

「保険商品の比較に関する自由討論会」のホームページに寄せられたご意見

第2回討論会以降、「意見募集フォーム」に寄せられたご意見は以下の通りです。なお、本討論会は保険商品の比較をテーマとしたものであり、テーマと関係のないと思われるご意見は掲載していません。

	属性	ご意見
1	学識者	自身、保険募集人として、ある民間保険会社の営業職員を勤めていたことがあります。「説明義務」として、詳細な内容をお伝えする必要もありますが、お聞きいただくお客様の方も、そういった内容を受け止めていただくための素地が、更に必要と感じられる場面が少なくありませんでした。そのための「金融教育」の必要を、実感します。
2	代理店	現実的には医療保険や傷害保険・旅行保険などの購入については消費者自らが購入を希望して保険金額を主体的に決めているのが実態ですが、他の保障（補償）保険分野については販売者提案によるのが現実であるから（消費者の大半は保険の購入方法が判っていない）、日常感じている漠然とした不安のために勧められるままに保険料の支払い能力と相談の上購入するというケースが殆どであり、それが現在の不払い問題にも繋がっていると思われる。本来保険はもっと判りやすく、身近で購入しやすい物でなければならないと思うので、生活必需品的感覚に消費者に呼びかけする事も大切であり、購入の際に、消費者自らで比較できるような募集文書が現状ではまるで無いに等しいのが実態で生損保ともに比較検討させないような募集文書に問題が埋もれているのではないのでしょうか？商品についても、主契約+オプションとする形式で夫々の保険料明細を提示して消費者自らで商品構成ができ商品選択の幅が広がるような方法ができればと考えます。取敢えず、募集文書の明快な判り易さと（払えない場合の事象をすべて表記する）付帯する特約の明細説明と単位保険料の明記を一覧表記して提示すべき。
3	代理店	比較情報はブローカーが業としてやること。代理店は保険会社の代理商なのだから、保険会社のために業務を誠実に行う義務があり、比較情報を提供する義務はない。比較情報こそブローカーの存在価値であり、現状としてブローカーがマーケットの中で大きなポジションを持っていないとすれば、比較情報に対するニーズはあまりないものと考えられる。

以上