

コメントの概要とコメントに対する金融庁の考え方

1. 全般

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
1	全般	全国生命保険労働組合連合会	今般の監督指針の改正については、昨年来、販売勧誘検討チームの各委員が鋭意議論頂いた報告を踏まえたものであり、消費者保護に有効な指針が示されたものと評価している。 監督指針の硬直的な適用等により必要以上の対応が求められることとなれば、お客様に過重な負担を強いることになり、ひいては販売現場で働く組合員とお客さまとの信頼関係を損ないかねないものと危惧している。 本指針の運用開始以降、販売現場の状況を注視していき、今後必要に応じて実態に基づき提言等を行う所存であり、その際には当局として真摯な対応をお願いしたい。	貴重なご意見として承ります。 今般の監督指針改正により導入されることとなる「意向確認書面」は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することができるようにするためのものです。販売現場における顧客の負担等も含め実効性あるものとなっているか、形骸化していないか等について注視しつつ、監督を行って参りたいと考えております。
2	全般	在日米国商工会議所	顧客の満足を実現する最善の方法は、顧客のインフォームド・チョイス（十分な説明を受けた上での選択）の能力を促進することである、と ACCJ は考えます。この目的において、今回の監督指針の改正で導入される予定の「意向確認書面」は、顧客が適切な保険に加入すること、また保険会社と顧客との間の「意思の合致」が適切に記録されていることの両方の確認に役立つと考えます。	貴重なご意見として承ります。
3	全般	消費生活コンサルタント	保険の苦情相談の多くは、「自分が加入したと思っていた契約内容と実際の内容が異なり、保険金が支払われない」「加入時に説明された内容と違うことに十数年経ち気づいた」など、契約直後ではなく、時間が経過してしまっとうしようもない状況になってから発覚します。また、見積書は渡されているものの、検討した経緯はどこにも記載がなく、後に契約内容が違おうと申し出ても、保険会社は取り合ってもらえないのが現状です。 これらの苦情を無くする為にも、今後この「意向確認書面」は重要な役割を果たすと思います。	貴重なご意見として承ります。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
4	全般	社団法人全国消費生活相談員協会・個人	意向確認書面の作成・交付については基本的には賛成です。 (理由) 保険会社の不払いを除けば、保険のトラブルは、要約すれば、消費者が認識している保険と、実際に契約している保険の内容が、大きく乖離していることに起因します。その意味では意向確認書面の作成・交付は、消費者が申込前の時点で、自身のニーズを明瞭に認識することを可能にする点で、トラブル防止に一定の効果があるものと評価できます。 ただし現状の保険加入は、保険募集人からの強引なセールス活動、またはマスコミを通した不安喚起から行われている実態があり、そもそも消費者が自ら保険についての明瞭な意向を有するための、保険基礎知識の習得がされていません。また保険については、すでにパンフレット、契約概要、注意喚起情報、申込書、契約のしおり・約款その他、契約までの交付書面が大量であり、消費者にとっては過剰な負担となっている現実があります。そこへ意向確認書面の導入は趣意は良しとしても、実行性を持たせることは大変困難ではないかと危惧します。 現状のまま意向確認書面の作成・交付を行えば、消費者は募集人の言うままに依存してしまう結果となり、意向確認書面が本来の趣旨から逸脱して形骸化し、保険会社の免責書面にすりかわる危険性があります。その弊害を防止するには、消費者に保険基礎知識の習得を奨励する一方で、単純で分かりやすい保険を早期に導入する必要があります。さらに保険仲立人におけるベストアドバイス義務と同様に、保険募集人についても、早急に法律上の誠実助言義務を課すなど根本的な方策が必要と考えます。	貴重なご意見として承ります。 今般の監督指針改正により導入されることとなる「意向確認書面」は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することができるようにするためのものです。そのような観点から実効性あるものとなっているか、形骸化していないか等について注視しつつ、監督を行って参りたいと考えております。
5	全般	個人	「契約申込書」と「重要事項説明書」に加え、「意向確認書面」の発行というのは、どうか？と真剣に思います。手続の形骸化を招くだけです。場当たり的な対策に過ぎないと思います。 さらに、現場の実務をますます煩雑化させ、しなくてもいいミスを誘発する恐れさえあります。 今回の業界見直しについては、複雑でわかりにくい保険自体を変えようという試みはされないのでしょうか？ 現場の対処法のみを講じて、複雑でわかりにくい保険はそのまま売り続ける、ということでしょうか？ 『誰にでもわかりやすい保険の開発』根本的な改革を心から願っています。	貴重なご意見として承ります。 今般の監督指針改正により導入されることとなる「意向確認書面」は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することができるようにするためのものです。そのような観点から実効性あるものとなっているか、形骸化していないか等について注視しつつ、監督を行って参りたいと考えております。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
6	全般	個人	意向確認書面を作成しても、今までと変わりはないと思います。消費者にとっては、内容を確認して購入したことになってしまうので、かえって不利になると思います。 消費者にはもともと契約書面をきちんと読んで内容を確認する習慣がありません。勧誘者のメリット説明のみ聞いて、指示された署名欄に署名するだけです。意向確認書とも分からず、契約するために必要な署名のひとつとして署名する危険性が大です。 販売する側は自分の不利になる証拠は残しません。販売者が事前に用意した以外の証拠は絶対に残さないということです。勧誘者は販売するためにいろいろなセールストークを並べます。消費者が契約する決め手はそのセールストークです。意向確認書でも何でもいいですが、「購入する決め手となったセールストーク」を残しておかないと不公平です。 真の意向確認とは、契約前に約款をすべて読んで保険内容を納得してから交付になります。残念ですが、約款は契約してから交付され、大抵は読まれることもなく格納されてしまいます。 本当に納得して保険を購入するためには、第三者による確認が必要です。「どんな保険商品を購入しましたか」と尋ね、消費者が購入したと思っている内容と、実際に購入した内容と合致してはじめて、意向確認になると思います。残念ですが今の日本の消費者はここまでしないと、不払いトラブルはなくならないと思います。	貴重なご意見として承ります。 今般の監督指針改正により導入されることとなる「意向確認書面」は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することができるようにするためのものです。確かに、顧客が「意向確認書とも分からず、契約するために必要な署名のひとつとして署名する」ものとなってしまうと「意向確認書面」が制度として形骸化してしまい、上記目的を達成することが出来なくなってしまいます。保険会社に対しては、「意向確認書面」をまさに実効性あるかたちで運用することを求めている、金融庁としても、「意向確認書面」が実効性あるものとなっているか、形骸化していないか等について注視しつつ、監督を行って参りたいと考えております。 なお、保険商品の販売・勧誘時には、保険会社等は、顧客が保険商品の内容を理解するために必要な情報としての契約概要と、顧客に対し注意喚起すべき情報としての注意喚起情報について情報提供を行うこととされており、保険会社等に対して、顧客から重要な事項を了知した旨を十分に確認し、事後に確認状況を検証できる態勢とすることを求めています（ - 3 - 3 - 2（2） - 3 - 3 - 6（2））
7	全般	金融オンブズネット	消費者に提示されるリーフレットなどの大量の情報、契約書面などの整理もあわせて必要である。いまのままでは消費者の理解を得られるかどうか不透明で埋没するおそれがある。	貴重なご意見として承ります。 なお、保険会社等においては、利用者利便・利用者保護の観点から、契約概要、注意喚起情報、意向確認書面等、募集に際し顧客に交付する書面をそれぞれの役割ごとに整理し、必要に応じその役割を顧客に説明する等それぞれの書面が効果的に利用されるような工夫を行っていくことが必要であると考えられます。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
8	全般	個人	保険も大きなリスク商品です。顧客は、為替リスクを本当に理解して参加したか、はなはだ疑問です。 いろんな種類の保険商品があり、客は難しく理解できないため、正直、ニーズ確認だけでは解決できないと思います。 重要な事項、注意事項だけの簡単な説明で絶対分かるはずがない。 そこで提案です。ひとつの商品に対して、個別に理解度判定アンケートを記入してもらう。 この保険のご加入にあたって、理解度判定を実施します。以下の項目にご理解がないと保険にご加入できません。と一番でうたって、例えば「10年定期保険、保険金額3000万円」であれば、保険期間は理解しましたか？満期時解約払戻金が無い事は理解しましたか？10年満期時以降自動更新した場合、保険料が高くなりますが理解しましたか？保険金額は理解しましたか？クーリングオフは聞かれましたか？自己責任であることは聞かれましたか？保険業法300条（禁止行為）は理解されましたか？以上くらいは最低チェックしてもらい、最後に自署印鑑、これを申込み時に頂く。最低、それくらいは必要です。 本当はこれでもぬるくらいです。保険料控除が効くからといって保険業界の一般客保護はなっていない。	貴重なお意見として承ります。 なお、保険商品の販売・勧誘時には、保険会社等は、顧客が保険商品の内容を理解するために必要な情報としての契約概要と、顧客に対し注意喚起すべき情報としての注意喚起情報について情報提供を行うこととされています。そのうえで、保険会社等に対して、顧客から重要な事項を了知した旨を十分に確認し、事後に確認状況を検証できる態勢とすることを求めています（ - 3 - 3 - 2（2） - 3 - 3 - 6（2））。
9	全般	ハートフォード生命保険株式会社	この度公表された監督指針（案）の趣旨は、保険商品の複雑性等から消費者が自らのニーズに合致した保険商品を適切に購入することは困難な場合があるため、募集人等が顧客のニーズを収集して保険商品が顧客のニーズに合致することを確認するために「意向確認書面」を導入したものと理解します。保険商品選定のための顧客のニーズ収集・把握につき、実行性を備えた体制とするためには、当該保険商品が顧客のニーズに合致しているかを最終的に確認する手段として「意向確認書面」を作成、交付するばかりでなく、セールスプロセスのいずれかの段階で、募集人等が顧客のニーズを収集して、それらのもとに適切な商品を推奨すること（コンサルティングセールス）が本案の目指すところの趣旨に合致すると理解するが、そのような理解で良いか。	意向確認書面は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することができるようにするためのものです。 募集人等が顧客のニーズを収集して、それをもとに適切な商品を推奨することも、顧客がニーズに合致した保険商品を選択・購入するうえで望ましい方法の一つといえ、本書面導入の趣旨に合致するものと考えます。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
10	全般	ハートフォード生命保険株式会社	昨年6月にまとめられた「保険商品の販売勧誘のあり方に関する検討チーム」による最終報告で提言されている「比較情報」の提供が実施されると、「比較情報」の提供の前提としての顧客ニーズの収集・把握を行う実行性を備えた体制作りが、より一層求められるようになる。従って、顧客ニーズの収集・把握・確認の機能を持つ「意向確認書面」作成は「比較情報」を用いた複数商品の比較説明と整合性がとれたものである必要性があるという理解であるが、それで良いか。	保険会社等には必ずしも比較情報の提供が求められるものではありません。しかし、例えば、意向確認書面の記載について複数商品の比較説明の内容を反映させること等については、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することができるようにするという意向確認書面の目的からは望ましいものと考えられます。
11	全般	消費生活コンサルタント	今回の改正案は、契約申込みをしようとする保険商品が、消費者のニーズに合致しているかどうか、加入する消費者と加入を勧める会社側との相互確認、意向に合った商品を販売したか、販売会社に責任を持たせるというものです。販売する側がなぜこの商品を消費者に勧めたか、その理由をどのように記載するか、が大変重要になります。 今までの保険会社の体質から考えると、この重要な部分を消費者に説明がないまま保険会社が主導権を持ち、会社有利に書き記すことも考えられます。もしこのようなことが行われたなら、意向確認書は何の意味ももちません。 また、記載されていても経緯のない内容であれば、同様に役割を果たしているとはいえません。会社側の責任回避の書面にならぬよう、フォーマットができたなら、当初の検討内容に沿った様式であるか、保険勧誘に関する検討チームの皆様で検証していただきたい。そして、消費者の解り易い言葉で記入し、消費者が理解できるような書面になっているか、再検討いただきたい。	貴重なご意見として承ります。 今般の監督指針改正により導入されることとなる「意向確認書面」は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することができるようにするためのものです。そのような観点から実効性あるものとなっているか、形骸化していないか等について注視しつつ、監督を行って参りたいと考えております。 なお、意向確認書面については、保険商品の特性や販売方法の変化に応じて、また顧客等からの苦情・相談の内容を踏まえながら、その記載事項や記載方法、収集すべき顧客のニーズに関する情報及びその収集方法等について検証のうえ、必要に応じ見直しを行うことが適当と考えられますので、その旨 - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) において明確化しております。
12	全般	消費生活コンサルタント	改正前に、保険勧誘当初に、意向確認書面があることを説明し、消費者がわかり易く、かつ理解して保険加入できるような体制作りを要望します。その方法として、様式の統一や広告、PRなどが考えられます。	貴重なご意見として承ります。
13	全般	消費生活コンサルタント	加入する消費者が事前に意向確認書面の存在を知ることができるよう、マスメディアを使い広告を行い、国民に周知させるべきと考えます。これは保険会社も同様に、生保協会などを通じ積極的にPRされるよう要望いたします。	貴重なご意見として承ります。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
14	全般	消費生活コンサルタント	商品販売時における注意喚起や契約概要は保険会社側が示す書類でした。今回の意向確認書面には、初めて消費者の意思が現れます。今後、この様式や方法でよいか、随時検討できるよう、両者を交えた委員会の設置を要望します。 同時に、販売時の注意喚起や加入時の意向確認書面が整っても、保険会社自体が変わらなければ、なんら意味を持ちません。保険会社に対し、消費者保護を念頭に消費者のニーズに合致した商品提示をしているか、後追い検証も必要かと考えます。 保険会社に意向確認書面の取扱徹底、指導、検証を要望いたします。	貴重なご意見として承ります。 今般の監督指針改正により導入されることとなる「意向確認書面」は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することができるようにするためのものです。そのような観点から実効性あるものとなっているか、形骸化していないか等について注視しつつ、監督を行って参りたいと考えております。 なお、意向確認書面については、保険商品の特性や販売方法の変化に応じて、また顧客等からの苦情・相談の内容を踏まえながら、その記載事項や記載方法、収集すべき顧客のニーズに関する情報及びその収集方法等について検証のうえ、必要に応じ見直しを行うことが適当と考えられますので、その旨「3-5-1-2(15)」において明確化しております。
15	全般	社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会	監督指針（案）全体を通して、主語がはっきりしない条項が見受けられます。保険会社が行うのか、顧客（消費者）が行うのかによってその後の責任の重さが異なります。できるだけ、主体をはっきりさせて戴くよう見直して戴きたいと思います。	今般の監督指針改正は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することを可能とするために、保険会社に対して体制整備を求めるものです。 ご指摘を踏まえ、その明確化を図るため、規定の修正を行いました。
16	全般	金融オンプズネット	全体に主語が不明瞭な印象を受ける、そのため、責務も顧客が負うのか事業者が負うのか必ずしも明瞭でない。 趣旨は、顧客が意図に沿った保険商品を購入したかどうかの確認を求める。事業者が顧客の意図に沿った保険商品を勧誘・販売したかの責務を問う。このふたつをひとつの書面で作成しようとしているわけだが、顧客（消費者）側が責務を負う、つまり、責任の転嫁が行われることのないよう明確な規定ぶり、あるいはメッセージを伝えるべきである。	同上

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
17	全般	金融オンブズネット	- 3 - 5 顧客保護等の法 100 条の 2 に対する業務運営に関する措置等に、「顧客意向確認書面」の導入を図られたことは評価する。 しかし、保険における「適合性の原則」を確立させ、監督指針の規定にとどまるのではなく業法への条文化、さらには金融商品取引法へ一元化することを求める。 (理由) 保険は種別によって消費者にとっては、選択が非常に難しい金融商品である。事業者の説明義務を強化するだけでは限界があり、顧客（消費者）に意向の確認を求め、事業者が適切な保険商品を推奨する責務を負うと考える。今回の措置は、「顧客に意向の確認を求めること」と「事業者が適切な保険商品を推奨すること」の双方のバランスをとった規定にも読み取れる。 保険商品の勧誘・販売における適合性の原則の確立にいま一步踏み込んだ検討が必要である。条文にもその規定の導入を求める。 さらに、適合性の原則については、事業者側が立証責任を負うとすべきである。	貴重なお意見として承ります。
18	全般	社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会	監督指針に違反した場合に関しの方策や保険会社等の責任についての条項が見当たりません。近年の保険業界に対する消費者の厳しい目からすると、違反行為に関する行政指導や罰則規定についても明記して戴きたいと思います。	今般の監督指針改正は、保険業法第 100 条の 2 に規定する業務運営に関する措置を明確化したものです。金融庁は、保険会社において監督指針を踏まえた体制整備が行われているか注視しつつ監督を行っていくとともに、そのような体制整備が行われていない保険会社に対しては、適切な対応を促して参りたいと考えております。
19	全般	金融オンブズネット	顧客意向確認書面の不備によるトラブル、体制未整備によるトラブルなども考えられるが、実効性をあげるために少なくとも行政処分などの導入を図るべきである。	同上

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
20	全般	弁護士	保険仲立人に対して、保険業法２９９条（誠実義務）の具体化として、「－３－５－１－２（１５）」と同様の措置を求めることが望ましいのではないかと考える。なお、実務上、多数の書面を作成しなければならないことを回避するため、指名状や結約書と一体をなした作成を認めることが望ましいと考える。	「－３－５－１－２（１５）」は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することを可能とするため、保険会社等に対し、「意向確認書面」の作成・交付等の体制整備等の措置を求めるものです。 一方、そもそも保険仲立人には保険業法２９９条により誠実義務が課せられており、その業務の遂行及び保険会社の選択にあたって、顧客の目的、財産の状況を考慮するとともに、自己が知り得る保険商品の中から顧客にとり最も適切と考えられるものを、理由を明らかにして助言しなければならないものとされています。特に顧客が個人の場合は、重要事項や推奨理由等を書面で説明する等、可能な限り顧客に分り易く伝え、誤解を生じさせることのないよう努める必要があります。 「－３－５－１－２（１５）」は保険会社を対象とするものであり、直接保険仲立人に対し措置を求めるものではありませんが、保険仲立人においては、同規定を参考としてつつ保険業法により求められている誠実義務を適切に履行して頂きたいと考えております。
21	全般	日本保険仲立人協会	保険仲立人は、保険業法第２９８条で「結約書」の交付を義務づけられており、またその「結約書」の記載事項については、同法施行規則第２３２条により明確に定められている。 「結約書」とは、保険仲立人の媒介によって成立した保険契約の内容を証明するための証拠書面であり、これにより、保険仲立人が媒介した保険契約が成立した事実ならびにその内容を明確化したうえ、顧客のニーズに合致していることを確認し、後日の当事者間の紛争を防止せんとするものである（以上、同趣旨「コンメンタール保険業法（保険研究会編 財経詳報社 ４７４頁）」）。 今回、導入が検討されている「意向確認書」は、その交付趣旨からすればこの「結約書」とまったく同趣旨のものであり、保険仲立人の場合には、「結約書」の形で既に導入済みと考えられる。 保険仲立人に、「意向確認書面の作成・送付」を改めて義務付けることは、保険仲立人に二重の義務を課すこととなりかねず、保険仲立人の場合には、この書面の作成・送付は不要と考える。	同上
22	全般	金融オンブズネット	保険仲立人に課せられているベストアドバイス義務との整理が今後必要と考える。業法のなかに「適合性の原則」を条文として明記し整理すべきである。	貴重なご意見として承ります。

2. - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) 、 関係

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
1	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	金融オンプズネット	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) に掲げる「以下のような体制が整備されているか」については、主語を明確にして保険会社、代理店、募集人の役割を明確にすべきである。 (理由) 顧客意向確認書面の作成、確認体制の整備は誰が責任を負うことになるのか、必ずしも明確ではない。作成は保険会社の責務と読み取れるものの、「意向確認書面の記載内容の確認・修正」「記載内容に関するニーズの確認」についてはどうか。体制整備はすべて保険会社の責務とするのか？ その場合、乗り合い代理店のような存在はどうなるのか？ 銀行の窓口販売の場合は、銀行の窓口の体制整備についてはどちらが責務を負うのか？ 不明瞭なので確認を求める。	本項目は、保険会社についての規定である保険業法第 1 0 0 条の 2 ・ 同法施行規則第 5 3 条の 7 において求められる措置を明確化したものであるため、監督指針に記載したような体制整備は一義的には保険会社に対して求められています。
2	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	社内規則及び十分な体制の整備方法についてのより具体的な例示はできないか。	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) イ . (注) において、顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項について、具体的な例示を示す等しており、明確化が図られているものと考えます。 社内規則等の実際の内容については、各保険会社において、保険商品の複雑性、保険期間の長短、保険料や保険金額の多寡、募集方法等を考慮し、適切に定められるべきものです。
3	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	全国銀行協会	ここで規定する「顧客」とは、契約者のみであることを確認したい。	「顧客」には、保険加入の判断を実質的に行う者が該当します。基本的には契約の申込みを行い、保険契約者になろうとする者（個人、法人（個人事業主を含む）を問わない）を指しますが、団体保険等において保険契約者である団体が被保険者となる者に対して加入勧奨を行う場合等、保険加入の判断に被保険者の意思やニーズが大きく影響する場合には、その被保険者となる者も含むものと考えます。
4	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	監督指針 - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) で規定されている「顧客」とは、保険契約の際に再考する機会を確保するという趣旨を踏まえると、基本的には契約者であり、個人、法人（個人事業主を含む）を問わないという理解で良いか。	同上

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
5	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	団体契約・包括契約などにおいて、加入することについての意思確認が加入者・被保険者に対して行われないような場合（例えば、企業が福利厚生のため全従業員を対象として付保するような場合等）は - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) の適用外という理解でよいのか。	貴見のとおりです。
6	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	(注2)「団体が被保険者となるものに対して加入勧奨を行う場合には、保険商品が被保険者のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保するため・・・」との記載について、被保険者が加入者と異なる場合には加入者が被保険者に対してもニーズの確認を行うことを前提に、加入者を通じて被保険者のニーズを確認する形態でもよいことを確認したい。	貴見のとおりです。
7	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	日本郵政公社簡易保険事業総本部	(注2)について「団体保険または団体契約・・・以下のような体制整備と同程度の措置を講じるものとする」とありますが、保険会社としては保険契約者である団体に対し契約の意向を確認することで要件を満たすと解釈してよろしいでしょうか。 【意見提出理由】 弊社の法人契約は契約主体を法人とし、複数の被保険者と個別に契約を結ぶ形態となっています。(一般の団体保険のように、団体が契約者となり、団体所属者が加入者となり証券番号がひとつだけふられるような契約形態とは異なります。) しかしながら、弊社のこの契約形態においても、各被保険者の契約加入の目的はほぼ同一であることから、保険契約者である団体に対し各被保険者の意向を代表して確認することで、同程度の措置を講じたと解釈してよいのか確認したいものです。	「顧客」には、保険加入の判断を実質的に行う者が該当します。基本的には契約の申込みを行い、保険契約者になろうとする者（個人、法人（個人事業主を含む）を問わない）を指しますが、団体保険等において保険契約者である団体が被保険者となる者に対して加入勧奨を行う場合等、保険加入の判断に被保険者の意思やニーズが大きく影響する場合には、その被保険者となる者も含むものと考えます。 ご指摘の事案は、保険加入の判断に被保険者の意思やニーズが大きく影響するものと考えられるため、保険契約者である団体に対し契約の意向を確認することで当該要件を満たすと解することは出来ません。
8	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人全国消費生活相談員協会・個人	(注2)で団体保険等につき対象から除外していますが、団体保険等では保険契約者が実質的な勧誘者となる場合が多く、他の個人保険と同等の程度の説明が確保されないためのトラブルが多数あります。(案)でいう「同程度の措置を講じる」では、誰が講じるのか明瞭でなく、実行性確保が行われるのか危惧するものです。	今般の監督指針改正においては、「保険契約者である団体が被保険者となる者に対して加入勧奨を行う場合は、保険商品が被保険者のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保するため、以下のような体制整備と同程度の措置を講じるものとする。」とし、加入勧奨を行う団体等から、被保険者となる者に対し、ニーズの確認等が適切に行われるよう保険会社において措置を行うことを求めています。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
9	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	自賠責、確定拠出年金（４０１ｋ）商品については、他の法にて制度が確立されているので、- 3 - 5 - 1 - 2（１５）の適用外という理解でよいのか。	貴見のとおりです。
10	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	意向確認書の適用対象からは原則として第２分野商品は除外されているにも関わらず、曖昧な除外規定などにより、最終的な適用範囲が不明瞭になっている。今後の裁量的な運用を避ける意味からも適用範囲を明確にすべきではないか。	意向確認書の適用範囲については、- 3 - 5 - 1 - 2（１５）に定めており、外貨建て保険等の投資性商品ではない第２分野の保険商品が意向確認書の適用範囲となっていないことは明らかなので、ご指摘はあたらないと考えます。 なお、この規定は、意向確認書の適用範囲外とされた保険商品について各保険会社が自主的に意向確認書を交付することを否定する趣旨ではありません。 また、意向確認書の適用範囲外の保険商品についても、顧客のニーズに合致した保険商品の販売を行うために同 に記載した措置をとることが求められています。
11	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	全国銀行協会	意向確認書については「保険会社等において保存する」と規定されているが、「等」とは具体的に何を指すのか。保険会社にて保存される場合には、販売代理店での保存は不要と考えてよいのか。 また、保存期間についての記述がないが、当該保険契約期間中と考えてよいのか。	本項目は、保険会社等において意向確認書を保存することにより、購入の経緯を事後的に確認することが可能となり、事後に生じうる問題等を未然に防止したり、また円滑な問題解決に資するという趣旨から規定されたものです。 「等」とは、販売代理店等を想定したものです。意向確認書が保険会社において保存されており、販売代理店が保険会社で保存されている意向確認書にアクセスできるような態勢が整えられているのであれば、販売代理店において２重に保存することまで求めるものではありません。 保存期間については、各保険会社において、商品特性等に応じ社内規則等で適切に定められるべきものと思料しますが、最低限保険契約が継続している間は保存することが必要であると考えられます。
12	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	全国銀行協会	複数の保険会社の商品を取り扱う乗合代理店にとって、保険会社ごとに区々の様式の意向確認書を作成・交付することは、業務フローの煩雑化、過度なシステム対応負担等に繋がることから、代理店が独自に意向確認書面の様式を定めてもよいのか。	金融庁としては、本監督指針の内容が遵守されるのであれば、代理店が独自に意向確認書面の様式を定めることを必ずしも排除する考えではありません。 一方で、一般的には、代理店等は募集文書の表示の適正を確保するため等の理由で募集文書を作成するには保険会社の審査及び承認を経ることが保険会社から求められているものと承知しております。いずれにしても、意向確認書面の具体的内容については所属保険会社と協議していただくようお願いいたします。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
13	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	顧客に交付する意向確認書面は「控え」もしくは「写し」でよく、「複写式」「オーバーレイ印刷帳票」「原本のコピー」等、形式は問わないという理解で良いか。	貴見のとおりです。
14	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	契約締結前に最終的に確認した結果、申込みに至らなかった場合は、意向確認書面の交付、保険会社等における保存は必要ないという理解で良いか。	貴見のとおりです。
15	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	意向確認書面の保存期間については、当該保険契約の保険期間が終了するまでと考えてよいか。	保存期間については、各保険会社において、商品特性等に応じ社内規則等で適切に定められるべきものと思料しますが、最低限保険契約が継続している間は保存することが必要であると考えられます。
16	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	通常の継続契約締結時には、本確認は必要であると認識しているが、約款上、自動継続特約等（契約者が継続しない旨の意思表示をしない場合は継続される）が付帯されている場合、その継続時の確認は不必要と考えるがどうか？	ご質問にある「自動継続特約等が付帯されている場合」の継続時には、契約締結時に顧客が自動継続が行われる保険契約であることを理解して契約していることを前提とすれば、本項目の適用対象外と考えられます。 ただし、顧客における保険ニーズの変化の可能性を踏まえ、保険契約者における契約の見直しの機会が妨げられることのないよう、適切な情報提供（例えば、自動継続に関する案内等の送付等）を行うことが望ましいと考えます。
17	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	約款において自動継続であることを定めている契約は、前契約と同内容での契約を行うということを予め契約者が承諾しており、異なる内容で契約を行う場合には契約者側から連絡があるというものである。そのため、顧客が契約締結前に確認する機会を確保し再確認を促すという、今回の指針における顧客ニーズの確認はすでに満たしていると考えられ、 - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) に基づく対応は必ずしも要しないと考えてよいか。	ご質問にある「約款において自動継続であることを定めている契約」の継続時には、契約締結時に顧客が自動継続が行われる保険契約であることを理解して契約していることを前提とすれば、本項目の適用対象外と考えられます。 ただし、顧客における保険ニーズの変化の可能性を踏まえ、保険契約者における契約の見直しの機会が妨げられることのないよう、適切な情報提供（例えば、自動継続に関する案内等の送付等）を行うことが望ましいと考えます。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
18	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	複数の保険会社の保険契約を組み合わせ、一体となった保障パッケージとして顧客に対し募集人等が提供している場合、保険商品購入に関する顧客の意向は保障パッケージ全体に対するものであるため、意向確認書を当該保障パッケージ全体に対して作成し、当該保障パッケージを構成する保険契約を締結している複数の保険会社ごとにその複写式の写しを保存する、という方法でよい。	貴見のとおりです。
19	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	在日米国商工会議所	複数保険会社の保険商品を取扱う乗合代理店が、当該保険会社の了解の下、自ら取扱う全保険商品を想定した上で顧客ニーズに関する情報の収集と顧客ニーズに合致する保険商品がどれであるかを顧客と共同で確認ができる標準的な意向確認書面を作成することも、可であると理解して良いですか。	金融庁としては、本監督指針の内容が遵守されるのであれば、代理店が独自に意向確認書面の様式を定めることを必ずしも排除する考えではありません。 一方で、一般的には、代理店等は募集文書の表示の適正を確保するため等の理由で募集文書を作成するには保険会社の審査及び承認を経ることが保険会社から求められているものと承知しております。いずれにしても、意向確認書面の具体的内容については所属保険会社と協議していただくようお願いいたします。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
20	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	個人	保険契約は転換も含め、ほとんどの場合、保険会社の営業職員からのアプローチによって行われている。消費者側のニーズに端を発していない。もともとニーズなど考えていないところへ勧誘され、保険加入への必要性を説かれる。このような契約形態にあって、意向確認と言われても消費者は営業職員が勧める保険商品の中でニーズを駆り立てられ契約に至る。このような契約形態が多い中、仕組みが複雑化する一方の保険商品にあって、どれだけ消費者の意向が反映されたのか確認するのは容易ではない。訪問販売の悪質業者の契約確認書のように必要項目が箇条書きに羅列されていて、それに○を付け、署名させるものであったなら、トラブルの減少とはならず、消費者の自己責任を重くするだけのものになってしまう。 勧誘状況・形態、勧誘日時、意向確認書の署名日時も記載し、消費者がじっくり考える時間があったかどうか、また多くの書面の中で「意向確認書面」の重要性をどれだけ認識していたか、重要事項については、消費者自身に文書で書かせることも必要である。 又、担当営業職員がなぜ勧めたかについては、主契約、特約の一つ一つについて、「顧客の意向」と言う簡単な文言ではなく、消費者の生活背景、ニーズをどれだけ把握していたか分かる説明文が必要である。	貴重なご意見として承ります。 今般の監督指針改正により導入されることとなる「意向確認書面」は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することができるようにするためのものです。そのような観点から実効性あるものとなっているか、形骸化していないか等について注視しつつ、監督を行って参りたいと考えております。
21	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	全国生命保険労働組合連合会	監督指針の例示、形式等に必要以上に囚われるのではなく、お客さまとの信頼関係構築に向けた組合員の前向きな創意により「意向確認書面」を有効に活用することが重要と考えているが、かかる認識が適切なものであるか確認させていただきたい。	今般の監督指針改正により導入されることとなる「意向確認書面」は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することができるようにするためのものです。保険会社においては、監督指針において示された例示等を踏まえ、そのような観点から実効性あるものとする必要があります。 なお、意向確認書面については、保険商品の特性や販売方法の変化に応じて、また顧客等からの苦情・相談の内容を踏まえながら、その記載事項や記載方法、収集すべき顧客のニーズに関する情報及びその収集方法等について検証のうえ、必要に応じ見直しを行うことが適当と考えられますので、その旨 - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) において明確化しております。
22	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	意向確認書面等に関し規定されている内容は、最低限必要な記載内容であり、各社がそれ以上の記載内容とすることは問題ないという理解で良いか。	貴見のとおりです。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
23	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	全国銀行協会	規定の注書きとして「変額保険、変額年金保険、外貨建て保険等の投資性商品」についての例示が記載されているが、ここでいう投資性商品に含まれる商品は、具体的には記載されている変額保険、変額年金保険、外貨建て保険のみであることを確認したい。	例えば、例示として記載されている以外にもMVA（マーケット・バリュアー・アジャストメント）を用いている商品等、市場リスクが存在する保険商品については、投資性商品に含まれます。
24	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	ハートフォード生命保険株式会社	監督指針改正案は、当該保険商品が顧客の希望するニーズを満たすかを「意向確認書面」を用いて契約締結前に確認することを求めているが、顧客の期待は契約内容（保障の種類や期間等）が確実に履行されてこそ満たされるという事実に鑑みれば、募集人等は推奨する保険商品の選定にあたり、引受保険会社の経営の健全性も考慮に含めるべきである。したがって、「意向確認書面」には了知が容易である格付けやソルベンシーマージン比率などの引受保険会社の健全性にかかる事項についても顧客が確認している旨のチェックボックスを設けることが望ましいと思慮する。	貴重なご意見として承ります。
25	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) イ	社団法人生命保険協会	意向確認書面に記載する顧客ニーズの記載方法については、顧客ニーズをプレ印字で列挙する方式の他、選択方式、樹形図方式、商品特性等を顧客に分かりやすいよう文章に示す方式等、顧客のニーズが確認できる実効性のある記載内容であれば、方法は問わないという理解で良いか。また、予め想定される顧客ニーズを記載し、その中から顧客のニーズに該当する項目をチェックする方式により、顧客ニーズを確認する場合、収集した情報に基づき予めチェック欄にプレ印字を行ったうえで、当該書面で顧客ニーズを確認する方法でも良いか。	貴見のとおりです。 ただし、意向確認書面は顧客にとって分かりやすい記載とする必要があり、かつ契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することができるようにするために実効性あるものとする必要があります。
26	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) イ	社団法人生命保険協会	意向確認書面に記載する顧客ニーズ(() ~ ())は、あくまでも例示であり、必ずしも例示されている項目全てを記載する必要はないという理解で良いか。	ご指摘の() ~ ()は、契約の申込を行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認するために、最低限必要と考えられる顧客のニーズに関する情報とは何かを明確化するために示した例示です。このため、保険商品の内容によっては必ずしも例示されている項目全てを記載する必要がない場合もありますが、逆に、例示さえ記載されていれば十分であるということではありません。いずれにしても、保険会社において例示の趣旨等を踏まえ、適切に顧客のニーズに関する情報を収集のうえ、意向確認書面に記載する必要があります。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
27	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) イ	社団法人生命保険協会	企業（個人事業主含む）が契約者となる保険契約のニーズに関する情報は、例えば事業活動に伴い事業者が事業継承を目的として保険に加入する場合や、従業員の福利厚生を目的に保険に加入する場合は、例示に拘らず「事業継承を目的とする」「従業員の福利厚生を目的とする」という内容でも良いか。	貴見のとおりです。
28	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) イ	社団法人生命保険協会	例示として「()貯蓄部分を必要としているか」とあるが、必ずしも「貯蓄部分を必要としているか」と記載する必要はなく、例えば「資産形成のニーズ」や「老後の資金準備のニーズ」等、商品特性等に応じて顧客に分かりやすい記載内容として良いか。	貴見のとおりです。
29	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) イ	社団法人生命保険協会	「()保障（補償）期間、保険料、保険金額に関する範囲の希望、優先する事項がある場合はその旨」とあるが、顧客から申し出があった場合に、特記事項欄に記載するという対応をすることで足りるという理解で良いか。	貴見のとおりです。
30	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) イ	社団法人生命保険協会	顧客の保険に対するニーズを、複数の保険で満たそうとする場合、意向確認書を契約ごとに作成し、それぞれニーズを確認する方法も認められると考えられる。この場合、契約ごとに意向確認書を作成し、顧客の保険に対するニーズをそれぞれの保険に対応するニーズに分類したうえで記載（例えば、死亡保障商品の意向確認書には、意向確認書の顧客ニーズとして死亡保障を望んでいる旨を記載し、貯蓄商品の意向確認書には、顧客ニーズとして貯蓄を望んでいる旨を記載する等）することで足りるという理解で良いか。 また、顧客の保険に対するニーズを、複数の保険で満たそうとする場合、契約者が同一の場合は被保険者や加入商品が複数であっても、それぞれの契約に該当する意向確認書であることが後日検証できれば、1枚の意向確認書で足りるという理解で良いか。	貴見のとおりです。 なお、意向確認書が複数存在することにより、顧客に誤解が生じ適切なニーズ確認の妨げになることがないよう、留意が必要です。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
31	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) イ	社団法人全国消費生活相談員協会・個人	基本的には賛成です。ただし、イ（注）で変額保険、変額年金保険などの情報として挙げられているのは、現行の確認書等の内容より後退しており、適合性の原則として、取引の目的以外に、顧客の知識、経験、財産の状況を把握する必要があると思われます。 （理由） 特に「ニーズに合致すると考えた理由」「募集人等の氏名」は意向確認書面の趣旨を生かすために有効と考えます。	今回の改正については、保険商品の販売・勧誘においては、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保することが重要であることに鑑み、保険業法第100条の2に規定する業務運営に関する措置を具体化したものであり、金融商品取引法施行後に求められる適合性の原則とは、別の制度です。なお、金融商品取引法施行後は、変額保険、変額年金保険等の投資性商品については、顧客の知識、経験、財産の状況及び特定保険契約を締結する目的に照らして不相当と認められる勧誘を行って投資者の保護に欠けること等とならないように、その業務を行う必要があります。
32	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) イ	金融オンプズネット	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) 「イ顧客のニーズに関する情報」の（注）において、「資産価額が運用成果に応じて変動することを承知しているか」とされているが、「～変動し、かつその程度について理解しているか」とすることを求める。 （理由） 投資商品においては「資産価額の変動」だけでなく、その「程度」も重要な選択要素になる。また、「承知しているか」の用語では意味するところがあいまいである。「理解しているか」にすべきである。 の規定ぶりにおいても同様である。	貴重なご意見として承ります。 資産価額の変動の程度については、保険商品については一時払保険料相当額を上回る損失が発生するような商品は想定しがたく、一方で程度という概念自体が不明確かつ予測困難であるため、例示として記載しておりません。ただし、最低保証を求めるかという例示を別途規定しており、この確認が適切に行われれば、顧客ニーズとしてのリスクの程度の確認に資するのではないかと考えています。
33	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) イ	金融オンプズネット	「イ顧客のニーズに関する情報」と並んで、適合性の原則の確保を言うならば、特に変額個人年金保険など投資性をもつ保険などについては、「財産」や「家計」についても勘案する旨を規定することを求める。 （理由） 金融商品取引法の施行にともなって変額年金保険など投資性をもつ保険商品は、金融商品取引法と同様の利用者保護ルールがかかるわけで、当然、業法の改正をとまなうと考える。金融商品取引法では、適合性の原則について「知識、財産、経験、意向」の要件を掲げているので、それに沿うべきである。	今回の改正については、保険商品の販売・勧誘においては、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保することが重要であることに鑑み、保険業法第100条の2に規定する業務運営に関する措置を具体化したものであり、金融商品取引法施行後に求められる適合性の原則とは、別の制度です。なお、金融商品取引法施行後は、変額保険、変額年金保険等の投資性商品については、顧客の知識、経験、財産の状況及び特定保険契約を締結する目的に照らして不相当と認められる勧誘を行って投資者の保護に欠けること等とならないように、その業務を行う必要があります。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
34	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) イ	社団法人生命保険協会	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) イ (注) の顧客のニーズに関する情報として収集し、意向確認書面に記載すべき内容の例示のうち、例えば、「資産価値が運用成果に応じて変動することを承知しているか」、「収益獲得を目的に投資する資金の用意があるか」等については、予め顧客にそのようなニーズがない場合も多く、むしろ、最終的に顧客に確認する方が、消費者保護が図れるとも考えられる。 従って、十分消費者保護を図ることができると判断する場合については、「イ顧客のニーズに関する情報」として意向確認書面に記載せず、「商品内容に関するニーズの確認」として、「資産価値が運用成果に応じて変動することを承知しているか」、「収益獲得を目的に投資する資金の用意があるか」等の内容を確認するという対応でも良いか。	貴見のとおりです。
35	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) イ	社団法人生命保険協会	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) イ (注) の投資性商品について情報収集し記載すべき事項はあくまで例示であり、消費者にとって分かりやすいように商品特性に即した内容・項目にすべきと理解している。 例えば、MVA組み込み型の定額年金商品を投資性商品として取り扱う場合には、「資産価額が運用成果に応じて変動することを承知しているか」という記載を「解約返戻金が契約時と解約時の金利差に応じて変動することを承知しているか」という記載にしても良いか。	貴見のとおりです。
36	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) イ	社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会	意向確認書面の記載事項イ () 「どのような分野の保障 (補償) を望んでいるか」においては、近時の生保・損保業界の保険金不払いの要因でもある特約部分が消費者にも理解できるように、基本保障 (補償) の部分と特約による保障 (補償) の部分を明確に記載するよう希望します。	意向確認書面に記載すべき顧客のニーズに関する情報のうち、どのような分野の保障 (補償) を望んでいるかについては、それを主契約で求めるか、特約で求めるかまで記載することは、意向確認書面に記載すべき情報量が大幅に増大する懸念があるため、必ずしも求めてはおりません。 しかしながら、主契約や特約の保障 (補償) 内容等については、契約概要等により適切な情報提供がなされる必要があると考えます。
37	- 3 - 5 - 1 - 2 (15)	社団法人日本損害保険協会	意向確認書面の記載事項イ、顧客のニーズに関する情報 () 「どのような補償を望んでいるか」について、で想定されるニーズを予め記載しておく方法も認められている。この場合、募集する保険商品と直接関係がないと考えられるニーズについては記載を省略し、当該顧客の個性の強いニーズがあった場合には特記事項欄に記載することを義務付けることでよい。	ご指摘の () ~ () は、契約の申込を行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認するために、最低限必要と考えられる顧客のニーズに関する情報とは何かを明確化するために示した例示です。このため、保険商品の内容によっては必ずしも例示されている項目全てを記載する必要がない場合もありますが、逆に、例示さえ記載されていれば十分であるということではありません。いずれにしても、保険会社において例示の趣旨等を踏まえ、適切に顧客のニーズに関する情報を収集のうえ、意向確認書面に記載する必要があります。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
38	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) イ	在日米国商工会 議所	意向確認書面は「ニーズに合致した内容であることを確認するために最低限必要と考えられる顧客のニーズに関する情報」の収集が必要とされています。そして監督指針案は、「最低限必要な」情報として項目を列挙しています。その中には、貯蓄部分を「必要としているか」という項目が含まれています。ACCJは「ニーズに合致することを確認するために最低限必要な情報を取得すべきとする点については全面的に賛成しますが、貯蓄部分を「必要としているか」との文言が果たして最善であるか疑問に思っており、「望ましいか」または「適切であるか」といった文言の方が、保険業法に定められている適合性原則により合致した文言であると提案します。	当該部分は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認するために、最低限必要と考えられる顧客のニーズに関する情報の例示であり、貯蓄部分を必要としているかという表現が適切であると考えられます。 「望ましい」「適切である」等の評価は、仮に記載するとすれば、ロ.の「当該保険商品が顧客のニーズに合致すると考えた主な理由」に位置づけられるべきものではないかと考えられます。
39	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) イ	社団法人生命保 険協会	「収益獲得を目的に投資する資金の用意があるか」という例示の趣旨は、「収益獲得を目的に元本欠損の可能性があることを容認しているか」「支払保険料が自己資金が否か」ということの確認だと理解している。例えば、年金支払開始時期における年金原資が払込保険料以上で確定している変額年金商品の場合やMVA組み込み型の定額年金商品を投資性商品として取り扱う場合には、「金利の変動や運用状況等に応じて解約返戻金が払込保険料を下回る場合でも問題がない資金が否か」という確認を行うことで足りるという理解で良いか。	貴見のとおりです。
40	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) ロ	社団法人生命保 険協会	「当該保険商品が顧客のニーズに合致すると考えた主な理由」とあるが、提案する保険商品が、顧客ニーズを満たしていることを顧客が理解できる内容であることが必要であり、実効性が確保出来れば、文言等に特段制限はないという理解で良いか。	当該保険商品が顧客のニーズに合致すると保険会社等が考えた主な理由を記載する必要がありますが、顧客が契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているかどうかを確認するうえで実効的な内容とされていれば、その文言等における各社の創意・工夫を妨げるものではありません。
41	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) ロ	金融オンブズネ ット	「ロ. 当該保険商品が顧客のニーズに合致すると考えた主な理由」については、抽象的な文言で良しとするのではなく具体化した記載内容とすべきであり、事業者の責務も明確化する。 (理由) この項は主語が明確で、事業者がその理由を書くことになるので、非常に大きな位置を占める。この項で、「お客さまのニーズ(意向)に沿っておすすめてしました」といったような漠然とした、抽象的な文言が並ぶと本来の意図に反する。保険商品ごとに理由付けは変わってくると思うが、より具体化を図ることを求める。 さらに、合致すると考えたことについては事業者が責務を負うとすべきである。	貴重なお意見として承ります。 「ロ. 当該保険商品が顧客のニーズに合致すると考えた主な理由」については、顧客が契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているかどうかを確認するうえで実効的な内容とされる必要があるものと考えています。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
42	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) 口	社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会	「ロ．当該保険商品が顧客のニーズに合致すると考えた主な理由」についても、抽象的な表現にならず、顧客のどんなニーズに対して、保険商品のどの部分が合致すると考えるのかを具体的に説明する必要があります。 すでに生保業界、損保業界ともに業界団体が見本とすべき典型的な「意向確認書面」の書式を検討中のようです。しかしながら、消費者側から見る限り、現在準備中の「意向確認書面」の書き方では、将来的に何かトラブルが発生した際に、保険会社が有利なような形式的な書面の構成になっていて、業界用語もふんだんに使われた相変わらずの説明文書のように思われます。それでは顧客が自分のニーズを理解しているか確認できません。単に保険会社が勧めた保険商品がパンフレットや契約概要と一致していることが顧客が認めるに止まる書面でしかないと思います。	貴重なご意見として承ります。 「ロ．当該保険商品が顧客のニーズに合致すると考えた主な理由」については、顧客が契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているかどうかを確認するうえで実効的な内容とされる必要があるものと考えています。
43	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) ハ	社団法人生命保険協会	募集人等が勧誘する保険商品では、顧客のニーズを全部又は一部満たさない場合でも、意向確認書面の内容を十分に確認いただき、その上で加入意思が明確な場合は、募集を行っても不適切な募集に当たらないという理解で良いか。	ご指摘のような場合については、例えば契約概要、注意喚起情報による適切な情報提供等の募集行為規制に抵触していないのであれば、そのことのみをもって不適切な募集には当たらないものと考えられます。
44	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) ハ	社団法人生命保険協会	意向確認書面には特記事項欄を設けることを求められているが、特記事項欄の記入は、実効性が確保されていれば、顧客・募集人どちらでも良いという理解で良いか。	貴見のとおりです。
45	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) ハ	社団法人生命保険協会	顧客の加入意思が明確であるにも拘らず、確認しようにも意向を確認するための情報を顧客から十分に提供いただけない場合は、その旨を意向確認書面の特記事項に記載し、当該商品特性（契約概要・注意喚起情報）を説明のうえ、募集を行っても不適切な募集に当たらないという理解で良いか。	ご指摘のような場合については、例えば契約概要、注意喚起情報による適切な情報提供等の募集行為規制に抵触していないのであれば、そのことのみをもって不適切な募集には当たらないものと考えられます。
46	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) ハ	金融オンブズネット	「ハ．その他顧客のニーズに関して特に記載すべき事項」の「() 当該保険商品では顧客のニーズを全部又は一部を満たさない場合はその旨」とあるが、「全部」の削除を求める。 (理由) 「全部」を満たさないものは推奨すべきではないので削除が妥当と考える。	当該保険商品が顧客のニーズを全部満たさない場合にも、顧客がそのことを理解した上で、あえて購入を行うとの判断を行う場合も想定されないではなく、そのような場合には意向確認書面により当該保険商品では顧客のニーズを全部満たさないことを確認する必要があると考えましたので「全部」という記載を行っております。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
47	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) ハ	社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会	「ハ．その他顧客のニーズに関して特に記載すべき事項、例えば、特記事項欄等を設け、以下のような・・・考えられる() () ()」についても、単に顧客ニーズを満たさない理由として「最低限必要な情報が顧客から提供されなかった」等の抽象的な記載に止まらせないために、顧客が情報提供しなかった理由も明記すべきと考えます。それは、顧客が保険商品の購入を意図していない場合や、判断能力が不十分な場合等の顧客の適合性を判断する際に重要な理由だと思うからです。	において、募集人等が意向確認書面を作成するために必要となる顧客のニーズに関する情報の収集に、出来る限り努めることを求めています。これに関し、ニーズに関する情報の提供は行いたくないが、保険商品は購入したいという顧客も想定されないではないため、本項目においては「当該保険商品が顧客のニーズに合致することを確認するために最低限必要な情報が提供されなかった場合には、その旨」を記載することを求めています。一方で、顧客がそのような情報を提供するかどうかは顧客の意思に関わるものであり、その理由までを記載することは保険会社にとって過度な負担となる虞があるため、求めないこととしています。
48	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) ニ	金融オンブズネット	「ニ．募集人等の氏名・名称」ととどまらず、その責務についても記載することを求める。 (理由) 今後、販売形態の多様化がいつそう進むことが考えられる。その際、対面している募集人が何の責務を負っているのか、たとえば告知受領権の有無などは明らかにすべきだと考える。告知受領権については別項の で触れているが、ここでも明確にすべきだと考える。	意向確認書面は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているものかどうかを、顧客が契約締結前に最終的に確認する機会を確保するために、顧客のニーズに関して情報を収集し顧客のニーズに合致することを確認する書面であって、募集人の権限等については直接関係しないものと思われるため記載項目とはしていません。 なお、告知受領権の有無が適切に説明されることは顧客にとって重要と考えられるため、ご指摘のとおり において告知受領権について説明することを求めることとしております。
49	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) ニ	全国銀行協会	販売代理店の場合、募集代理店名に加えて募集人の氏名(姓・名)の記載も必要となるのか。	募集人等の氏名・名称は、顧客に対して当該書面の作成責任者を明らかにするために記載を求めているものであり、代理店の場合においても、代理店の名称のみではなく、実際に意向確認書面を作成し顧客のニーズ確認を行う個々の募集人の氏名の記載が必要となります。
50	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) ニ	社団法人生命保険協会	意向確認書面には、募集人の氏名及びその所属保険会社名を記載することが求められているが、代理店の場合も、募集人の氏名まで記載することが必要となるのか確認したい。また、通信販売などのダイレクトチャネルの場合は、保険会社名のための記載で足りるか確認したい。	募集人等の氏名・名称は、顧客に対して当該書面の作成責任者を明らかにするために記載を求めているものであり、代理店の場合においても、代理店の名称のみではなく、実際に意向確認書面を作成し顧客のニーズ確認を行う個々の募集人の氏名の記載が必要となります。ダイレクトチャネルの場合も同様です。
51	- 3 - 5 - 1 - 2 (15) ニ	社団法人生命保険協会	保険契約が共同取扱の場合でも、意向確認書面には全ての募集人等の氏名を記載する必要はなく、顧客のニーズを確認した最低限 1 名の氏名が記載されていることで足りるという理解で良いか。 また、意向確認書面の作成者と顧客ニーズの確認者、意向確認書面(もしくはその控え等)の交付者が異なる場合には、顧客ニーズの確認者の氏名を記載すれば良いか。	募集人等の氏名・名称は、顧客に対して当該書面の作成責任者を明らかにするために記載を求めているものであり、実際に意向確認書面を作成し顧客のニーズ確認を行う募集人の氏名の記載が必要となります。なお、実際に意向確認書面を作成し顧客のニーズ確認を行う募集人の氏名が記載されていれば、必ずしも募集に携わった全ての募集人の氏名についてまでも記載を求めるものではありません。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
52	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) 二	社団法人生命保険協会	意向確認書面以外に代理店や保険会社の連絡先（住所・電話番号等）を記載している場合は、意向確認書面上で代理店や保険会社の連絡先を記載する必要はないという理解で良いか。	貴見のとおりです。
53	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) 二	社団法人日本損害保険協会	作成責任者の意味について、趣旨からは実際に募集を行った者が作成・交付をするべきと思われるが、「作成責任者」との表現にはその他の者が交付すべきケースがあるという意味が含まれているのか。また、意向の確認を行う者は実際に推奨する者であると考えられるため、たとえば保険会社が見積書を打ち出した場合にも、実際に推奨を行う募集人が該当するという理解でよいか。	募集人等の氏名・名称は、顧客に対して当該書面の作成責任者を明らかにするために記載を求めているものであり、実際に意向確認書面を作成し顧客のニーズ確認を行う募集人の氏名が必要となります。保険会社が見積書を打ち出した場合でも、実際に意向確認書面を作成し顧客のニーズ確認を行う募集人の氏名が記載されていれば足りるものと考えられます。
54	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) 二	有限責任中間法人外国損害保険協会	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) 二及び について 募集人等には何が含まれるか。	生命保険募集人、損害保険募集人のほか、保険会社の役職員等実際に保険募集を行う者が含まれます。
55	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) 二	有限責任中間法人外国損害保険協会	顧客に対して当該書面の作成責任者を明らかにするために募集人等の氏名・名称を記載することとなっているが、保険契約者である団体が被保険者となる者に対して加入勧奨を行う場合は、保険会社名を記載することで足りると考えるがどうか。	募集人等の氏名・名称は、顧客に対して当該書面の作成責任者を明らかにするために記載を求めているものであり、加入勧奨の場合にも実際に意向確認書面を作成し顧客のニーズ確認を行う者の氏名の記載が必要となります。よって、このような場合に保険会社名を記載するだけでは足りません。

3. - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) ~ 関係

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
1	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	「保険募集の際には、顧客ニーズに関する収集に出来る限り努めたいうえで、必ず意向確認書面を作成し、顧客ニーズの確認を行うこと」を、マニュアル等に盛り込んだうえで募集人等に指導・教育することで足りるという理解で良いか。	本項目は、意向確認書面の作成のためには、顧客からそのニーズに関する情報を取得する必要がある一方で、顧客がそのニーズに関する情報を募集人等に提供するか否かは顧客の判断に関わるものでありその取得が困難である場合も想定されるため、顧客のニーズに関する情報の収集に出来る限り努力することを規定したものです。 マニュアルや募集人等への指導・教育の内容は、各募集人が、ニーズに関する情報の収集に出来る限り努力できるようにするために具体的かつ実効的な内容である必要があり、かつそれを募集人等に徹底できるような体制を整備する必要があると考えられます。
2	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	在日米国商工会議所	監督指針案によると、募集人は、「意向確認書面を作成するために必要となる顧客のニーズに関する情報の収集に、出来る限り努めること」が求められています。しかし、注意書として、募集人が個人情報の保護に関する法律や銀行窓販における弊害防止措置など関係法令等を遵守することを要請しています。ACCJ は、情報収集の段階において、このようなプライバシー及び顧客保護のルールを遵守することは重要であると考えています。もし、この注意書が従来の個人情報保護に関するルールや、銀行窓販における弊害防止措置に追加の規制を制定すること意図しているのであれば、その旨を明確にしていきたいと思います。 さらに、ACCJ は、「出来る限り努める」を個別の募集人に適用するよりも、保険会社が必要な情報の収集を確保するための募集人向け教育やコンプライアンス制度の導入に最大限努力しているか否かを指標として適用された方がより効果的であると提案します。	ご指摘の注意書きは、顧客のニーズに関する情報も顧客情報であるため、その取得には個人情報の保護に関する法律等、顧客情報に係る関係法令等を適切に遵守するという当然のことを、誤解が生じないように敢えて記載したものです。よって、「この注意書が従来の個人情報保護に関するルールや、銀行窓販における弊害防止措置に追加の規制を制定すること」を特段意図したものではありません。
3	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	「顧客にとって分かりやすい記載」とする場合、認可上の正式名称以外の文言をしようすることに問題ないと思うがどうか？	意向確認書面に記載する文言が、正確で、顧客にとって分かりやすいものであれば、必ずしも商品認可を受けた基礎書類に記載されている文言を使用することに拘泥する必要はないと考えます。 ただし、顧客に誤解を与えるようなものとならないよう配慮する必要があります。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
4	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人全国消費生活相談員協会・個人	項目列挙は、意向確認書面の形骸化を招く恐れがあります。導入は慎重にすべきです。 (理由) 項目に単に○をつけるなどすることで、確認が形骸化することが十分予測されます。意向確認書面を行う以上は、手間をかけることで、本当にニーズに合っているのか認識できるようにする必要があります。	貴重なお意見として承ります。 今般の監督指針改正により導入されることとなる「意向確認書面」は、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保し、顧客が保険商品を適切に選択・購入することができるようにするためのものです。そのような観点から実効性あるものとなっているか、形骸化していないか等について注視しつつ、監督を行って参りたいと考えております。
5	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	消費生活コンサルタント	記載方法は、どの保険会社に加入しても同様の経過がわかるよう、統一した記入様式を求めます。	貴重なお意見として承ります。 意向確認書面は、各保険会社において、本監督指針を踏まえ、顧客が契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているかどうかを確認するうえで実効的なものとなるよう、商品分野毎に記載方法を創意・工夫していく必要があるものと考えており、統一した記入様式を設けることまでは考えておりません。 なお、意向確認書面については、保険商品の特性や販売方法の変化に応じて、また顧客等からの苦情・相談の内容を踏まえながら、その記載事項や記載方法、収集すべき顧客のニーズに関する情報及びその収集方法等について検証のうえ、必要に応じ見直しを行うことが適当と考えられますので、その旨 - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) において明確化しております。
6	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) 意向確認書面の記載方法にあるように「顧客にとって分かりやすい記載とされているか」の観点で、出来れば金融庁から生保・損保の両業界ともに使えるような監督指針で定める事項を記載したモデル書面の例示をして戴けないものでしょうか。 もし指針で盛り込むのが難しいのであれば、「比較情報のあり方に関する協議会」というような第三者機関を設けて、提案させる方法もあると思います。 消費者（将来的には「顧客」となる可能性もある）が人生の中で、色々な保険商品の契約をしようとする際に、契約締結前の最終段階で必ずどんな保険商品の場合にも確認する書面として「意向確認書面」を理解でき、一般常識化しやすく、普及啓発もしやすくなると考えるからです。もし同じ種類の保険商品を選ぶ際にも、保険会社ごとの商品や過去の商品と比較する方法として、最終決定をどのように行っていたかが理解でき、消費者自身で自身のニーズを絞り込んだ経緯もわかり、商品の比較検討もしやすくなると考えます。 ぜひとも、業界統一のフォーマットで、分かりにくい保険商品に対して、顧客が自らのニーズを確認できる「意向確認書面」を目指してほしいと思います。	貴重なお意見として承ります。 意向確認書面は、各保険会社において、本監督指針を踏まえ、顧客が契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているかどうかを確認するうえで実効的なものとなるよう、商品分野毎に記載方法を創意・工夫していく必要があるものと考えており、統一した記入様式を設けることまでは考えておりません。 なお、意向確認書面については、保険商品の特性や販売方法の変化に応じて、また顧客等からの苦情・相談の内容を踏まえながら、その記載事項や記載方法、収集すべき顧客のニーズに関する情報及びその収集方法等について検証のうえ、必要に応じ見直しを行うことが適当と考えられますので、その旨 - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) において明確化しております。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
7	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	口頭にて確認のうえ、意向確認書面を事後に遅滞なく交付することで足りるのは、「顧客が即時の契約締結を求めている場合や電話による募集の場合」とあるが、例えば、遠隔地募集時なども同様という理解で良いか。	貴見のとおりです。
8	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	顧客ニーズを確認した意向確認書面の控えや写しについての顧客あて交付は、例えば、保険証券に同封し送付するなど、顧客ニーズの確認を行った後に、確実にかつ迅速に顧客に届くような体制を整備することで足りるという理解で良いか。	貴見のとおりです。
9	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	「電話による募集の場合など意向確認書面の即時の交付が困難な場合には、顧客の利便性を考慮し、意向確認書面に記載すべき内容を口頭にて確認のうえ、意向確認書面を事後に遅滞なく交付することで足りる」とあるが、意向確認書面に記載すべき内容を口頭にて確認したことについて、その理由等を意向確認書面に明記する必要があるか確認したい。	必ずしも、口頭で確認した理由等を意向確認書面に明記する必要はありませんが、後日、顧客と募集人等との認識が相違しないように、意向確認書面に記載すべき内容の確認方法について、事後に検証できるような体制を整備することが望ましいと考えます。
10	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	非対面募集の場合、契約の申し込みから保障の開始まで相当の時間を要するケースが考えられるが、その場合、契約締結時はどの時点と解釈すればよいか？	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) により、意向確認書面により、保険契約を締結するまでに、顧客が申込みを行おうとしている保険商品が顧客のニーズと合致しているか否かの確認を求めています。 契約締結時はどの時点と解すべきかとの質問については、各保険商品毎に約款等において定められているものと考えられ、一概には言えませんが、意向確認書面による、顧客が申込みを行おうとしている保険商品が顧客のニーズと合致しているか否かの確認は、一般的には、契約の申込みが行われる時点において行うことが求められるものと考えています。
11	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	個人	今回の改正案に関し、以下の理解が正しいか確認させて下さい。 「事後に遅滞なく送付した意向確認書面」について、顧客に確認した旨の署名を求め、かつそれを保険会社等に返送してもらう必要はない。(但し、その内容に疑義がある場合の照会先等は明示する必要がある。)	顧客が即時の契約締結を求めている場合や電話による募集の場合など当該書面の即時の交付が困難な場合は、意向確認書面に記載すべき内容を口頭等により適切に顧客に確認がなされていることを前提に、意向確認書面を事後に遅滞なく交付することでも足りることとしています。なお、意向確認書面の内容を確認したことについて必ずしも顧客の署名を求めるものではありませんが、保険会社には少なくとも意向確認書面に記載すべき内容の確認の有無や内容について事後に検証できるような体制を構築することが求められます。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
12	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	個人	ここで記載されている「電話による募集」とは、電話での会話により即時の契約締結を行う募集形態を意味しており、単に電話で資料請求を受け付ける場合は、(資料請求者と電話オペレーターの間で、商品内容に関する簡単なやりとりがあっても) この規定 () の対象外である。つまり、意向確認書面に記載すべき内容を口頭にて確認する必要はない。このように理解しないと、単に資料請求のつもりで電話した (オペレーターとの詳しいやりとりを希望しない) 顧客に対して、その意に反する長時間の説明を課すことになります。(この場合、保険会社には の措置が求められます。)	意向確認書面の適用範囲については - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) に規定しており、() 特に顧客のニーズを確認する必要性が高いと考えられる保険商品であって、かつ () 募集人等が保険商品の販売・勧誘を行うに際し、募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報の交換をする募集形態、に該当する場合について適用されることとしています。 単に電話で資料請求を受け付けるのみであれば、通常はニーズに関する情報の交換を行っていないものと考えられ、() の要件を満たさないため、意向確認書面の適用範囲外ということになると考えられます。
13	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人全国消費生活相談員協会・個人	意向確認書面の確認・交付時期については、顧客の確認後直ちに交付されるべきです。また電話募集での口頭での確認、事後の交付は賛成しません。 (理由) 本来、意向を確認したその場で渡すものであるはずで、「遅滞なく」ではなく「直ちに」であるべきです。また口頭の確認は、従来ある「言った、言わない」トラブルを招聘することになり、事後交付で良しとすれば形骸化への一歩であり、事後では意向確認の意味が失われると考えます。	顧客が即時の契約締結を求めている場合や電話による募集の場合など意向確認書面の即時の交付が困難な場合に、意向確認書面の即時交付を求めてしまうと保険契約が締結できず顧客の利便性が損なわれる可能性があります。そのため、意向確認書面に記載すべき内容を口頭により適切に顧客に確認がなされていることを前提に、事後に遅滞なく交付することでも足りることとしています。「直ちに」との表現は即時交付をすべからく求めているとの誤解を招きかねないため、使用しませんでした。 このような方法をとる場合、口頭での確認は非常に重要な意義を持つこととなりますので、実効性ある方法で行われる必要があると考えています。
14	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	消費生活コンサルタント	交付時期については、「顧客が即時の契約締結を求めている場合や・・・」とありますが、顧客が即時に契約締結を求めているなら、それは加入動機に問題がある消費者です。通常のケースではありえません。なので、この部分は削除すべきと考えます。	即時の契約締結を求めている消費者が必ずしも加入動機に問題があるとまでは考えられませんが、この部分を削除することは致しません。 なお、意向確認書面に記載すべき内容を口頭にて確認のうえ、意向確認書面を事後に遅滞なく交付するという方法をとる場合、口頭での確認は非常に重要な意義を持つこととなりますので、実効性ある方法で行われる必要があると考えています。
15	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	意向確認書面の内容を顧客が確認するにあたっては、顧客の自署あるいは押印という方法で顧客の意思と意向書面の内容に相違がないことを確認するという対応で足りるという理解で良いか。	意向確認書面の記載内容を顧客に確認する方法については、監督指針の内容を踏まえ、かつ事後的に検証できるものであれば足りるものと考えます。ただし、自署・押印を取得すること自体が目的となってしまう、顧客への確認が形式化・形骸化してしまわないように留意する必要があるものと考えています。
16	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	ハートフォード生命保険株式会社	顧客から「意向確認書面」の記載内容の修正を求められた場合に、保険会社等は「既作成書面の修正」、あるいは「新たな書面の作成」どちらをも採りうるとの理解でよいか。	貴見のとおりです。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
17	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	「顧客から当該部分の記載の修正を求められた場合には速やかに対応を行うこととされているか。」とあるが、例えば、募集人に対する教育の徹底により実効性を確保できれば足りるという理解で良いか。 また、顧客から修正を求められた場合、必ずしも同一書面上で修正する必要はなく、新たに意向確認書面を作成することでも良いか。	本項目においては、顧客から当該部分の記載の修正を求められた場合に、意向確認書面の修正を行ったり、修正を行った新たな意向確認書面を作成する等の適切な対応を速やかに行うことを求めています。 そのような対応が徹底される必要があり、そのためには、募集人に対する教育を含め、実効性ある体制を構築する必要があります。
18	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	意向確認書面による顧客ニーズを確認した後に、相当程度時間が経過し当該顧客ニーズを満たす保険に加入した場合、意向確認書面を再作成する必要があるか確認したい。	意向確認書面作成から保険加入までの時間経過の程度、当該保険商品の内容や複雑性、保険加入時の顧客の理解度等に影響されるものと考えられ、一概に判断することはできません。ただし、加入時のニーズを適切に確認することが本監督指針の趣旨であり、意向確認書面作成から保険加入までの期間が相当長期にわたる場合には、例えば以前に作成した意向確認書面を利用し保険加入時に再度の意思確認を行い記録に残す方法や、意向確認書面を再作成する等の方法で、後日顧客とのトラブルにならないような対応を行うことが必要です。
19	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	在日米国商工会議所	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) は、保険会社に顧客が当該意向確認書面の記載内容に反対しないと確認することを求めています。もし顧客が記載内容に反する場合には、「当該部分の記載の修正を求められた場合には速やかに対応を行うこと」とされています。 ACCJ は - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) により、顧客が即時の契約締結を求めている場合や電話による募集の場合等の状況では、意向確認書面は契約締結後に交付しても良いと理解します。顧客が、意向確認書面を契約締結前に最終的に確認する機会として参考にするを考えると、ACCJ は、通常「速やかな」意向確認書面の記載の修正というのは、契約締結前の段階で求められているという理解で良いでしょうか。	意向確認書面の確認は、意向確認書面が契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているものかどうかを、顧客が契約締結前に最終的に確認する機会を確保するためのものであることに鑑み、契約締結前に行われる必要があります。 意向確認書面の交付についても契約締結前に行われることが原則と考えますが、「顧客の確認後、遅滞なく」といえる範囲内であれば契約締結後の交付を排除する趣旨ではありません。 ただし、意向確認書面の交付を契約締結後とする場合には、契約締結前に、口頭等による意向確認書面の確認を実効性ある方法で行い、意向確認書面の記載内容の確認や修正もその時点で適切に行うこと、実際に交付した意向確認書面の確認を顧客に促し、修正等の申出があった場合には適切な対応を行うこと、により顧客保護を図ることが必要であると考えられます。
20	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	在日米国商工会議所	意向確認書面の事後交付が例外として認められる事例につき、ACCJ は、顧客が意向確認書面を受け取ってから修正を求めることができる、とありますが、この修正要求に一定の期限を定めることにより（例えば「合理的期間内に」などの文言）、契約の安定性を保護することが不可欠であると考えます。	意向確認書面の交付は契約締結前に行われることが原則と考えますが、契約締結後とする場合には、契約締結前に、口頭等による意向確認書面の確認を実効性ある方法で行い、意向確認書面の記載内容の確認や修正もその時点で適切に行うこと、かつ実際に交付した意向確認書面の確認を顧客に促し、修正等の申出があった場合には適切な対応を行うこと、により顧客保護を図ることが必要であると考えられます。 の対応を行うことに一定の期限を定めることも契約の安定性等の観点から許容されるものと考えられますが、その期間等については顧客保護に欠けることのないよう配慮を行う必要があります。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
21	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	商品内容に関するニーズの確認方法は、具体的な数値そのものを改めて記載する必要はないと考えているが、「保障（補償）内容・保険金額・保険料及び保障（補償）期間、配当の有無などは総合的にみてお客さまのニーズを満たしていますか」等の文言を記載し、全てに対して一括でチェック若しくは署名等により確認することでは不十分であり、顧客が理解しやすいようにある程度項目毎（保障（補償）内容、保険料及び保険金額、保障（補償）期間、配当の有無等）に分割して記載し確認する必要があるという理解で良いか確認したい。	貴見のとおりであり、顧客が商品内容に関するニーズの再確認を効果的に出来るような方法で行う必要があります。
22	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	ハートフォード生命保険株式会社	「顧客に対して再確認を促すための工夫」について、「意向確認書面」にあらかじめ再確認のための設問を設け、「はい」および「いいえ」の選択を求める方法で差し支えないか。	顧客が商品内容に関するニーズの再確認を効果的に出来るものであればよく、確認方式を特に定めるものではありませんが、例えば、顧客が確認を行う際の任意性を担保するため、「はい」「いいえ」の項目を設け顧客に選択してもらうという方式は、一つの実効性ある確認方式と考えられます。
23	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	「顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項については、意向確認書面に確認のための設問を設ける等の方法により、顧客に対して再確認を促すような工夫がなされているか」とあるが、設問の確認方式としては、レ点チェック等の方式により、後日顧客が確認したことを検証できるようにする方式で良いか。	同上
24	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項として「配当の有無」が挙げられているが、無配当保険の場合、保険料、保険金額などと同様に配当がないことについては特に確認が必要であると理解するが、有配当保険の場合、配当の多寡（無しの場合も含む）はその時々で不確定であり、「配当有り」と記載されていることでかえって顧客とのトラブルを生じさせる懸念があるため、殊更に配当が出ることを強調した勧誘等が行われない限りは、配当の有無については確認しなくてよいという理解で良いか。	商品内容に関するニーズの確認については、商品の特性などを踏まえ、後日トラブルにならないように実効性のある確認をすることが必要です。 有配当保険の場合は、配当があることについて必ずしも意向確認書面で確認する必要はありませんが、契約概要等で配当金に関する説明を適切に行うことが重要です。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
25	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	金融オンプズネット	「商品内容に関するニーズの確認」については、特に必要とする事項を列挙しているが、「主契約や特約ごとの具体的な保障（補償）内容」には、支払われない場合の明記も含むことを求める。 （理由） これまでの消費者トラブルの経緯を見ても「支払われると思っていたのに支払われなかった」が散見する。リーフレットなども支払う場面ばかり強調されるので支払われない場合を見落としがちである。そうした観点からも主な「支払われない場合」の明記もしておくべきだと考える。	現在保険会社から交付されている契約概要には「保障（補償）の内容」を、注意喚起情報には「支払事由に該当しない場合及び免責事由等の保険金を支払わない場合のうち主なもの」を記載し、顧客に対して適切に説明すること等を求めています。 分量が多くなりすぎる懸念があるため、意向確認書面において支払われない場合を明記することまでも保険会社に対して求めるものではありませんが、契約概要、注意喚起情報の記載箇所を参照する等し、適切なニーズ確認を行う必要があると考えています。
26	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	意向確認書面は、保険会社が保管するものであり、募集人（含む代理店）が保管する必要はないが、募集人が保管することを妨げるものではないという理解で良いか。	貴見のとおりです。
27	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	保険会社による意向確認書面の保管方法は、必ずしも原本を保管する必要はなく、マイクロフィルム保管等でも良いか。また、その場合、事後的に確認する必要がある際にはイメージデータを出力のうえ、募集人に交付するという対応でも良いか。	貴見のとおりです。
28	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	顧客に意向確認書面の「控え」を交付する場合、「控え」に記載されるべき内容は、原本と同内容とするが、顧客の負担の軽減の観点から、必ずしも顧客による再確認欄への記入や署名をいただく必要はないという理解で良いか。	貴見のとおりですが、再確認欄への記入内容について顧客から照会を受けた場合には、適切な回答を行う必要があると考えます。
29	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	注に記載のある「顧客の了解」とは、書面ではなく電子メール等の電磁的方法による交付を行うことに対する了解を指すという理解で良いか。	貴見のとおりです。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
30	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	全国銀行協会	「事後に顧客が意向確認書面の作成・交付を希望しなかったことが検証できる態勢にあるか」とあるが、希望しない旨の書面を別途徴求する必要があるのか。	必ずしも、意向確認書面の作成を希望しない旨の書面を別途徴求する必要はありませんが、例えば顧客が意向確認書面の作成・交付を希望しなかった経緯を記録・保存する等、保険会社において事後に顧客が意向確認書面の作成・交付を希望しなかったことが検証できる態勢を整備することが必要です。
31	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	「作成・交付を希望しなかったことが検証できる態勢にあるか。」とあるが、書面上にその旨の記述を募集人が行うことで足り、顧客の署名等まで取り付ける必要はないと考えてよいか。また、代理店における書面の保管で足りるか。	貴見のとおりです。 ただし、顧客から後日照会を受けた場合には適切な対応を行う必要があるものと考えられます。
32	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	意向確認書面の作成・交付を希望しなかった旨の意思表示が書面で行われた場合、後日その旨が検証できる態勢となっているのであれば、必ずしも自署や押印等は必要でなく、また、必ずしも不要とする理由の記載までは必要ないという理解で良いか。	同上
33	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	顧客が意向確認書面の作成・交付を希望しなかった旨を後日検証できるよう、顧客が当該趣旨の記載された書面等を保存することまでは必要ないという理解で良いか。	同上
34	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	顧客が意向確認書面の作成及び交付を希望しない場合の対応については、顧客ごとに1件1件意向確認書面の作成および交付を希望するか否かを確認する必要は必ずしもなく、すべての顧客に対し意向確認書面により顧客ニーズの確認を行う対応をすることでも問題ないという理解で良いか。	貴見のとおりです。
35	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	意向確認書面の作成・交付を希望しない顧客に対し、当該書面の役割を書面等により説明することについての検証態勢として、例えば意向確認書面や申込書面上に「作成・交付が不要」欄を設け、当該趣旨の記載がなされた意向確認書面等を保険会社で保存することで、問題ないか確認したい。	貴見のとおりです。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
36	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	金融オンブズネット	「顧客が意向確認書面の作成及び交付を希望しない場合の対応」は暫定的措置とするか、削除を求める。 (理由) この規定は現状を追認するものである。今回の規定では自動車保険は対象に入っておらず、いずれの保険商品も顧客の意向確認は重要な作業である。商品性からみても「交付を希望しない場合」を認めるべきではないと考える。 また、顧客との信頼関係のもとで業務を行っているとして、これらの規定を除外する行為は現状でも見られるところだが、現状を変えていくべきだと考える。	貴重なご意見として承ります。 意向確認書面によるニーズ確認は、顧客がニーズに合致した保険商品を選択・購入することができるための方策として極めて有用と考えますが、一方で当該書面の役割について書面等における説明を受けても、なお意向確認書面の作成・交付は必要ないという判断をする顧客も想定されます。そのような方に意向確認書面によるニーズ確認を強要することは相当の負担になると考えられることから、当該規定を設けております。 よって、この規定を利用して、顧客に対し殊更に意向確認書面の作成・交付を希望しないように誘導し、意向確認書面を作成・交付しないことは適切ではないと考えられ、このようなことがないよう今後の運用を注視して参りたいと考えます。
37	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	ハートフォード生命保険株式会社	「意向確認書面」が募集プロセスの一部を構成する要素であることに鑑みれば、募集プロセス全体として適宜適切な見直しをすることで、本「記載内容等」の見直しに該当すると認識して差し支えないか。	募集プロセス全体として適宜適切な見直しをするなかで、意向確認書面の記載事項や記載方法、収集すべき顧客のニーズに関する情報及びその収集方法等について検証のうえ、必要に応じ見直しを行うこと等の適切な措置が講じられていれば、問題ないと考えられます。

4. - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) ~ 関係

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
1	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	海外旅行保険商品および保険期間が1年未満の傷害保険商品に関しては除外としているが、「契約締結に際し保険契約者または被保険者が告知すべき重要な事実又は事項に被保険者の過去における健康状態その他の心身の状況に関する事実又は事項が含まれないものに限る。」とされており、その文言から全て「意向確認書」が必要となる。除外規定に当てはまらないのではないか。	海外旅行傷害保険商品のうち、「契約締結に際し、保険契約者又は被保険者が告知すべき重要な事実又は事項に被保険者の過去における健康状態その他の心身の状況に関する事実又は事項が含まれるもの」は意向確認書の適用範囲ですが、それ以外は適用範囲外です。 保険期間が1年以下の傷害保険商品のうち、「契約締結に際し、保険契約者又は被保険者が告知すべき重要な事実又は事項に被保険者の現在又は過去における健康状態その他の心身の状況に関する事実又は事項が含まれるもの」は意向確認書の適用範囲ですが、それ以外は適用範囲外です。
2	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	団体保険の加入勧奨においては、通常、加入パターンが定型化された商品について、被保険者となる者が商品内容を説明した契約概要・注意喚起情報、パンフレット等の内容を確認のうえ、任意に加入の有無及び加入コースを選択することとなるが、この場合、団体において商品の説明を行ったとしても、ニーズに関する情報の交換を行うような形態でなければ、意向確認書の適用対象とならないと考えてよい。	加入パターンが定型化された仕組みが単純な商品であり、募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報の交換をしなくとも、契約概要・注意喚起情報等の書面における記載等により、顧客が自らニーズに合致するか否かを容易に判断できるのであれば、パンフレット等の配布に際し、募集人等が商品の説明を行ったとしても、そのみで意向確認書の適用対象になるわけではありません。
3	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	保険募集に該当しない団体保険の加入勧奨においては、通常、加入パターンが定型化された商品について、被保険者となる者が商品内容を説明した契約概要・注意喚起情報、パンフレット等を確認のうえ、任意に加入の有無及び加入コースを選択することとなるが、パンフレット等の配付に際し、募集人等が商品の説明を行ったとしても、ニーズに関する情報の交換を行うような形態でなければ、意向確認書の適用対象とならないという理解で良いか。 また、団体保険の加入勧奨と同様の形態で募集される集団扱の個人保険等についても、契約概要・注意喚起情報、パンフレット等の書面のみによる募集、または契約概要・注意喚起情報、パンフレット等の配付に際し募集人等が商品の説明を行ったとしても、ニーズに関する情報の交換を行わない募集形態であれば、意向確認書の適用対象とならないという理解で良いか。	同上

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
4	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) (注2)に該当する募集形態としては、たとえばそれぞれの補償項目ごとにいくつかの契約パターンを予め定めた上で顧客がこれを選択する方式(パターン方式)または一口分の補償内容を予め定めておき、顧客が自己のニーズと照らし合わせて加入する口数を選択する方式(口数募集)などが該当するという理解でよいことを確認したい。	仕組みが単純である保険商品について、それぞれの補償項目ごとにいくつかの契約パターンを予め定めた上で顧客がこれを選択する方式(パターン方式)または一口分の補償内容を予め定めておき、顧客が自己のニーズと照らし合わせて加入する口数を選択する方式(口数募集)による募集形態の場合には、意向確認書面の適用は必ずしも求めないこととなります。
5	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	特に非対面募集において、募集形態が多様化していることもあり、適用範囲の判断が困難である。募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報を交換する場合とはどのようなケースを想定しているのか、本文でもう少し具体的に示すか注意書きで具体的な事例を示してほしい。	()募集人等が保険商品の販売・勧誘を行うに際し、募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報の交換をする募集形態、に該当するかどうかについては、販売・勧誘という一連の行為の中で募集人等と顧客が行う行為の位置付けを踏まえた上で総合的に判断する必要があるものと考えられます。 例えば、仕組みが単純である保険商品について、それぞれの補償項目ごとにいくつかの契約パターンを予め定めた上で顧客がこれを選択する方式(パターン方式)または一口分の補償内容を予め定めておき、顧客が自己のニーズと照らし合わせて加入する口数を選択する方式(口数募集)による募集形態の場合には、意向確認書面の適用は必ずしも求めないこととなります。
6	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	意向確認書について、非対面募集により加入を希望する顧客に対して、改正案のとおりの様式、運用を行うことは、顧客が非対面募集に対して想定している以上の手続きを強いることになる場合もあると考えられるが、非対面募集の場合に顧客の利便性を考慮し、顧客が顧客のニーズと申し込み内容が合致しているかチェックできるような書面を送付することをもって意向確認書面を作成・交付に代える等、非対面募集のプロセスに則した意向確認書面の様式・運用を検討、実施することは可能か？	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) (注2)に記載したように、電話・郵便・インターネット等の非対面の方式による募集の場合においても、電話により顧客のニーズに関する情報を交換する場合等、募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報を交換する場合は、- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) に該当する募集形態です。よって、同 の要件を充たす限り意向確認書面の適用範囲ということになり、意向確認書面の作成・交付が必要です。他の手段で代替することは想定しておりません。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
7	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	以下のようなケースは募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報を交換する場合に該当するか？ (1) 非対面募集において、顧客の年齢、性別などから加入可能な商品の募集パンフレットを送付すること (2) 募集パンフレットに関する質問を受けた際にその回答の一環として限られたプランの中の1つを案内すること (3) 特定の商品の申込促進をすることを前提として電話を掛け、その際に保険料の予算に関する情報を受けた結果、限定されたプランの中の廉価プランをお薦めすること (4) インターネットの機能を利用して顧客が見積もりを設計する過程において、顧客が入力した情報に応じて加入できないプランを案内すること	() 募集人等が保険商品の販売・勧誘を行うに際し、募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報の交換をする募集形態、に該当するかどうかについては、販売・勧誘という一連の行為の中で募集人等と顧客が行う行為の位置付けを踏まえた上で総合的に判断する必要がある、一概にはいえませんが、特に(2)(3)は該当する可能性が高いと考えられます。
8	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	以下のものについては、()に該当しない募集形態といえるか。 「電話・郵便・インターネット等の非対面の方式による募集の場合において、一定の定型的な商品の勧誘のみを行うため、募集人等と顧客とが共同のうえ相互に顧客ニーズに関する情報を交換しない募集形態である場合」	募集人等と顧客とが共同のうえ相互に顧客ニーズに関する情報を交換しない募集形態である場合は、 - 3 - 5 - 1 - 2 ()には該当しません。
9	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	個人	今回の改正案に関し、以下の理解が正しいか確認させて下さい。 広告を見て、顧客自らが特定の保険商品の資料請求をしてきた場合、その商品の資料等(申込書が含まれる)を送付する場合は、()に該当しない。(電話オペレータ等がその特定商品に関する質問を受けてそれに回答した場合も、顧客が希望商品を変更しない限りにおいて同じである。) 上記の場合、顧客が特定商品の名称等を特定できなかった場合においても、顧客の会話を総合的に判断して希望している商品が明確な場合も同様である。(例：「今日の○○新聞に広告がでていた入院時の保障」「○○が宣伝している保険」)	() 募集人等が保険商品の販売・勧誘を行うに際し、募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報の交換をする募集形態、に該当するかどうかについては、販売・勧誘という一連の行為の中で募集人等と顧客が行う行為の位置付けを踏まえた上で総合的に判断する必要があるものと考えられます。一般的には、ご指摘のような行為を行うのみであれば上記()に該当せず、意向確認書面の適用範囲とはならないものと考えられます。
10	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	財形保険については、勤労者財産形成促進法等で商品内容および加入目的が明確に規定されている極めて単純な仕組みの商品であることに加え、制度導入を行うに際し顧客の勤務先の企業が事前に引受金融機関・商品内容等を十分に検討・確認を行うことから、契約概要・注意喚起情報等の書面における記載及び募集人等による当該保険商品の説明により、顧客が自ら顧客のニーズに合致するか否かを判断できると考えている。従って、募集人等が商品の説明を行ったとしても、ニーズに関する情報の交換を要しない商品であり意向確認書面の適用対象とならないという理解で良いか。	貴見のとおりです。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
11	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	保険会社が代理店における保険募集を管理するにあたり、保険会社としては当該代理店の募集形態を踏まえ意向確認書面が適用されるか否かを判断していく必要があることから、意向確認書面の適用が除外となる考え方について以下のとおり確認したい。 (1) 「保険商品の特性からその仕組みが極めて単純であること等により、募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報の交換をしなくとも、」とあるが、商品の特性からその仕組みが単純であると判断する基準について確認したい。 (2)(注 2) に「契約概要・注意喚起情報等の書面における記載及び募集人等による当該保険商品の説明により、顧客が自ら顧客のニーズに合致するか否かを判断できる募集形態」とあるが、「顧客が自ら顧客のニーズに合致するか否かを判断できる」と判断するのは、保険会社自身であり、代理店等の募集人を適切に管理する必要があるという理解で良いか。 (3)(1)(2) に関連し、例えば、複数の保険会社の保険商品の販売勧誘をする代理店が、例えば医療保険・養老保険から変額年金保険などの様々なラインナップの保険商品を用意し、インターネットサイトを含めた通信販売を行う場合、顧客と募集人等とのニーズに関する情報交換がなければ、すべての商品の勧誘を行うにあたって意向確認書面は必要ないという理解で良いか。 (4)(注 2) において、監督指針の本項目()に該当する募集形態として、電話により顧客のニーズに関する情報を交換する場合や、インターネット等において入力された顧客ニーズに関する情報に基づき、電磁的方法により募集人等が特定の保険商品の推奨を行う場合を例示しているが、例えば、以下のような募集は、本項目()に該当する募集形態となるか確認したい。 ア．コールセンター等の相談窓口で、保険商品に対する照会を受け付け、別途、代理店等にて希望する保険商品のお申出を受け付けるような形態 イ．インターネットサイトで、顧客情報を入力させ、お奨めする保険商品等の診断を行い、別途、代理店、または直接郵便等にて希望する保険商品のお申出を受け付けるような形態	(1) 保険商品の仕組みが極めて単純であると判断する基準は、保障（補償）の内容・付加できる特約の数及び内容・保険期間・保険金額・保険料等の諸要素から構成される保険商品の内容が、一般人から見て、簡明かつ複雑でないかどうか等を検討することにより判断することになると考えます。 (2) 販売する保険商品の仕組み、内容及び販売方法等を総合的に考慮し、募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報の交換をせずに販売しても、契約概要や注意喚起情報等の情報提供により、顧客が自ら顧客のニーズに合致するか否かを判断でき、消費者保護の観点から問題ないと考えられる場合を、意向確認書面の適用範囲外としています。このような趣旨から「顧客が自ら顧客のニーズに合致する否かを判断できる」かどうかを保険会社において適切に検証のうえ、募集人を適切に管理する必要があると考えます。 (3) 顧客と募集人等とのニーズに関する情報交換がないような募集形態であれば意向確認書面の適用範囲外となります。 (4)() 募集人等が保険商品の販売・勧誘を行うに際し、募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報の交換をする募集形態、に該当するかどうかについては、販売・勧誘という一連の行為の中で募集人等と顧客が行う行為の位置付けを踏まえた上で総合的に判断する必要がある、一概にはいえませんが、一般論として言えば、以下のとおりと考えます。 ア．相談窓口、代理店等におけるやりとりにおいて単なる商品説明を超えて、ニーズに関する情報交換が行われていれば、意向確認書面の適用範囲となると考えます。 イ．インターネットサイトにおいて、顧客情報を入力させ、お奨めする保険商品の診断を行っているため、ニーズに関する情報交換が行われているものと思われ、意向確認書面の適用範囲となると考えます。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
12	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	特定部位不担保等の特別条件での契約引受け等、当初の申込み内容と加入条件が相違する場合においては、書面により特別条件等に対する同意取得が出来ていれば、意向確認書面の再交付等は必要ないという理解で良いか。	特定部位不担保等の特別条件での契約引受けのように、当初の申込み内容と加入条件が相違する場合においては、意向確認書面を再交付しないことにより顧客との間に誤解や苦情が生じないように配慮し、最終的な契約内容について顧客が正確に確認のうえで、書面により特別条件等に対する同意が取得できていれば、必ずしも改めて意向確認書面を交付する必要はないと考えます。ただし、このような書面についても、意向確認書面同様保存しておくことが適切であると考えます。
13	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	金融オンブズネット	「意向確認書面の適用範囲」では(注2)として「～電話・郵便・インターネット等の非対面の方式による募集形態においても」とし、「顧客が自ら顧客のニーズに合致するか否かを判断できる募集形態」として除外しているが、勧誘・販売方法の別により適用除外を定めるべきではないと考える。 (理由) 今後、さまざまな勧誘・販売方法が登場してくることが考えられる。特に、インターネット取引の広がりは予測ができない。ネット取引であれば事業者と顧客の「共同作業」になるとは断定できず慎重に考えるべきである。	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) (注2)に記載したように、電話・郵便・インターネット等の非対面の方式による募集の場合においても、電話により顧客のニーズに関する情報を交換する場合等、募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報を交換する場合は、- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) に該当する募集形態であり、意向確認書面の適用範囲となります。意向確認書面の適用範囲のメルクマールとして、募集人等が保険商品の販売・勧誘を行うに際し、募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報を交換する募集形態という基準を設けた趣旨は、このような募集形態においては、顧客が募集人等に対し適切な助言や、自分のニーズに合致した保険商品を勧誘すること等を期待していることが多く、勧められた保険商品を受動的に購入してしまうことも想定され、ニーズを再確認する必要性が高いと考えられるためです。
14	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	個人	自動車保険、火災保険も貯蓄性のあるもの、3年、5年と長期契約になっている商品も出てきており、不払い問題も多かったことを考えれば、意向確認書面は必要である。	意向確認書面の適用範囲を定めるにあたっては、各商品分野における顧客のニーズが顕在的といえるか、それに合致する保険種目が明確といえるか、再加入の困難性、保険料に関する加齢性の有無等を総合的に考慮し判断を行いました。 なお、この規定は、意向確認書面の適用範囲外とされた保険商品について各保険会社が自主的に意向確認書面を交付することを否定する趣旨ではありません。 また、意向確認書面の適用範囲外の保険商品についても、顧客のニーズに合致した保険商品の販売を行うために同 に記載した措置をとることが求められています。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
15	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	金融オンブズネット	「 意向確認書面の適用範囲」には、第2分野の自動車保険、火災保険、賠償責任保険なども含めるべきである。 (理由) 生命保険や変額個人年金保険などとはニーズが異なるが、リスクに備えるという意味では同じ保険商品である。火災保険の不払い問題に見るように工法によっても保険料は違う、また、自動車保険も家族の搭乗や使用の条件(仕事用、家庭用)などを考えると顧客の意向に沿った商品を提供できているかどうかは大きい。特約も多く付いており、ニーズにかなったものかどうかの確認はいつそう必要なのが現状である。除外する必要はないと考える。 別に項を改めて、 で適用除外商品の顧客のニーズの確認を求める二重に規律になっているが一本化すべきである。	同上
16	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人全国消費生活相談員協会・個人	第二分野商品でも適用範囲内とすべきです。 (理由) 第二分野商品は、従来から、生命保険会社と異なり、短期かつニーズが明瞭とされて設計書・提案書も作成されずにいます。しかし第二分野商品が、現実に複雑で分かりにくい商品であることは、昨年来の損保の不払い問題によって証明されていることになります。その意味でも第二分野を、ことさらに適用範囲外にすべきではなく、ましてや社内規則など消費者に見えない形の体制整備でよしとするのは賛成できません。	同上
17	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	金融オンブズネット	転換、乗換時においては、新たに顧客意向確認書面が提示されると考えるが、少なくとも注記が必要と考える。	乗換、転換の場合には、新たな保険商品の募集が行われるものであるため、その保険商品の内容に応じ意向確認書面等によるニーズ確認が行われることが求められることとなります。
18	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	の対象範囲は(1 5)の(注1)に該当し(注2)に該当しない場合であって、かつ の()または()に該当しないものという理解でよい。	は意向確認書面の適用範囲外の保険商品を対象とするものであるため、 で定める適用範囲に該当しない場合(同()あるいは()のいずれかの要件を満たさない場合)に適用される規定です。 ただし、(1 5)柱書きの(注1)(注2)によりそもそも(1 5)の規定の適用対象外とされる場合は適用されません。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
19	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	アニコムインシ ュアランスプラ ニング株式会 社	第2分野においては、本指針 - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) に従い、顧客が契約締結前にニーズに合致しているかどうかの確認を確保するための社内規則等を適切に定め、正確な業務運営がなされるための十分な体制整備を整えることにより、保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認することにより、意向確認書面の作成、交付は不要であると認識することが正しいでしょうか。 (上記照会の理由) 「保険会社向けの総合的な監督指針」 - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) において事業活動に伴い事業者が被る損害をてん補する保険商品でない場合は、第2分野も含め今回の一部改正(案)において対象であると理解を致しております。一方、同 意向確認書面の適用範囲においては、第1分野及び第3分野の保険商品について定められているものの、第2分野については言及されていないため、第2分野は対象外との解釈を致しておりますため、上記の通り念のためご照会をさせて頂く次第です。	投資性のない第2分野の保険商品は意向確認書面の適用範囲外となっております。
20	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法 人外国損害保険 協会	ガイドライン・ドラフトによれば、損保商品の過半数以上が意向確認書と同等の措置の対象となるのではないかと。自動車保険・火災保険の例示内容によれば、すでに申込書に記載された情報と重複する項目でありこれは別途意向確認書を取得しなくても申込書作成時の確認方法を工夫徹底することで可能になると判断される。	投資性のない第2分野の保険商品は意向確認書面の適用範囲外となります。顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項についての再確認については、例えば、申込書等にチェック欄を設け再確認を促す方法が考えられます。
21	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損 害保険協会	「顧客に対して再確認を促すような方法」とは、募集初期段階のニーズ確認ではなく、申込内容が確定し契約締結直前の段階で再確認するものでないか。	貴見のとおりです。
22	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	全国銀行協会	本項では、事後的な販売・勧誘の適切性の検証が求められているが、対象顧客から顧客ニーズに合致した保険商品の販売が行われた旨の書面を徴求する必要があるのか。	必ずしも、顧客から書面を徴求する必要はありませんが、事後的に販売・勧誘の適切性が検証できるものである必要があります。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
23	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	必ずしも意向確認書面の作成・交付を要しない場合についても、「契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているものかどうかを、顧客が契約締結前に確認する機会を確保するために、社内規則等が適切に定められているか」とあるが、保険会社の社内規則に適切に定めてあれば良いか確認したい。また、代理店については、保険会社が定めた社内規則等を遵守するように指導・徹底するという対応で良いか確認したい。	社内規則等は保険会社が適切に定め、代理店が遵守するように指導・徹底する必要があります。 なお、ロ．で記載したとおり、定められた社内規則等に基づいて業務が運営されるための十分な体制を整備しなければならないことに留意してください。
24	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	意向確認書面の適用範囲外の保険商品について、意向確認書面の作成・交付を行うことで、本項目の対応として足りるという理解で良いか。	貴見のとおりです。
25	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	(1 5) および イ . () () について 意向確認書面または「意向確認書面の適用範囲外の保険商品における顧客ニーズの確認」の方法は、契約者に自ら確認チェックを行って頂く方法と、署名（記名・捺印）以外は契約者よりヒアリングして代理店が記入する方法とのいずれでもよいか。	貴見のとおりです。
26	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	「投資性商品」の募集に際して、あえて本項目を規定した趣旨は、例えば、投資性商品を通販で募集する場合を想定しているのかを確認したい。	本項目は「投資性商品」を、募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報を交換する募集形態以外の方法で販売する場合も想定されるため規定したものです。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
27	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	個人	今回の改正案に関し、以下の理解が正しいか確認させて下さい。 通信販売において、顧客が特定の保険の資料請求を行った場合で、資料申込み受付者と顧客との間で顧客のニーズに関する情報の交換を行わない場合(意向確認書面の適用範囲外)は、その資料送付時にその商品はどのようなニーズに対応できる商品かを詳しく説明した資料を合わせて送付することにより、このの規定を満たす。 また、上記「どのようなニーズに対応できる商品かを詳しく説明した資料」は、その実効性があれば、独立した書面である必要はなく、契約概要やその他の募集資料と兼ねてもよく、またその名称の制限もない。	意向確認書面の適用範囲外の保険商品については、顧客が契約の申し込みを行おうとする保険商品が、顧客のニーズに合致しているかどうかを契約締結前に確認する機会を確保するための社内規則等を適切に定め、その業務を運営するための十分な体制整備を求めています。 ご質問の対応により、当該規定を満たすか否かについては、保険商品の複雑性、保険期間の長短、保険料や保険金額の多寡、募集方法（対面か非対面か）等の具体的な実態を踏まえて判断する必要があるため一概には判断できかねますが、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているものかどうかを、顧客が契約締結前に確認する機会を確保するために、実効性あるものであることが必要となります。 顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項についての再確認については、例えば、申込書等にチェック欄を設け再確認を促す方法が考えられますが、ご指摘のような方法も商品内容や確認すべきニーズの重要性如何によっては許容される場合があると考えます。
28	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	個人	今回の改正案に関し、以下の理解が正しいか確認させて下さい。 (1 5) 保険会社等が、既存の顧客データ等に基づき、顧客にある特定の商品の資料等(申込書を含む)を送付する場合は、顧客のニーズに関する情報の交換を行っておらず、意向確認書面の適用範囲外である。この場合、その資料送付時にその商品はどのようなニーズに対応できる商品かを詳しく説明した資料を合わせて送付することにより、このの規定を満たす。	既存の顧客データ等の内容が明らかではないため一概には言えませんが、顧客のニーズに関する情報の交換を行っていないのであれば、意向確認書面の適用範囲外となります。 意向確認書面の適用範囲外の保険商品については、顧客が契約の申し込みを行おうとする保険商品が、顧客のニーズに合致しているかどうかを契約締結前に確認する機会を確保するための社内規則等を適切に定め、その業務を運営するための十分な体制整備を求めています。 ご質問の対応により、当該規定を満たすか否かについては、保険商品の複雑性、保険期間の長短、保険料や保険金額の多寡、募集方法（対面か非対面か）等の具体的な実態を踏まえて判断する必要があるため一概には判断できかねますが、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているものかどうかを、顧客が契約締結前に確認する機会を確保するために、実効性あるものであることが必要となります。 顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項についての再確認については、例えば、申込書等にチェック欄を設け再確認を促す方法が考えられますが、ご指摘のような方法も商品内容や確認すべきニーズの重要性如何によっては許容される場合があると考えます。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
29	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	個人	今回の改正案に関し、以下の理解が正しいか確認させて下さい。 (15) (注) () 全ての商品に「顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項」があるとは限らない。(単純な定期保険や医療保険等の場合は、(注) ())でいう「再確認を促すような方法」が不要と考えられる。)	意向確認書面の適用範囲外の保険商品については、顧客が契約の申し込みを行おうとする保険商品が、顧客のニーズに合致しているかどうかを契約締結前に確認する機会を確保するための社内規則等を適切に定め、その業務を運営するための十分な体制整備を求めています。 ご質問の対応により、当該規定を満たすか否かについては、保険商品の複雑性、保険期間の長短、保険料や保険金額の多寡、募集方法（対面か非対面か）等の具体的な実態を踏まえて判断する必要があるため一概には判断できかねますが、契約の申し込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているものかどうかを、顧客が契約締結前に確認する機会を確保するために、実効性あるものであることが必要となります。 全ての商品に「顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項」があるとは限りませんが、各保険会社において商品内容を踏まえ適切な検証を行っていただく必要があると考えます。
30	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	個人	と について 1．広告を見た消費者が、その広告されていた特定の商品の資料請求があり、その商品の詳しい資料と申込書を送付したときに への対応として、その資料請求された商品はどのようなニーズに適しているかを説明した資料を同封することを考えています。この対応で、 の規定を満たすでしょうか？ 2．上記1の場合、申込者から返送される申込書等において、申込者がそのニーズを説明した資料の内容を理解したことを確認することまでは必要ないと理解していますがその理解で宜しいでしょうか？（そのニーズを説明した資料を必ず送付するための措置を講じていることを前提としています。）	意向確認書面の適用範囲外の保険商品については、顧客が契約の申し込みを行おうとする保険商品が、顧客のニーズに合致しているかどうかを契約締結前に確認する機会を確保するための社内規則等を適切に定め、その業務を運営するための十分な体制整備を求めています。 ご質問の対応により、当該規定を満たすか否かについては、保険商品の複雑性、保険期間の長短、保険料や保険金額の多寡、募集方法（対面か非対面か）等の具体的な実態を踏まえて判断する必要があるため一概には判断できかねますが、契約の申し込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているものかどうかを、顧客が契約締結前に確認する機会を確保するために、実効性あるものであることが必要となります。 顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項についての再確認については、例えば、申込書等にチェック欄を設け再確認を促す方法が考えられますが、ご指摘のような方法も商品内容や確認すべきニーズの重要性如何によっては許容される場合があると考えます。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
31	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	個人	資料請求に応えて特定の商品の資料を送付した後に、資料請求者からその資料内容に関して問い合わせがあった場合など、オペレーターと請求者が電話で会話をし、オペレーターが資料請求者のニーズに関する情報に接する場合がありますが、請求者が希望した商品を変更しない限りは、意向確認書面の作成・交付は不要と理解していますが、その理解で宜しいでしょうか？	() 募集人等が保険商品の販売・勧誘を行うに際し、募集人等と顧客が共同のうえ相互に顧客のニーズに関する情報の交換をする募集形態、に該当するかどうかについては、販売・勧誘という一連の行為の中で募集人等と顧客が行う行為の位置付けを踏まえた上で総合的に判断する必要があるものと考えられます。一般的には、ご指摘のような行為を行うのみであれば上記()に該当せず、意向確認書面の適用範囲とはならないものと考えられます。
32	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	保険募集に該当しない団体保険の加入勧奨においては、通常、加入パターンが定型化された商品について、被保険者となる者が商品内容を説明した契約概要・注意喚起情報、パンフレット等を確認のうえ、任意に加入の有無及び加入コースを選択することとなる。 このような形態の加入勧奨におけるイ(注)()の対応として、例えば、-3-5-1-2(15) に例示されている「顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項」等についてニーズ確認を促すための記載をパンフレットまたは申込書等に行い、被保険者となる者が当該記載を確認のうえ申込み形態を確保するための措置を社内規則等で定めるという対応が考えられることを確認したい。 また、上記と同様の形態の加入勧奨におけるイ(注)()の対応として、例えば、-3-5-1-2(15) に例示されている「顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項」等についてニーズ確認を促すための記載を行ったパンフレットまたは申込書等を保管しておくという対応が考えられることを確認したい。	顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項についての再確認については、例えば、申込書等にチェック欄を設け再確認を促す方法が考えられますが、ご指摘のような方法も商品内容や確認すべきニーズの重要性如何によっては許容される場合があると考えます。
33	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	たとえばそれぞれの補償項目ごとにいくつかの契約パターンを予め定めた上で顧客がこれを選択する方式(パターン方式)や、一口分の補償内容を予め定めておき顧客が自己のニーズと照らし合わせて加入する口数を選択する方式(口数募集)などにより募集を行う場合には、顧客が自己のニーズにつき再確認すべきポイントについての説明方法につきマニュアルなどで明確化することや、ポイント項目を明示した書面等を顧客に交付することを義務付けることで再確認を促すなどの方法も認められるか。(なお交付されていることにつき事後的に検証可能な体制を整備する。)	意向確認書面の適用範囲外の保険商品については、顧客が契約の申し込みを行おうとする保険商品が、顧客のニーズに合致しているかどうかを契約締結前に確認する機会を確保するための社内規則等を適切に定め、その業務を運営するための十分な体制整備を求めています。 ご質問の対応により、当該規定を満たすか否かについては、保険商品の複雑性、保険期間の長短、保険料や保険金額の多寡、募集方法(対面か非対面か)等の具体的な実態を踏まえて判断する必要があるため一概には判断できかねますが、契約の申し込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているものかどうかを、顧客が契約締結前に確認する機会を確保するために、実効性あるものであることが必要となります。 顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項についての再確認については、例えば、申込書等にチェック欄を設け再確認を促す方法が考えられますが、ご指摘のような方法も商品内容や確認すべきニーズの重要性如何によっては許容される場合があると考えます。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
34	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	たとえば自動車保険の中でもドライバー保険は、自動車保険について特に確認を必要とする事項として例示されているもののうち、運転者限定・車両保険の契約条件のいずれも関係がない。このように商品内容が簡素であり、顧客において選択する要素が少ない商品については、顧客が自己のニーズにつき再確認すべきポイントについての説明方法につきマニュアルなどで明確化することや、ポイント項目を明示した書面等を顧客に交付することを義務付けることで再確認を促すなどの方法も認められるか。(なお交付されていることにつき事後的に検証可能な体制を整備する。)	意向確認書面の適用範囲外の保険商品については、顧客が契約の申し込みを行おうとする保険商品が、顧客のニーズに合致しているかどうかを契約締結前に確認する機会を確保するための社内規則等を適切に定め、その業務を運営するための十分な体制整備を求めています。 ご質問の対応により、当該規定を満たすか否かについては、保険商品の複雑性、保険期間の長短、保険料や保険金額の多寡、募集方法（対面か非対面か）等の具体的な実態を踏まえて判断する必要があるため一概には判断できかねますが、契約の申し込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致しているものかどうかを、顧客が契約締結前に確認する機会を確保するために、実効性あるものであることが必要となります。 顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項についての再確認については、例えば、申込書等にチェック欄を設け再確認を促す方法が考えられますが、ご指摘のような方法も商品内容や確認すべきニーズの重要性如何によっては許容される場合があると考えます。
35	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	電磁的方法を活用した募集方法（インターネット募集等）においては、画面上によるニーズの再確認も許されることを確認したい。たとえば、各補償項目につき顧客が自己のニーズを確認しながら申込内容を決定していくようなスキームを画面上で構築した上で、最終的に申込内容が表示され、その全体についての顧客の同意を得るような方法が、再確認の方法として適切であることを確認したい。	貴見のとおりです。
36	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	電話募集などに関しては、において意向確認書面の即時の交付が不可能な場合には、確認すべき内容を口頭で確認の上で書面を事後送付することも可能とされている。これと同様に「意向確認書面の適用範囲外の保険商品における顧客ニーズの確認」についても、代理店が確認内容を記載した書面を事後的に遅滞なく顧客に交付することでもよい。	貴見のとおりです。 ただし、確認内容を記載した書面の交付を契約締結後とする場合には、顧客保護上問題がないように留意する必要があります。
37	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	電話募集などの、契約者からの確認印を受領できない募集形態における事後検証の体制としては、電話等で確認をした内容を記載した書面を後送し、保険会社等でもこれを保管することでもよい。	貴見のとおりです。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
38	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	電話募集における事後検証の体制としては、たとえば適切に意向確認がなされていることを示す通話記録の録音データを保険会社等で保管することによりよい。	貴見のとおりです。
39	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	意向確認書面または「意向確認書面の適用範囲外の保険商品における顧客ニーズの確認」のために保険会社で書面を保存する場合、書面をスキャナーで読み込んでデータで保持することでもそのデータで後日検証可能な手段と考えるが、監督指針の「(iii)事後的に販売・勧誘の適切性を検証しうるものとなっているか」を満たすか。	貴見のとおりです。
40	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	「()事後的に販売・勧誘の適切性を検証しうるものとなっているか」と規定することは、実質的に意向確認書面に類する対応が契約時に必要と考えるが、どのような対応をすれば適切性を検証しうると金融庁では考えているのか確認したい。	顧客が自らのニーズに合致しているかの確認を特に必要とする事項についての再確認については、例えば、申込書等にチェック欄を設け再確認を促す方法が想定されますが、その場合には、その申込書の保管等が考えられます。
41	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	今後裁量的に措置対象となる商品・事項の適用範囲が拡大される可能性が懸念される。	一般的に監督指針を改正する場合には、パブリックコメント手続に付することとなり、頂いたご意見を踏まえ改正手続きを進めることとなりますので、ご指摘の懸念には及ばないと考えます。
42	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	「顧客が保険契約の内容等を誤解していること等が明らかな場合の対応」として、マニュアル等に反映のうえ教育を徹底することで良いか。	販売の現場において、個々の募集人が に記載した内容を遵守するために、実効性がある体制を構築していただく必要があるものと考えます。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
43	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	在日米国商工会 議所	本項目では、顧客が保険契約の内容等について理解していない又は誤解していることが明らかである場合は、より分かりやすい説明を提供する努力を求めています。この監督指針改正案が実施された場合、金融庁は、検査の時等に当該努力が十分であったか否かを判断するため事例を検証することになります。この検証は、誤解を解くために取った行動が合理的であったかどうかの客観的な判断に基づくものであると考えます。したがって、ACCJ は、本項目に基づき保険会社等に求められる具体的な取り組みを示していただきたいと思います。	販売の現場において、個々の募集人が に記載した内容を遵守するために、実効性がある体制を構築していただく必要があるものと考えます。例えば、社内規則等を定め、募集人等への徹底した指導を行い、その実効性について内部監査等において検証すること等が考えられます。
44	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保 険協会	本項目については、必ずしも意向確認書面に記載する必要はないという理解で良いか。	貴見のとおりです。
45	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	全国銀行協会	「募集人等が取り扱える保険会社の範囲」及び「告知受領権の有無」についての説明については、必ずしも意向確認書面で行わなくても、例えば取扱商品一覧や注意喚起情報ならびに告知書等の別書面に記載し説明をすることでも良いか。	貴見のとおりです。
46	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保 険協会	専属の営業職員の場合、所属保険会社名と取扱営業職員名が、例えば意向確認書面上に記載されていることで足りるという理解で良いか。	募集時の状況により、専属の営業職員であり、他の保険会社の保険商品を取り扱わないことが明らかである場合には、ご指摘のような対応で足りるものと考えます。 いずれにしても、顧客が選択の幅を認識するにあたって誤解を与えることのないようその時の状況に応じ適切に説明を行う必要があります。
47	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保 険協会	募集人等が取り扱える保険会社の範囲の説明については、「募集人が口頭で説明する」、「取扱商品の一覧表を提示する」など、形式は問わないという理解で良いか。	貴見のとおりです。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
48	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	NPO 法人少額短期保険協会	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) については、「少額短期保険業者向けの監督指針」でも同様な解釈と理解しています。 よろしいでしょうか？	貴見のとおりです。
49	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	NPO 法人少額短期保険協会	募集人が取り扱える会社の範囲として、保険 2 社と少額短期保険 3 社の説明を行う場合、セーフティネットの有無について説明することは必要でしょうか。	本項目により、セーフティネットの有無について説明を行うことを求めているものではありませんが、保険業法施行規則第 2 1 1 条の 3 0 第 2 項に基づき、セーフティネットの有無について適切に説明を行う必要があります。なお、「少額短期保険業者向け監督指針」 - 3 - 3—2 の注意喚起情報の項目としても規定されております。
50	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	募集人等が取り扱える保険会社の範囲の「説明」とは、顧客において認識しうる何らかの方法（名刺の手交、事務所における掲示など）により取り扱える保険会社の範囲を示すことでよいのか。	説明の方法は問いませんが、顧客が認識できるように行う必要があります。例えば事務所における掲示を行う方法をとる場合には、顧客が掲示に対して気付かないこともありますので、掲示を読むように促したり、口頭で一定の説明をする等、顧客が適切に認識できるような配慮が必要と考えます。
51	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	募集人等が取り扱える(保険契約の引受)保険会社の数については、資格等の関係により、保険会社の使用人の中、あるいは代理店の使用人の中でもそれぞれ異なる場合があるが、同項目の趣旨を踏まえた場合、当該募集人が取り扱えない保険商品を顧客が希望する場合は、遅滞なく当該保険商品が取り扱える他の募集人によって勧誘を行うような体制が整備されているのであれば、当該保険会社あるいは代理店が取り扱える保険会社の数を説明する対応で足りるという理解で良いか。	貴見のとおりです。 いずれにしても、顧客が選択の幅を認識するにあたって誤解を与えることのないようその時の状況に応じ適切に説明を行う必要があります。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
52	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	NPO 法人少額短期保険協会	以下のような代理店に所属する募集人について質問です。 ・法人募集代理店が取り扱う 保険会社 A 社、B 社 少額短期保険業者 c 社 d 社 e 社 ・所属する募集人は甲、乙、丙 3 名 甲は、保険 2 社と少額短期保険 3 社 募集人登録を行なっている 乙は、保険 2 社のみ 募集人登録を行なっている 丙は、少額短期保険 3 社のみ 募集人登録を行なっている 質問 1 募集人甲が上記 の説明を行なう場合、取り扱える会社の範囲の説明は、どちらが適切でしょうか。 ア) 保険 2 社と少額短期保険 3 社 イ) 説明する商品により、保険商品の説明の場合は保険 2 社 少額短期保険商品の説明の場合は少額短期保険 3 社 質問 2 募集人乙が上記 の説明を行なう場合、取り扱える会社の範囲の説明は、どちらが適切でしょうか。 ア) 保険 2 社と少額短期保険 3 社 イ) 保険 2 社 質問 3 募集人丙が上記 の説明を行なう場合、取り扱える会社の範囲の説明は、どちらが適切でしょうか。 ア) 保険 2 社と少額短期保険 3 社 イ) 少額短期保険 3 社	募集人等が取扱える保険会社の範囲に関する情報は、顧客が当該募集人等から購入できる保険商品に関する言わば選択の幅を認識しうることより、保険商品を購入するにあたって顧客にとって有益なものと考えられることから、本規定を設けました。 質問 1 については、アの説明を行うことが適切と考えます。 なお、契約の申込みを行おうとする保険商品の種目が明らかな場合には（例えば少額短期保険しか求めない場合等）当該保険商品の種目に限ることを説明の上で、イの対応をとることで足りるものと考えられます。 質問 2 については、イの説明を行うことが適切と考えます。ただし、乙が取り扱えない保険商品を顧客が希望する場合は、遅滞なく当該保険商品が取り扱える他の募集人によって勧誘を行うような体制が整備されているのであれば、アの説明を行うことも可能と考えられます。 質問 3 については、イの説明を行うことが適切と考えます。ただし、丙が取り扱えない保険商品を顧客が希望する場合は、遅滞なく当該保険商品が取り扱える他の募集人によって勧誘を行うような体制が整備されているのであれば、アの説明を行うことも可能と考えられます。 いずれにしても、顧客が選択の幅を認識するにあたって誤解を与えることのないようその時の状況に応じ適切に説明を行う必要があります。
53	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	全国銀行協会	「募集人等が取り扱える保険会社の範囲」について 「乗合の場合には取り扱える保険会社の数等の情報」を説明すると規定されているが、年金保険の募集時に火災保険しか取り扱いをしていない損害保険会社名を説明しても、契約者には分かりづらいと思われる。 そこで、説明を行う方法としては、契約の申込みを行おうとする保険商品と、同一種目の保険商品の取り扱いをしている保険会社の一覧を示すことでよい。	募集人等が取扱える保険会社の範囲に関する情報は、顧客が当該募集人等から購入できる保険商品に関する言わば選択の幅を認識しうることより、保険商品を購入するにあたって有益なものと考えられることから、本規定を設けました。 このような趣旨からすれば、契約の申込みを行おうとする保険商品の種目が明らかな場合には、当該保険商品の種目に限ることを説明の上で、同一種目の保険商品の取り扱いをしている保険会社の一覧を示すことで足りるものと考えられます。 いずれにしても、顧客が選択の幅を認識するにあたって誤解を与えることのないようその時の状況に応じ適切に説明を行う必要があります。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
54	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	募集人等が取り扱える保険会社の範囲の説明にあたっては、必ずしも全商品における取扱保険会社数を説明しなければならないのではなく、顧客が特定の保険種目に限った情報を求めていることが明らかな場合等には当該保険種目の取扱商品一覧を提示するなど、顧客のニーズに応じた方法で説明を行うことを妨げるものではないという理解で良いか。	募集人等が取扱える保険会社の範囲に関する情報は、顧客が当該募集人等から購入できる保険商品に関する言わば選択の幅を認識しうることより、保険商品を購入するにあたって有益なものと考えられることから、本規定を設けました。 このような趣旨からすれば、契約の申込みを行おうとする保険商品の種目が明らかな場合には、当該保険商品の種目に限ることを説明の上で、同一種目の保険商品の取り扱いをしている保険会社の一覧を示すことでも足りるものと考えられます。 いずれにしても、顧客が選択の幅を認識するにあたって誤解を与えることのないようその時の状況に応じ適切に説明を行う必要があります。
55	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	乗合会社であっても商品別に取扱商品別に取扱商品が異なっているケースは十分あり、全ての所属保険会社が同じ保険を取り扱っている訳ではないため、かえって顧客が混乱するのではないかと。	今回の監督指針改正では、募集人等が取扱える保険会社の範囲を顧客に説明することにより、顧客に誤解なく、選択の幅をお知らせすることが重要と考えます。 すべての所属保険会社を説明することが、かえって顧客が混乱するおそれがある場合、顧客が希望する保険商品と、同一種目の保険商品の取り扱いをしている保険会社の一覧を提示する方法等の工夫も考えられます。 その際には、当該保険商品の種目に限ることを、顧客に適切に説明する必要があることに留意してください。
56	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人生命保険協会	告知受領権の有無についての明示は、必ずしも意向確認書面で行う必要はなく、例えば、告知書や注意喚起情報等の別書面に記載のうえ説明をすることでも足りるという理解で良いか。	貴見のとおりです。
57	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人日本損害保険協会	「告知受領権の有無」については意向確認書面への記載が必須とされるわけではなく、告知書などの適切な書面に記載する方法でもよいことにつき確認したい。	貴見のとおりです。
58	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	名乗りルール（募集人の氏名・名称）のみならず、専属・乗合別（所属保険会社の数）、告知受領権の有無まで明示する必要があるのか。又、その理由は何か。	今回の監督指針改正では、募集人等が取扱える保険会社の範囲や、告知受領権を説明することを求めています。これは募集人の立場により取扱える保険会社や権限などに一定の制約があることを顧客が認識することにより、保険商品の販売・勧誘に際しての募集人等の認識と顧客の認識の格差(ギャップ)を埋めるために有効と考えます。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
59	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	「告知」は、保険会社の申込書に従い顧客から代理店が受けることになるが、保険会社が代理店に告知受領権を与えているからこそ代理店は当該申込書を使用できるのであることを考えれば、わざわざ告知受領権の有無を代理店が顧客に説明する必要性はあるのか	告知受領権の有無は、正しい告知を行うための情報として顧客にとって必要な情報であるから、告知受領権の有無を代理店が顧客に適切に説明する必要があると考えます。
60	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	有限責任中間法人外国損害保険協会	告知型の団体保険の加入勧奨においては、注意喚起情報において募集人等の告知受領権の有無について説明がなされる場合には、本項の要件を充足すると考えてよいのか。	貴見のとおりです。
61	- 3 - 5 - 1 - 2 (1 5)	社団法人全国消費生活相談員協会・個人	募集人が取り扱える保険会社の範囲について、専属・乗合については賛成です。告知受領権だけでなく、契約締結権についても説明を必須とすべきです。 (理由) 保険募集人の媒介、代理についても口頭では説明が行われておらず、消費者はそのことについて、いまだに認識していない実態があります。代理店の専属、乗合は消費者から見れば大変重要な情報であり、説明は確実に口頭で行われるべきです。 また、消費者は募集人の媒介、代理の区別から、告知受領権についての区別、契約締結権の区別があることを全く予想していません。消費者にとっては必須の重要事項であり、説明義務とすべきと考えます。	貴重なご意見として承ります。 なお、契約締結権については、すでに保険業法第294条において、募集人が保険の募集を行おうとする時には顧客に対してあらかじめ自己が所属保険会社等の代理人として保険契約を締結するか、又は保険契約を媒介するかの別を明示するとされているところであります。

5. - 1 - 1、 - 1 - 10関係

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
1	- 1 - 1	有限責任中間法人外国損害保険協会	「契約者保護の観点から、明確かつ平易で、簡素な約款」であることの判断基準を金融庁が持っているのかどうか確認したいし、持っているのであればその内容も提示していただきたい。また、今後の商品認可はこの判断基準の適用が条件になると思われるが、既存商品への対応はどのようにするのか考えを確認したい。	約款において、日常用語と異なる専門用語や法律用語、二重否定や括弧書等を用いた場合には、平易で簡素な約款とはなりにくいことから、従来より保険会社等に対して、約款が明確かつ平易なものとなるように促しているところですが、今後、保険会社等に対して、更に保険契約者等の保護の観点から、明確かつ平易で、簡素な約款が作成されるように促して参りたいと思います。
2	- 1 - 1	社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会	金融庁から、生損保の両業界ともに使えるようなモデル約款の例示をしていただけないのでしょうか。もし、本監督指針でモデル約款を盛り込むことが難しいのであれば、「比較情報のあり方に関する協議会」のような消費者も参加した第三者機関を設けて、普通保険約款や特約の表現や内容の分かりやすさをチェックする機能を付与し、当該第三者機関が推奨する約款であることを顧客にマークなどで示す方法等も情報提供の方策として考慮していただければと思います。	貴重なご意見として承ります。 約款は、あらゆる顧客ニーズに対応するため、保険会社等各社の創意工夫により作成された多種多様な保険商品にかかる契約内容であることから、本監督指針にモデル約款を例示することはなじまないものと考えられます。いずれにしても、今後、保険会社等に対して、更に保険契約者等の保護の観点から、明確かつ平易で、簡素な約款が作成されるように促して参りたいと思います。
3	- 1 - 1	個人	「最終報告」を拝見すると、乗合代理店の普及が図られる方針ですので、代理店のメリットもありますが、何よりも利用者利便の向上が期待できます。また、現在の約款は、印字のためか、読みにくいものとなっています。約款については、実物を手にとって、適切な指導をお願いいたします。	貴重なご意見として承ります。 従来より保険会社等に対して、約款が明確かつ平易なものとなるように促しているところですが、今後、保険会社等に対して、更に保険契約者等の保護の観点から、明確かつ平易で、簡素な約款が作成されるように促して参りたいと思います。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
4	- 1 - 1	社団法人全国消費生活相談員協会・個人	賛成です。 (理由) 一昨年から保険金の不払い問題で、消費者からの保険会社・保険業界への信頼は本当に著しく低下しています。保険制度の健全性の維持は国民的課題と思われますが、保険商品の複雑化、多様化により、消費者は自分の契約を知ることがますます困難となっています。契約者保護の観点から、もっとも大事なことが、保険約款の平明化です。 約款については、日常用語とあまりに異なる保険用語の多用、括弧の多用、二重否定の多用、保険金給付の有無が除外を探し、さらにその除外を探し・・・と迷路のように錯綜している記載などが、ずっと放置されてきました。またとくに医療保険分野で、手術給付金額表などはまったく同一記載であるのに、カテーテル手術が対象とされるか保険会社により解釈が異なるなど、明確性を欠くなど問題が多発しています。 その意味では明確で平易で簡素な約款の実現のためには、約款に保険契約の一方の当事者である消費者の意見を反映させることがもっとも有効な方策と考えます。	貴重なご意見として承ります。 従来より保険会社等に対して、約款が明確かつ平易なものとなるように促しているところですが、今後、保険会社等に対して、更に保険契約者等の保護の観点から、明確かつ平易で、簡素な約款が作成されるように促して参りたいと思います。
5	- 1 - 10	社団法人全国消費生活相談員協会・個人	賛成です。 (理由) 解約返戻金については例表や割合表記でわかりにくいものが多くあります。金額表示または計算方法明示により、消費者が、自分の保険の現在価値を把握できるものは大変有益であると考えます。	貴重なご意見として承ります。 解約返戻金の表示方法等については、引き続き、保険契約者等の視点に立った判りやすいものになるように保険会社等に対して促して参りたいと思います。

6. その他

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
1	実施時期	社団法人日本損害保険協会	実施時期については、契約の始期日ではなく、顧客が契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを実際に確認することとなるタイミング（具体的には契約締結時など）をベースとして考えてよいか。	貴見のとおりです。
2	実施時期	全国銀行協会	別紙2の実施時期については、金融商品取引法の施行時期に合わせていただきたい。 「意向確認書面」は、金融商品取引法における「適合性原則」や「書面交付義務」とも密接に関係すると考えられ、実務的には、金融商品取引法関連の政令・内閣府令の内容と平仄をとった対応（業務フローの変更や帳票の改訂）が肝要と思われる。金融商品取引法関連の政令・内閣府令の内容が明らかでない状況で「意向確認書面」を導入すれば、金融商品取引法施行時に再度の実務対応の変更が必要となり、負担が大きい。	今回の監督指針改正については、保険商品の販売・勧誘においては、契約の申込みを行おうとする保険商品が顧客のニーズに合致した内容であることを確認する機会を確保することが重要であることに鑑み、保険業法第100条の2に規定する業務運営に関する措置を具体化したものであり、金融商品取引法上求められる対応とは別個のものであるため、金融商品取引法と施行時期を合わせることはいたしません。 なお、改正監督指針の実施時期については、平成19年4月1日より適用するものとしつつ、各保険会社において対応できない事情がある場合にはその部分について平成19年9月末日まで実施の猶予を認めることにより、保険会社等の実務に配慮した内容となっています。
3	その他	個人	「最終報告～ニーズに合致した商品選択に資する比較情報のあり方～」の公表について、を読んでまったくそのとおりと思いました。何を選ぶにしても、消費者は比較します。比較できない、比較を許さないとされる法令解釈をせざるを得ない現状は異常です。 保険業法の比較禁止とも言える文言にびっくりです。誤解を与えるものではなく、メリット、デメリットを適正に伝えて、消費者にご理解していただいて、かつ、その上でご加入いただけるのであれば、非常に適正であり、消費者のニーズに答えられる保険商品の提供ができると思います。ただし、大きな文字で顧客に分かるように、「これは単なる例であり、情報提供が目的である。加入に当たっては、他の情報（保障額、保険料、返戻金等）を総合的に判断し、顧客自身の判断で、ご自分のニーズに合ったものをお選びください。」等の文言を大きく記載し、注意を促し、あくまでも自己責任が原則であることをはっきりうたうべきである。世の中自己責任が大原則。過失責任主義でいくべきです。	貴重なご意見として承ります。

番号	該当箇所	提出者	コメントの概要	コメントに対する金融庁の考え方
4	その他	社団法人生命保険協会	契約者が未成年者・被後見人で、契約を締結するにあたって親権者・後見人による同意が必要となる場合、意向確認書面においても同様の取り扱い、または親権者・後見人自身に確認することが必要か確認したい。	意向確認書面においても、親権者・後見人の同意を取得する等、保険契約の申込みを受ける場合と同様の対応を行う必要があるものと考えられます。
5	その他	金融オンブズネット	長期にわたる保険商品は時間の経過とともにニーズが変化してくる。実際には、こうしたときにも対応できる仕組みの構築が求められる。 こうしたことにも注意喚起するとともに体制の整備を促していただきたい。	貴重なご意見として承ります。
6	その他	金融オンブズネット	事業者がどういった顧客意向確認書面を作成してくるかまだわからないが、ステップアップの余地を残しておくことを求める。 (契約概要・注意喚起情報においても、すでにさまざまな形式が登場している)	貴重なご意見として承ります。 なお、意向確認書面については、保険商品の特性や販売方法の変化に応じて、また顧客等からの苦情・相談の内容を踏まえながら、その記載事項や記載方法、収集すべき顧客のニーズに関する情報及びその収集方法等について検証のうえ、必要に応じ見直しを行うことが適当と考えられますので、その旨 - 3 - 5 - 1 - 2 (1 5) において明確化しております。
7	その他	金融オンブズネット	2006年12月7日、国民生活センターでは「医療保険の保障内容に関するトラブル」を発表している。そのなかで「実際の保障内容と消費者の期待・理解に大きなズレ」があることを指摘している。顧客の意向に沿った保険商品を販売していなかったことに大きな問題がある。現場でこのようなことが起こらないよう「顧客意向確認書面」の導入を注意深く見守る体制を行政も整備すべきである。	今般の監督指針改正では、保険業法第100条の2に規定する業務運営に関する措置を明確化したものです。金融庁は、保険会社において監督指針を踏まえた体制整備が行われているか注視しつつ監督を行っていくとともに、そのような体制整備が行われていない保険会社に対しては、適切な対応を促して参りたいと考えております。