

「第3回以降の自由討論会の具体的論点(事務局案)」の考え方に対するご意見および事務局としての対応

属性	ご意見	事務局としての対応
保険会社	<p>次回開催前に属性別に商品比較について事前にアンケートをとっておいた方が、より多数の人の意見が反映され、議論が深まっていいのではないかと思う。討論会の場の人だけだと一部の人の話し合いにしか感じない。例えば、消費者は契約経験のない人も含め関心の高いことや契約経験者には契約前後で認識が合致していたものしないものを聞いたり、保険仲立人・代理店は今の態勢で感じることや要望を聞いたり、保険会社は営業・保全・企画各部門から意見集約したもの等を用意することを提案します。</p>	<p>討論会ホームページの意見募集フォームを活用するなど、より幅広い立場の方からの意見をいただけるよう努力していく所存です。 貴重なご意見ありがとうございました。</p>
代理店	<p>ここから意見が良いのですよね？ HP内注釈部分を見て少し迷いました。 1. 素人所謂消費者の方々にもっと多く参加頂き、且つ多くの御意見を頂きたい。 2. 損保代理店の立場として時流に乗る為には、時流に乗れる(比較及び保険会社との乗り合い契約できる)環境作りも検討内容に入れて頂きたい。現実には年間取引額が1保険会社に対し2千万円以下の代理店には手数料の問題から比較や乗り合いは出来ない。 3. 議事進行は自信を持って整然と行って頂きたい。(進行の内容を曲げる様な発言には断固として拒否し、意見として取り入れた上でアンケート等で可否を計れば良いと思う</p>	<p>HP注釈部分については、早急に変更させていただきました。 1. についてはご指摘のとおり、消費者の方々を含め、より幅広い立場の方から、より多くの方からご意見をいただけるよう努力していく所存です。 2. 今後、比較に関する環境整備にかかわるご意見も、討論会で頂いた意見を取りまとめていく中で、取り上げさせていただきます。 3. については貴重なご意見として賜わり、今後の討論会運営に活かしていきたいと思えます。 貴重なご意見ありがとうございました。</p>
代理店	<p>2回目は、参加できませんでしたが、3回目は是非参加したいと思っておりますが進行する司会の方は、もっと威厳をもって進行しないと流されていたように感じました。</p>	<p>貴重なご意見ありがとうございました。 今後の討論会運営に活かしていきたいと思えます。</p>
学識者	<p>第3回以降の自由討論会の具体的論点につき、1000字以内では具体的論点が書けない。意見は別途、事務局宛メールで送信する。(別紙参照)</p>	<p>「討論会の進め方」につきましては、頂戴したご意見にも記載いただいたとおり、保険商品に「基本的な特殊性」があること等から、まずは消費者、販売者等の様々な立場の方々にご参加いただき、自由に意見表明・交換を行っていただくことが望ましいと考え、本討論会を開催しているところであります。したがって、第3回以降につきましても、過去2回のご意見の中から選定した具体的な論点について、消費者・販売者・保険会社等の様々な立場の方から自由に幅広いご意見をいただき、慎重に検討をすすめてまいりたいと考えております。</p> <p>「第3回以降の自由討論会の具体的論点」で頂きました、統一フォーマットの作成、比較情報運営システムの構築などのご意見につきましては、討論会で頂いたご意見を取りまとめていく中で、取り上げさせていただきます。</p> <p>貴重なご意見ありがとうございました。</p>

属性	ご意見	事務局としての対応
比較情報提供会社	<p>事務局案への意見です。まず、「項目 提供主体 留意点」ではなく、「提供主体 項目 留意点」という流れのほうがいいのではないかと思います。次に「提供主体」「比較項目」「留意点」について私が考える論点をお示します。</p> <p>1. 誰が比較するのか(提供主体) ・消費者に情報をそのまま提供するのか、専門家・専門組織を絡ませるのか。</p> <p>2. 何を比較するのか(比較項目) ・同じような保障(補償)内容、条件の商品で料率比較ができるようにするのが消費者にとってあるべき比較情報だと考えるが、そうではないという意見はあるか。 ・商品が多様化するなかで、現実的にそれをどのように実現するか。 ・保険会社の経営内容についての比較情報には格付け情報、ソルベンシー・マージン比率などがあるが、現状について課題はないか。</p> <p>3. 留意点 ・比較以前の問題として、約款や契約のしおりをHPで公表するなど、個々の会社ができることはないか。</p> <p>以上です。よろしくお願いたします。</p>	<p>議論の流れについては、「比較項目」に関する議論をまず行ったうえで、「提供主体」に関する議論を行った方が、より具体的な議論ができるものと考え、「項目 提供主体 留意点」の流れといたしました。</p> <p>論点1.2.につきましては、討論会の席上で取り上げさせていただきたいと思えます。</p> <p>論点3.につきましては、討論会で頂いた意見を取りまとめていく中で、取り上げさせていただきます。なお、第3回以降は、比較情報利用時の留意点について論点を絞り、優先的に議論・意見集約していきたいと考えております。</p> <p>貴重なご意見ありがとうございました。</p>
その他	<p>そもそも保険商品の比較とは何を意味することなのかを定義すべきである。補償(保障)内容に関する比較になるのか、それとも事故が起きたときの対応サービスに関する比較なのか。双方を含めた保険商品比較と考えるべきなのか。消費者の利便と誤認防止という観点で物事を進めていく場合、各社平等のスキームで指標を公表する法整備などを実施する必要があると考える。先日からの討論でも話が出ている通り、保険会社が公表している情報があまりにも少なく、比較検討していく上で「保険料」しか土俵に上がらない状態である。具体的に損害保険において、主契約についての特約の数をまず明らかにすべきだと考える。他社の商品と比べたときに、何かが違うということが数字で確認することができる。また、各地域のサービスセンターにおける事故処理の完了率(保険金支払件数/事故受付件数)は各種目ごとで公表すべきだと考える。まさに、各保険会社がどれだけ真剣になって事故可決に当たっているか測る指標だと考える。生命保険も同様に、主契約にこまごま何がついているか商品ごとの数字を見ればより注意喚起がされると考える。更に、損害保険商品より長い付き合いになると考えるため、万が一の解約時に返戻がどのようになるかも検討すべき項目ではないかと考える。比較情報の主体は保険業界を熟知している人間が属する団体・企業であるべきだと考える。雑誌、インターネット等で適当な比較がされているが、まさに配慮不足から誤認を与える危険な媒体だと考える。</p>	<p>ご指摘の事項につきましては、討論会の席上で取り上げさせていただきたいと存じます。</p> <p>貴重なご意見ありがとうございました。</p>

以上