

# 「銀行等による生命保険販売に関する 消費者モニターアンケート」調査結果



2024年11月

全国生命保険労働組合連合会



# 目次

報告にあたって .....	1
1. 調査概要 .....	2
2. 調査結果のポイント	
(1) 銀行等による生命保険販売の現状 .....	3
(2) 銀行等による生命保険販売に対する消費者意識 .....	4
(3) 銀行等による生命保険販売の実態 .....	6
(4) 弊害防止措置の認知度 .....	9
3. 参考データ	
(1) 回答者属性 .....	11
(2) 調査結果（全体版） .....	12
(3) 調査票 .....	18

## 報告にあたって

銀行等による生命保険販売については、2001年4月の第一次解禁以降、取扱い可能商品の範囲が順次拡大され、2007年12月より、全ての生命保険商品を販売することが可能（「全面解禁」）となっています。

一方、保険業法施行規則等では、圧力募集の防止や消費者の非公開情報保護の観点から弊害防止措置が設けられており、「全面解禁」時にもその存置や強化がはかられたところです。その後、当該措置については、2011年9月に「所要の見直し」が行われ、2012年4月より新たなルールの下で、銀行等による生命保険販売が実施されています。

生保労連はかねてより、消費者に大きな影響力を持つ銀行が生命保険を販売することには、圧力募集をはじめ消費者保護上の様々な問題があるとの課題認識の下、募集・販売の実態把握に向けた取組みやパブリックコメント等を通じた意見発信を行ってきました。

本アンケートは、こうした取組みの一環として2006年以降継続的に実施している調査であり、今回で12回目となります。今回の調査結果からも、銀行等による保険販売に対する消費者の不安は根強く存在しており、また、弊害防止措置が十分に機能しておらず、消費者保護上の問題が数多く生じている実態が浮き彫りとなっています。

生保労連としては、消費者保護の徹底や公平・公正な競争条件の確保を通じ、生命保険産業の健全な発展をめざしていく観点から、引き続き、弊害防止措置の機能状況等の実態把握とその結果に基づく意見発信を行い、お客さまに安心して生命保険をご利用いただくための環境整備に努めていく所存です。

# 1. 調査概要

## (1) 調査の目的

- 銀行等による保険販売に関する消費者意識の変化や「全面解禁」以降の販売実態、弊害防止措置の機能状況等を把握することを目的に、2006年9月、2008年7月、2009年2月、2009年8月、2010年2月、2010年7月、2012年9月、2014年9月、2016年9月、2018年9月、2022年9月に引き続き実施。

## (2) 調査方法及び調査期間

- 一般個人および事業主を対象に、インターネットによる消費者モニターアンケートを実施（委託先：マイボイスコム株式会社）
- 調査期間は、2024年9月20日（金）～9月26日（木）

## (3) 調査対象

合計：2,000名		
① 一般個人	1,000名	専業主婦、パート、アルバイト、学生を除く一般個人で、生命保険に加入している方
② 事業主	1,000名	従業員数1,000名以下の企業にて事業予算の策定や金融機関との取引に関して最終決定権がある役職者で、生命保険に加入している方

※①、②ともに金融（銀行、保険、証券）、広告・マスコミ・市場調査会社関係者を除く

## (4) 調査項目

- 銀行等による生命保険販売の現状
- 銀行等による生命保険販売に対する消費者意識
- 銀行等による生命保険販売の実態
- 弊害防止措置の認知度

## (5) その他

- 本調査における「銀行」には、都市銀行や地方銀行、ゆうちょ銀行に加え、信用金庫や信用組合等も含まれる。
- パーセンテージ表記については、小数点第2位を四捨五入している。

## 2. 調査結果のポイント

### (1) 銀行等による生命保険販売の現状

銀行等を通じた生命保険の販売は、直近で増加しており、生命保険加入者の約4人に1人は銀行等を通じて生命保険の提案を受けている。

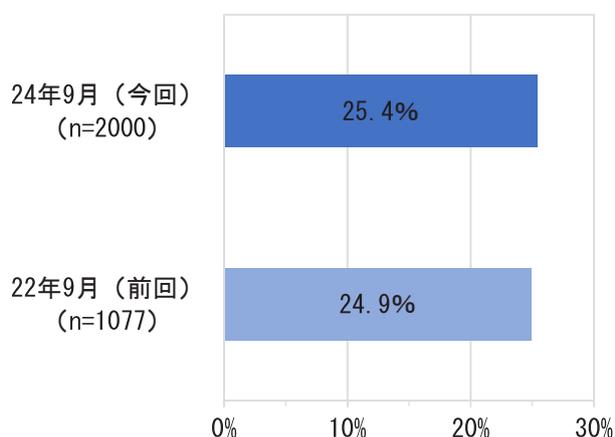
- 銀行を通じて生命保険の提案を受けたことがある人（全体）の占率は、今回調査で25.4%となっており、前回調査（24.9%）からほぼ横ばいとなっている。【図1】
- 銀行を通じて生命保険に加入した人（全体）の占率は、今回調査で19.7%となっており、前回調査の13.1%からは大幅に増加している。【図2】

図1

Q. あなたは、銀行を通じて生命保険の提案を受けましたことがありますか。【対象：全体】

✓ 提案を受けたことがある

【全体】



《内訳》

【一般】



【事業主】

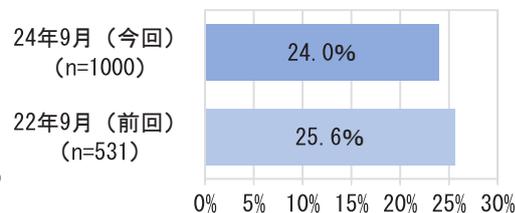
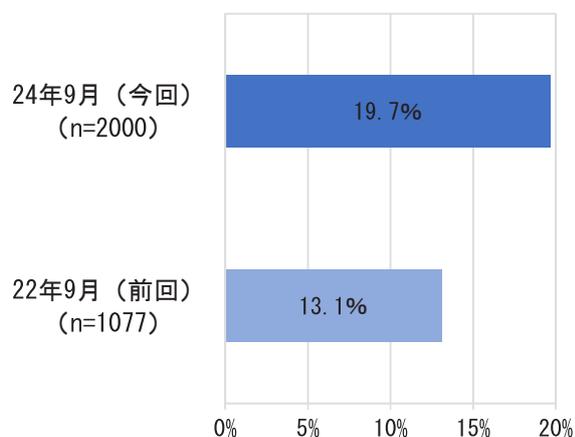


図2

Q. あなたは、銀行を通じて生命保険に加入していますか。【対象：全体】

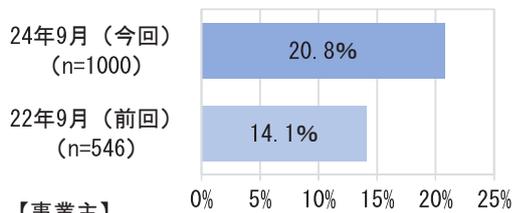
✓ 加入している

【全体】

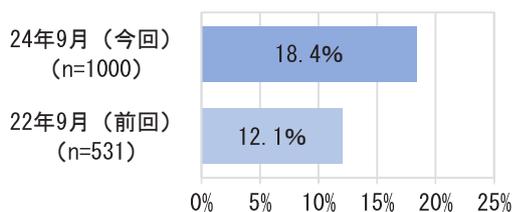


《内訳》

【一般】



【事業主】



## (2) 銀行等による生命保険販売に対する消費者意識

依然として消費者は銀行窓販に対して様々な不安を抱いており、その多くが銀行を通じて保険に加入したくないと回答している

- 「銀行を通じて生命保険に加入していない」と回答した人に対して、今後の銀行を通じた加入意思について尋ねたところ、「今後、銀行を通じて保険に加入したくない」と回答した人の占率は41.6%となっており、前回調査(42.6%)からほぼ横ばいとなっている。【図3】
- 「今後、銀行を通じて保険に加入したくない」と回答した人の銀行窓販に対する受け止め方をみると、前回同様、多くの人が銀行窓販に対して「取引先からの強引な生命保険の提案」や「販売担当者の生命保険に関する知識」をはじめとした様々な不安を抱いていることがうかがえる。【図4】

図3

Q. 今後、銀行を通じて保険に加入したいと思いますか。  
【対象：「銀行を通じて保険に加入していない」回答者】

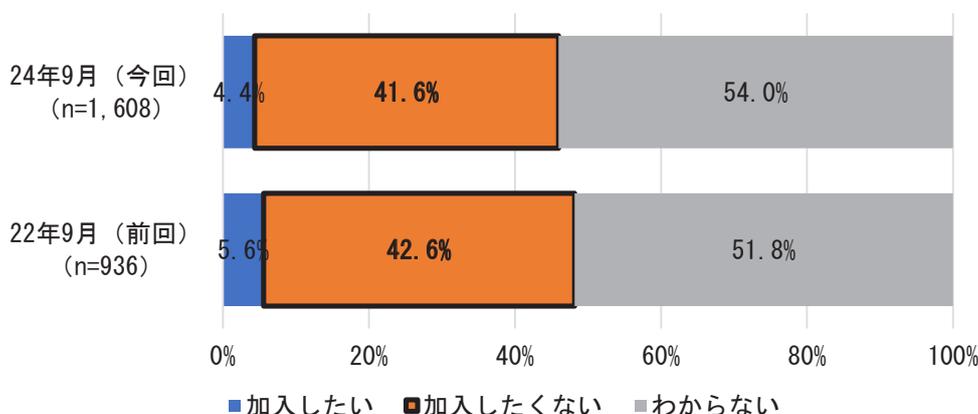
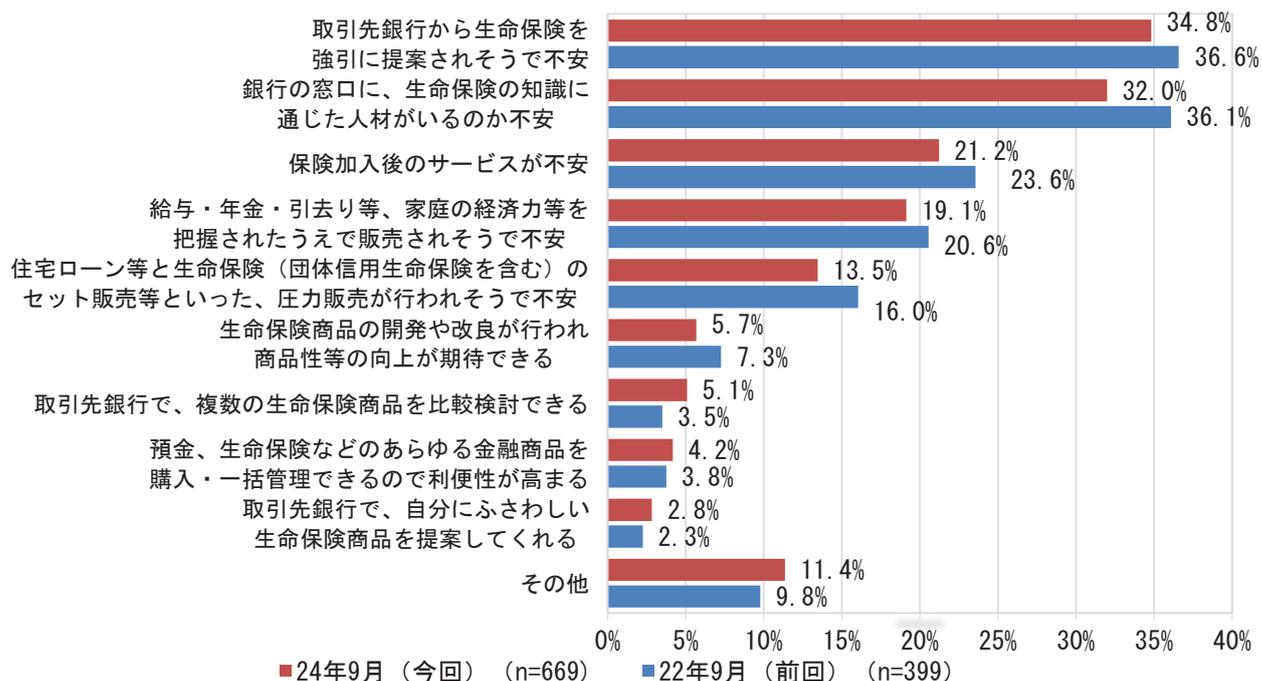


図4

Q. 銀行の窓口で、全ての生命保険商品を販売できるようになったことについて、どのように思いますか。  
【対象：「銀行を通じて保険に加入していない」かつ「今後、銀行を通じて保険に加入したくない」回答者】



取引先銀行からの生命保険提案に対し、  
依然として消費者が「圧力を感じる」状況が続いている

- 取引先銀行から生命保険を提案された場合の受け止めとして、「日頃（今後）の付き合いを考えると、かなり断りにくい」「やや断りにくい」と回答した人は、一般で3割弱、事業主で3割強となっており、前回から一般・事業主ともに増加している。【図5】  
現行の弊害防止措置が導入された2012年の状況と比較しても改善は進んでおらず、依然として消費者が「圧力を感じる」状況が続いている。
- 融資元銀行子会社の保険代理店からの生命保険の提案については、事業主の約3割の人が「かなり断りにくい」「やや断りにくい」と回答しており、銀行と同様に圧力を感じている。【図6】

図 5

Q.（事業主）融資等の取引のある、（一般）給与振込や公共料金・ローンの支払等を管理する、銀行から生命保険を提案された場合、どのように思いますか。【対象：全体】

【一般】



【事業主】

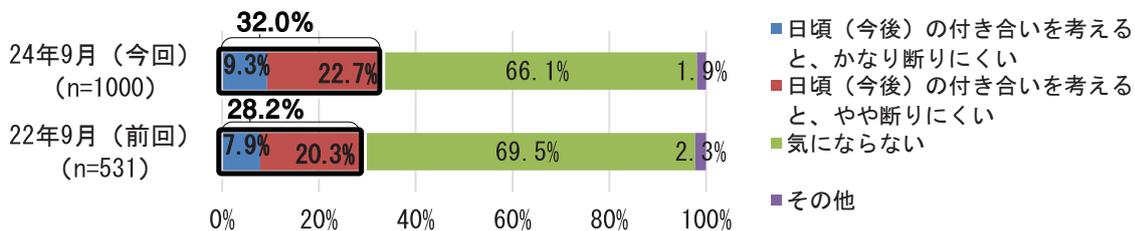


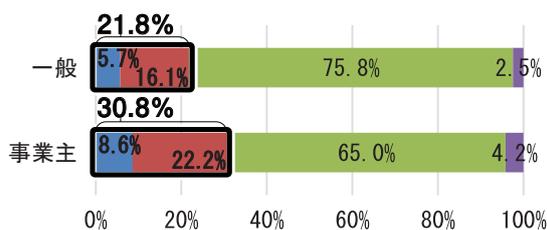
図 6

Q. 融資元銀行の子会社である保険代理店より生命保険を提案されたとしたら、どのように思いますか。【対象：事業主】

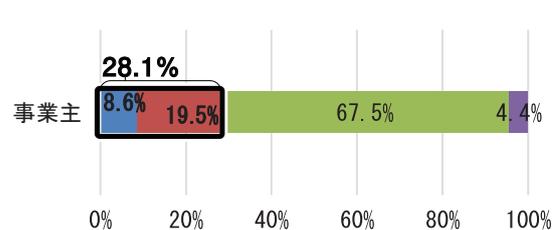


※参考 2012年9月の調査結果

○取引先銀行からの提案



○融資元銀行の子会社である保険代理店からの提案



### (3) 銀行等による生命保険販売の実態

「担当者分離規制」に抵触している事例や圧力募集につながる恐れのある事例が少なからず存在しているものと推測される

- 「銀行を通じて生命保険の提案を受けたことがある」回答者（507人）について、生命保険の提案を受けた際の銀行担当者を尋ねたところ、「融資担当者」と回答した人の割合が46.9%と5割近くに上っており、「担当者分離規制」に抵触していると思われる事例が多く存在している。また、圧力募集につながりかねない「支店長等の上位役職者」と回答した人の割合も29.4%であり、前回調査（24.6%）から増加している。【図7】
- 銀行を通じて加入された保険商品は、死亡保障性商品から貯蓄性商品まで多岐にわたる。これらの商品の中には、医療・介護保険など担当者分離規制の適用対象になる商品も多く含まれていることから、当該規制に抵触している事例が存在している可能性がある。【図8】

図7

Q. 銀行を通じて生命保険の提案を受けた際の、銀行と担当者について教えてください。（複数回答）  
【対象：「銀行を通じて生命保険の提案を受けたことがある」回答者】

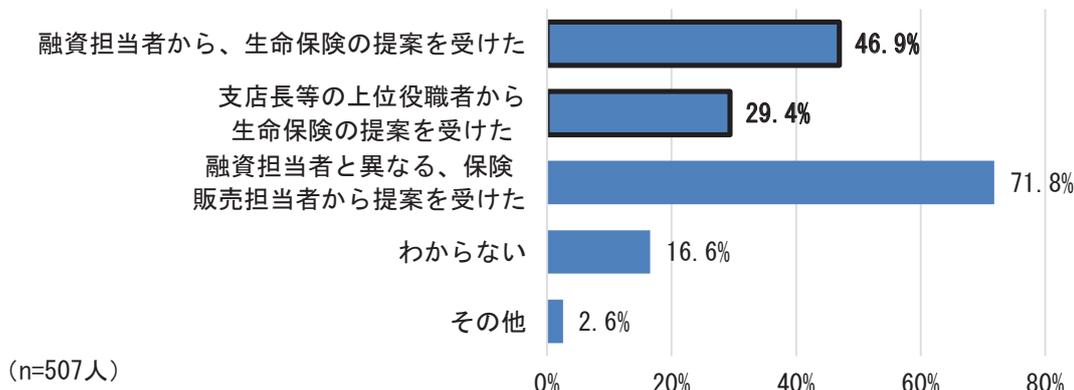
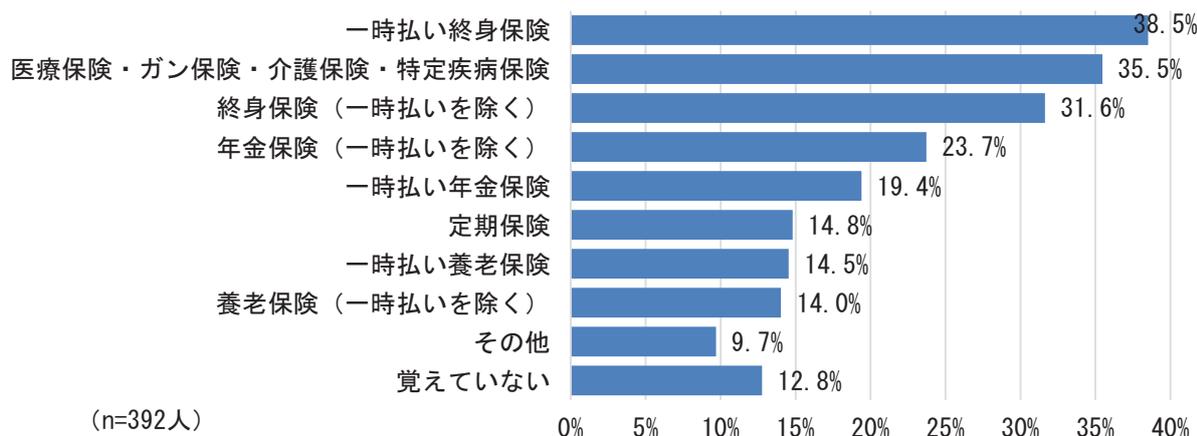


図8

Q. 銀行を通じて加入された生命保険の種類を教えてください。（複数回答）  
【対象：「銀行を通じて生命保険に加入している」回答者】



※銀行を通じて加入した生命保険のうち、変額保険・外貨建て保険の割合

変額保険	30.6%	外貨建て保険	37.2%
------	-------	--------	-------

相当数の消費者が銀行からの圧力を感じ、生命保険加入を余儀なくされている

- 銀行等を通じた生命保険加入者（392人）の加入理由についてみると、「銀行との取引を考えてやむを得ず加入した」「銀行員から強く勧められて断れず加入した」との回答が合わせて28.0%と、4人に1人を超える消費者が、銀行からの圧力を感じ、生命保険加入を余儀なくされている。また、圧力を感じ、生命保険加入を余儀なくされている人の割合はこの数年大きく変わっていない。

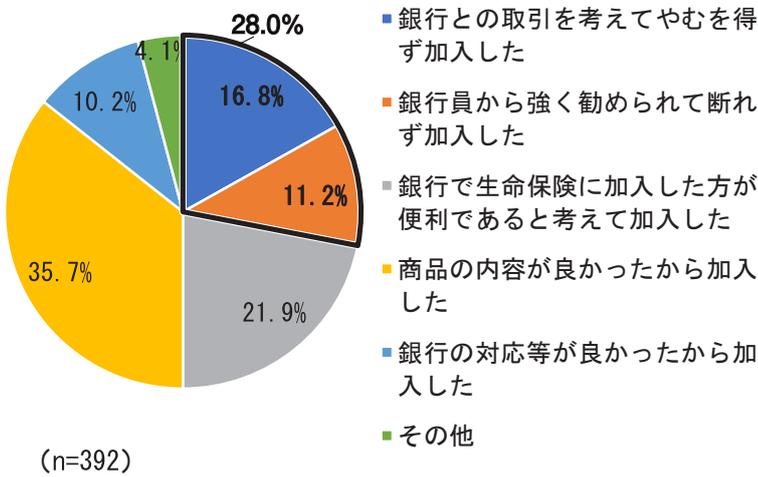
【図9】

- 参考までに、「銀行との取引を考えてやむを得ず」および「銀行員から強く勧められて」加入した回答者の販売元の銀行をみると、都市銀行と地方銀行がそれぞれ約6割、信用金庫・信用組合、ゆうちょ銀行が約5割となっており、銀行の種類を問わず圧力募集が行われている実態が見て取れる。【図10】

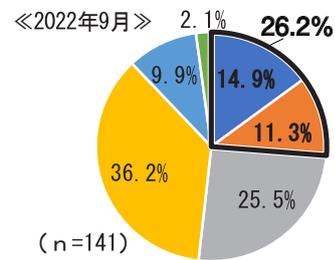
図 9

Q. 銀行を通じて生命保険に加入された一番の理由を教えてください。  
【対象：「銀行を通じて生命保険に加入している」回答者】

《2024年9月》



《2022年9月》



《2018年9月》

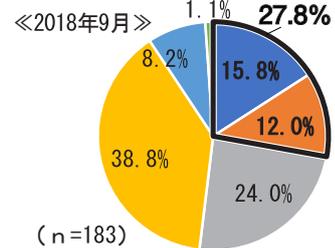
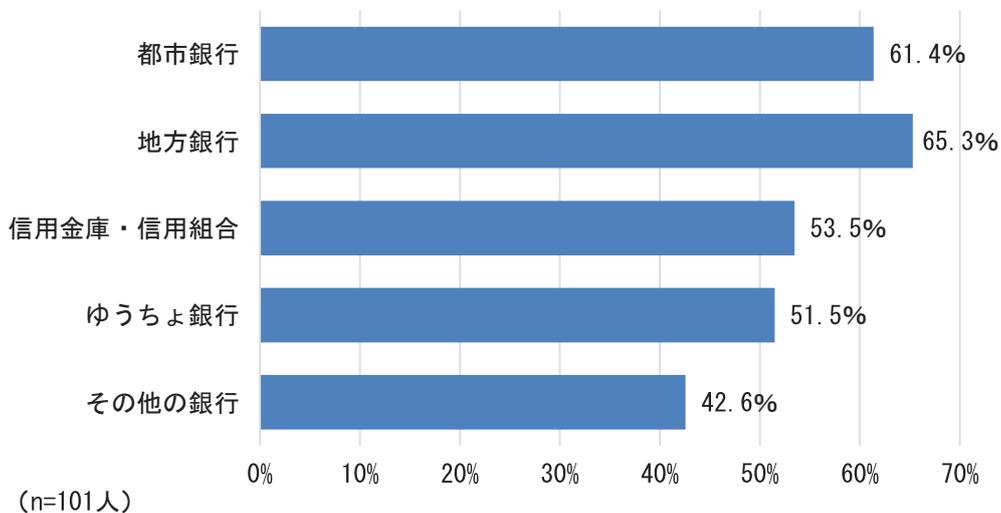


図 10

Q. 販売元の銀行の種類を教えてください。  
【対象：「銀行との取引を考えてやむを得ず加入した」および「銀行員から強く勧められて加入した」回答者】



「顧客データの流用」「説明不十分」「融資を背景とした圧力販売」等の消費者保護上の様々な問題が生じている

- 銀行等を通じた生命保険販売に係る経験をみると、消費者保護上問題があると考えられる事例が依然多く発生している。【図11】
- 特に、「退職金等の振込があった直後に生命保険の提案を受けた」との回答が依然として多く、その割合が13.5%と前回調査の12.1%から増加している。【図11】
- また、「住宅ローン等と生命保険をセットで提案された」「当初目的の手続きが滞った」等の回答も依然として多く、消費者保護上の様々な問題が生じていることがうかがえる。【図11】
- 事業主の経験についても、融資を背景とした圧力販売や、それに類似する事例が依然多く発生している。【図12】

図 11

Q. 次の選択肢に該当するような経験はありますか。(複数回答可)【対象：全体】

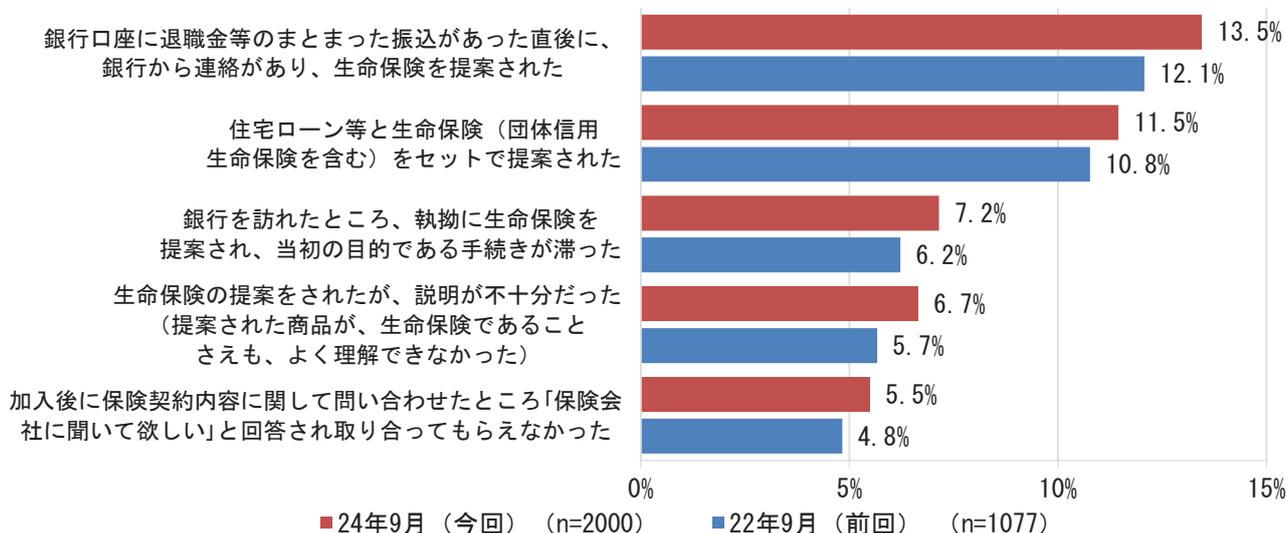
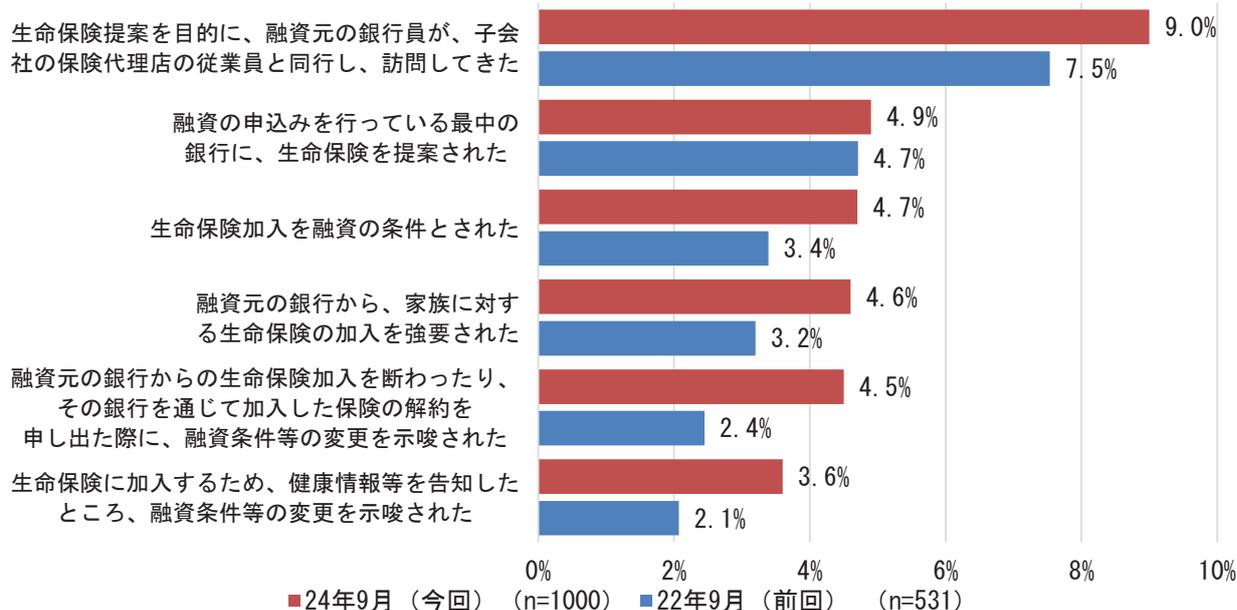


図 12

Q. 次の選択肢に該当するような経験はありますか。(複数回答可)【対象：事業主】



## (4) 弊害防止措置の認知度

弊害防止措置の認知度は低位にとどまっており、問題事例が潜在化している可能性は依然として高い

- 銀行が銀行業務で知り得た顧客情報を本人に断りなく保険募集に活用することが禁止されていることについて、「全く知らない」「聞いたことがあるが、詳しく知らない」との回答とした人を合わせると9割弱となり、当該措置を十分認識していない現状にある。【図13】
- また、融資先に対する保険募集規制の認知度についても、「全く知らない」「聞いたことがあるが、詳しく知らない」と回答した人を合わせると、9割を超えている。【図14】
- このように、弊害防止措置の認知度は低位であることから、「圧力募集」をはじめとする問題事例が潜在化している可能性は依然として高いと言える。

図 13

Q. 銀行業務で知り得た非公開金融情報（銀行口座の入出金情報など）や保健医療に関する情報を、本人に断りなく生命保険販売に活用することが禁止されていることをご存知ですか。  
【対象：全体】

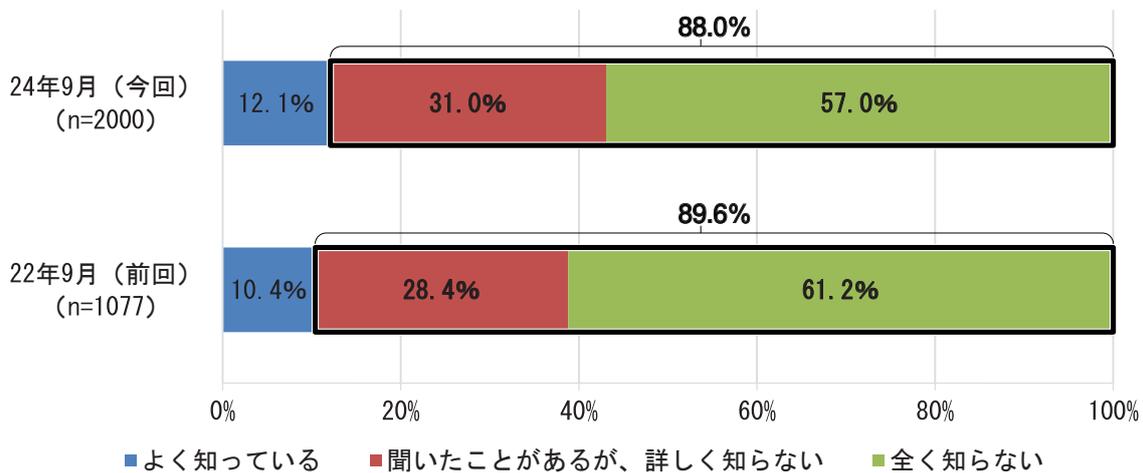
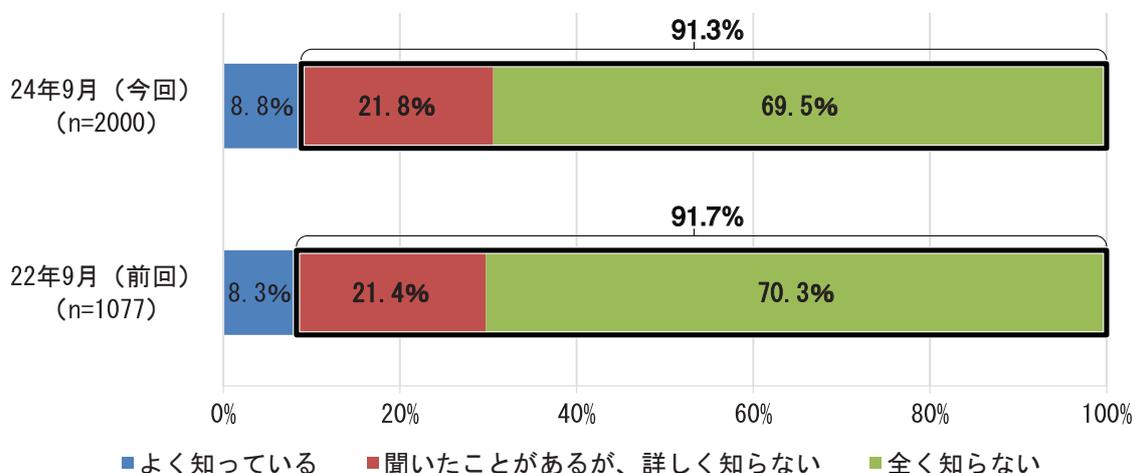


図 14

Q. 銀行が生命保険商品を融資先（住宅ローンなどの非事業性資金の融資先を除く）に販売する際、販売対象者や保険の種類について、規制があることをご存知ですか。【対象：全体】



2012年4月より実施されている弊害防止措置の認知度も低位にとどまっており、前出の弊害防止措置を含めた現行の弊害防止措置全体が、消費者保護上の問題を解消するための機能を十分に果たしているとは言えない

- 2012年4月より、銀行窓販が新たなルールの下で実施されていることに対する消費者の認知度をみると、「全く知らない」「聞いたことがあるが、詳しく知らない」と回答した人の合計は、9割弱となっている。【図15】
- 同様に、保険商品と預金との誤認防止措置として、その説明内容を理解したことを書面で確認することになったことに対する消費者の認知度も、「全く知らない」「聞いたことがあるが、詳しく知らない」と回答した人の合計が、9割弱となっている。【図16】
- 前出の弊害防止措置の認知度に加え、新たな弊害防止措置の認知度も低位にとどまっていることから、現行の弊害防止措置全体が、消費者保護上の問題を解消するための機能を十分に果たしているとは言えない。

図 15

Q. 銀行等による生命保険販売については、2012年(平成24年)4月に規制(弊害防止措置)が見直され、現在、そのもとで、実施されていることをご存知ですか。【対象：全体】

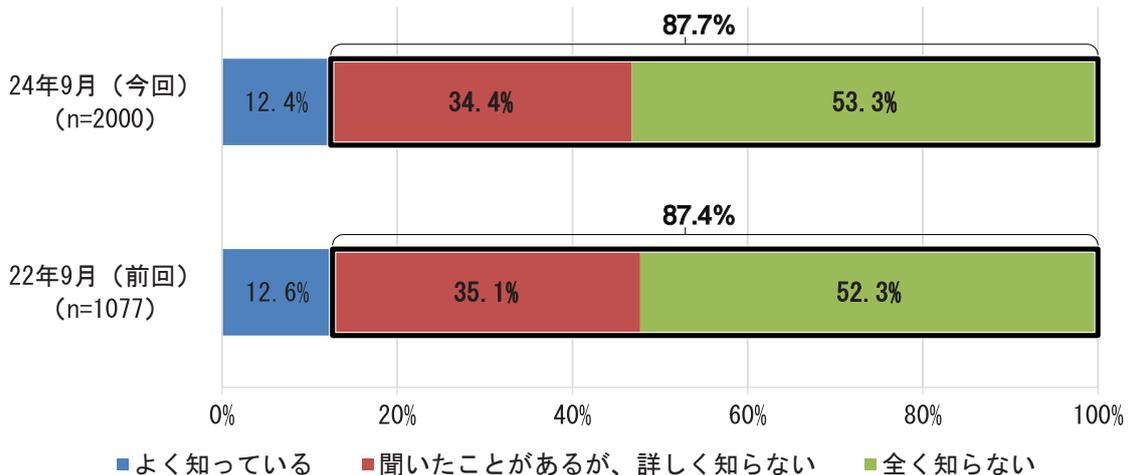
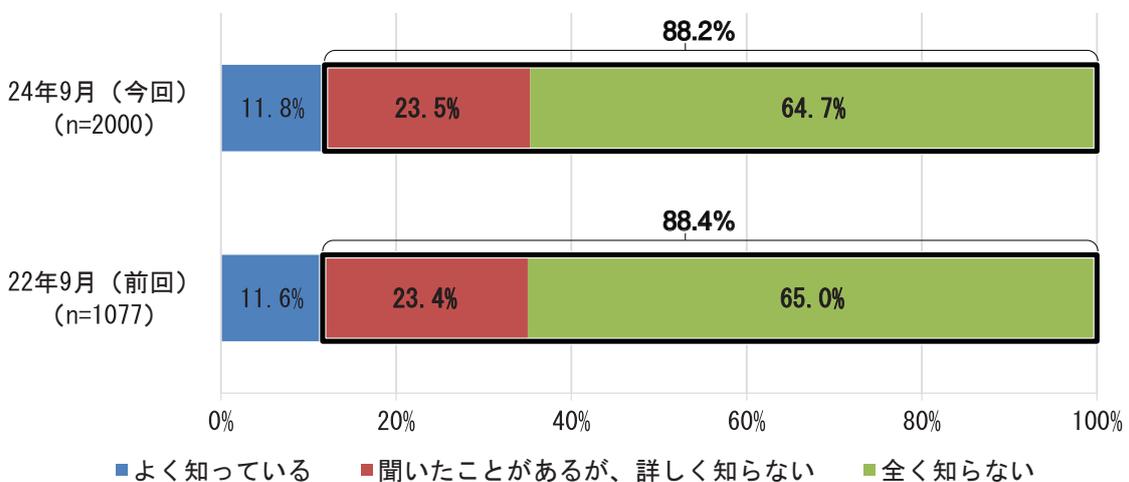


図 16

Q. 2012年(平成24年)4月より、保険商品と預金との誤認防止措置として、その説明内容を理解したことを書面で確認することになったことをご存知でしたか。【対象：全体】



### 3. 参考データ

#### (1) 回答者属性

##### 地域分類

	人数	%
北海道	76	3.8
東北	96	4.8
関東	703	35.2
北陸	70	3.5
中部	330	16.5
近畿	393	19.7
中国	101	5.1
四国	74	3.7
九州	157	7.9
合計	2000	100.0

##### 性別

	人数	%
男性	1403	70.2
女性	597	29.9
合計	2000	100.0

##### 性年代

	人数	%
男性20代	70	3.5
男性30代	135	6.8
男性40代	293	14.7
男性50代	474	23.7
男性60代	431	21.6
女性20代	54	2.7
女性30代	126	6.3
女性40代	161	8.1
女性50代	166	8.3
女性60代	90	4.5
合計	2000	100.0

##### 未既婚

	人数	%
結婚していない (未婚・離死別)	793	39.7
結婚している	1207	60.4
合計	2000	100.0

##### 職業分類

	人数	%
経営者	370	18.5
役員	61	3.1
会社員(事務系)	415	20.8
会社員(技術系)	237	11.9
会社員(その他)	247	12.4
自営業	573	28.7
自由業	97	4.9
合計	2000	100.0

##### 世帯年収

	人数	%
300万円未満	243	12.2
300万円～500万円未満	430	21.5
500万円～700万円未満	397	19.9
700万円～1000万円未満	432	21.6
1000万円～1500万円未満	319	16.0
1500万円以上	179	9.0
合計	2000	100.0

##### 同居家族の人数

	人数	%
ひとり暮らし	398	19.9
2人	654	32.7
3人	461	23.1
4人	300	15.0
5人	130	6.5
6人	37	1.9
7人以上	20	1.0
合計	2000	100.0

##### 同居の子供人数

	人数	%
なし	1167	58.4
1人	406	20.3
2人	323	16.2
3人	94	4.7
4人	8	0.4
5人以上	2	0.1
合計	2000	100.0

##### 同居家族の構成

	人数	%
ひとり暮らし	398	19.9
夫婦のみ	429	21.5
夫婦(または片親)と 未婚の子供	717	35.9
2世代同居 (夫婦とその親)	136	6.8
3世代同居 (夫婦とその子供、親)	183	9.2
その他	137	6.9
合計	2000	100.0

## (2) 調査結果 (全体版)

### 単純集計【本調査】

Q1. あなたが普段利用している銀行（【事業主】融資等の取引のある銀行【一般】給与振込や公共料金・ローンの支払等を管理する、あなたの家庭の生活口座を担う銀行）を教えてください。（複数回答）

	人数	%
三菱UFJ銀行	604	30.2
三井住友銀行	469	23.5
みずほ銀行	361	18.1
りそな銀行・SBI新生銀行・あおぞら銀行	232	11.6
地方銀行	966	48.3
信用金庫	502	25.1
信用組合	66	3.3
信託銀行	52	2.6
ゆうちょ銀行	867	43.4
その他	237	11.9
全体	(2000)	

Q2. 現在、銀行等による生命保険販売が解禁され、全ての生命保険商品を銀行窓口で販売できるようになったことをご存知ですか

	人数	%
よく知っている	458	22.9
聞いたことがあるが、詳しくは知らない	815	40.8
全く知らない	727	36.4
全体	2000	100.0

Q3. 銀行等による生命保険販売については、2012年(平成24年)4月に規制（弊害防止措置）が見直され、現在、そのもとで、実施されていることをご存知ですか

	人数	%
よく知っている	248	12.4
聞いたことがあるが、詳しくは知らない	687	34.4
全く知らない	1065	53.3
全体	2000	100.0

Q4. あなたは、銀行を通じて生命保険の提案を受けたことがありますか。提案を受けたことがある場合は直近の時期をお答えください

	人数	%
2022年(令和4年)10月以降に提案を受けたことがある	277	13.9
2022年(令和4年)9月以前に提案を受けたことがある	230	11.5
提案を受けたことはない	1493	74.7
全体	2000	100.0

Q5. 銀行を通じて生命保険の提案を受けた際の、生命保険の種類について教えてください（複数回答）

	人数	%
一時払い終身保険	147	29.0
終身保険（一時払いを除く）	153	30.2
一時払い年金保険	80	15.8
年金保険（一時払いを除く）	99	19.5
一時払い養老保険	36	7.1
養老保険（一時払いを除く）	47	9.3
医療保険・ガン保険・介護保険・特定疾病保険	193	38.1
定期保険	68	13.4
その他	19	3.7
覚えていない	63	12.4
全体	(507)	

Q6. 銀行を通じて生命保険の提案を受けた際の、銀行と担当者について教えてください（複数回答）

	都市銀行	地方銀行	信用金庫 信用組合	ゆうちょ 銀行	その他 銀行
融資担当者と異なる、保険販売担当者から提案を受けた	178 35.1	162 32.0	81 16.0	114 22.5	50 9.9
融資担当者から、生命保険の提案を受けた	92 18.1	111 21.9	59 11.6	66 13.0	26 5.1
支店長等の上位役職者から生命保険の提案を受けた	63 12.4	57 11.2	41 8.1	46 9.1	19 3.7
わからない	26 5.1	39 7.7	25 4.9	37 7.3	34 6.7
その他	8 1.6	4 0.8	3 0.6	1 0.2	3 0.6
この銀行からは、提案を受けていない	257 50.7	231 45.6	349 68.8	306 60.4	394 77.7
全体	(507)	(507)	(507)	(507)	(507)

Q7. 銀行員から生命保険の提案を受けた際の印象について教えてください

	人数	%
説明はわかりやすかった	135	26.6
普通	330	65.1
説明はややわかりにくかった	33	6.5
説明は大変わかりにくかった	9	1.8
全体	507	100.0

Q8. あなたは、銀行を通じて生命保険に加入していますか。加入している場合は直近の加入時期をお答えください

	人数	%
2022年(令和4年)10月以降に加入した	167	8.4
2022年(令和4年)9月以前に加入した	225	11.3
加入していない	1608	80.4
全体	2000	100.0

Q9. 銀行を通じて加入された生命保険の種類をそれぞれの銀行ごとに教えてください（複数回答）

	都市銀行	地方銀行	信用金庫 信用組合	ゆうちょ 銀行	その他 銀行
一時払い終身保険	77 19.6	65 16.6	44 11.2	37 9.4	26 6.6
終身保険（一時払いを除く）	47 12.0	51 13.0	29 7.4	33 8.4	16 4.1
一時払い年金保険	30 7.7	28 7.1	25 6.4	18 4.6	11 2.8
年金保険（一時払い除く）	30 7.7	33 8.4	24 6.1	22 5.6	13 3.3
一時払い養老保険	16 4.1	15 3.8	12 3.1	13 3.3	17 4.3
養老保険（一時払い除く）	23 5.9	14 3.6	8 2.0	13 3.3	10 2.6
医療保険・ガン保険・ 介護保険・特定疾病保険	46 11.7	50 12.8	26 6.6	36 9.2	18 4.6
定期保険	19 4.8	22 5.6	12 3.1	21 5.4	9 2.3
その他	10 2.6	14 3.6	10 2.6	8 2.0	4 1.0
この銀行では加入していない	168 42.9	148 37.8	219 55.9	203 51.8	240 61.2
覚えていない	55 14.0	55 14.0	69 17.6	63 16.1	67 17.1
全体	(392)	(392)	(392)	(392)	(392)

Q10. 銀行を通じて加入した生命保険のうち、変額保険はありますか

	人数	%
ある	120	30.6
ない	235	59.9
わからない	37	9.4
全体	392	100.0

Q11. 銀行を通じて加入した生命保険のうち、外貨建て保険はありますか

	人数	%
ある	146	37.2
ない	217	55.4
わからない	29	7.4
全体	392	100.0

Q12. 銀行を通じて生命保険に加入された一番の理由を教えてください

	人数	%
銀行との取引を考えてやむを得ず加入した	66	16.8
銀行員から強く勧められて断れず加入した	44	11.2
銀行で生命保険に加入した方が便利であると考えて加入した	86	21.9
商品の内容が良かったから加入した	140	35.7
銀行の対応等が良かったから加入した	40	10.2
その他	16	4.1
全体	392	100.0

Q13. 銀行を通じて変額保険・外貨建て保険に加入された一番の理由を教えてください

	人数	%
銀行との取引を考えてやむを得ず加入した	25	14.3
銀行員から強く勧められて断れず加入した	27	15.4
銀行で生命保険に加入した方が便利であると考えて加入した	32	18.3
商品の内容が良かったから加入した	74	42.3
銀行の対応等が良かったから加入した	14	8.0
その他	3	1.7
全体	175	100.0

Q14. 銀行を通じて変額保険・外貨建て保険を申込み時には、そのリスクや商品性について理解することができましたか

	人数	%
銀行員の説明を聞いて、よく理解できた	61	34.9
銀行員の説明を聞いて、ある程度理解できた	90	51.4
銀行員の説明を聞いたが、理解できなかった	11	6.3
銀行員の説明が不十分だったので理解できなかった	9	5.1
銀行の対応等が良かったから加入した	3	1.7
銀行員の説明がなかったため理解できなかった	1	0.6
全体	175	100.0

Q15. (銀行を通じて保険に加入していない方にお伺いします。) 今後、銀行を通じて保険に加入したいと思いませんか

	人数	%
加入したい	70	4.4
加入したくない	669	41.6
わからない	869	54.0
全体	1608	100.0

Q16. 銀行の窓口で、全ての生命保険商品を販売できることについて、どのように思いますか (複数回答)

	人数	%
取引先銀行から生命保険を強引に提案されそうで不安	565	28.3
銀行の窓口で、生命保険の知識に通じた人材がいるのか不安	586	29.3
住宅ローン等と生命保険 (団体信用生命保険を含む) のセット販売等といった、圧力販売が行われそうで不安	273	13.7
給与・年金・引去り等、家庭の経済力等を把握されたくなくて販売されそうで不安	359	18.0
保険加入後のサービスが不安	395	19.8
預金、生命保険などのあらゆる金融商品を購入・一括管理できるので利便性が高まる	210	10.5
取引先銀行で、複数の生命保険商品を比較検討できる	255	12.8
取引先銀行で、自分にふさわしい生命保険商品を提案してくれる	203	10.2
生命保険商品の開発や改良が行われ商品性等の向上が期待できる	238	11.9
その他	139	7.0
全体	(2000)	

Q17. 【事業主】融資等の取引のある、【一般】給与振込や公共料金・ローンの支払等を管理する、銀行から生命保険を提案された場合、どのように思いますか

	人数	%
日頃 (今後) の付き合いを考えると、かなり断りにくい	153	7.7
日頃 (今後) の付き合いを考えると、やや断りにくい	446	22.3
気にならない	1368	68.4
その他	33	1.7
全体	2000	100.0

Q18. (事業主の方にお伺いします。) 融資元銀行の子会社である保険代理店より生命保険を提案されたとしたら、どのように思いますか

	人数	%
日頃(今後)の付き合いを考えると、かなり断りにくい	95	9.5
日頃(今後)の付き合いを考えると、やや断りにくい	229	22.9
気にならない	659	65.9
その他	17	1.7
全体	1000	100.0

Q19. 次の選択肢に該当するような経験はありますか。それぞれの銀行についてお答えください

	都市銀行	地方銀行	信用金庫 信用組合	ゆうちょ 銀行	その他 銀行
銀行口座に退職金等のまとまった振込があった直後に、銀行から連絡があり、生命保険を提案された	143 7.2	112 5.6	67 3.4	73 3.7	47 2.4
住宅ローン等と生命保険(団体信用生命保険を含む)をセットで提案された	76 3.8	110 5.5	57 2.9	36 1.8	37 1.9
銀行を訪れたところ、執拗に生命保険を提案され、当初の目的である手続きが滞った	45 2.3	48 2.4	50 2.5	40 2.0	20 1.0
加入後に保険契約内容に関して問い合わせたところ「保険会社に聞いて欲しい」と回答され取り合ってもらえなかった	34 1.7	40 2.0	29 1.5	37 1.9	19 1.0
生命保険の提案をされたが、説明が不十分だった(提案された商品が、生命保険であることさえも、よく理解できなかった)	35 1.8	45 2.3	41 2.1	37 1.9	29 1.5
上記に該当するものはなし	1791 89.6	1771 88.6	1851 92.6	1847 92.4	1884 94.2
全体	(2000)	(2000)	(2000)	(2000)	(2000)

Q20. (事業主の方にお伺いします。) 次の選択肢に該当するような経験はありますか。それぞれの銀行についてお答えください

	都市銀行	地方銀行	信用金庫 信用組合	ゆうちょ 銀行	その他 銀行
生命保険提案を目的に、融資元の銀行員が、子会社の保険代理店の従業員と同行し、訪問してきた	44 4.4	47 4.7	24 2.4	23 2.3	9 0.9
融資元の銀行から、家族に対する生命保険の加入を強要された	18 1.8	26 2.6	17 1.7	7 0.7	6 0.6
融資元の銀行からの生命保険加入を断わったり、その銀行を通じて加入した保険の解約を申し出た際に、融資条件等の変更を示唆された	16 1.6	17 1.7	15 1.5	13 1.3	7 0.7
生命保険加入を融資の条件とされた	14 1.4	19 1.9	11 1.1	11 1.1	6 0.6
生命保険に加入するため、健康情報等を告知したところ、融資条件等の変更を示唆された	8 0.8	13 1.3	10 1.0	10 1.0	5 0.5
融資の申込みを行っている最中の銀行に、生命保険を提案された	11 1.1	23 2.3	11 1.1	11 1.1	4 0.4
上記に該当するものはなし	942 94.2	921 92.1	949 94.9	957 95.7	972 97.2
全体	(1000)	(1000)	(1000)	(1000)	(1000)

Q21. 銀行業務で知り得た非公開金融情報（銀行口座の入出金情報など）や保健医療に関する情報を、本人に断りなく生命保険販売に活用することが禁止されていることをご存知ですか

	人数	%
よく知っている	241	12.1
聞いたことがあるが、詳しくは知らない	619	31.0
全く知らない	1140	57.0
全体	2000	100.0

Q22. 2012年（平成24年）4月より、同意取得の際、保険の勧誘の手段、利用する情報の範囲、同意の撤回方法等の明示が必要となったことをご存知でしたか

	人数	%
よく知っている	185	9.3
聞いたことがあるが、詳しくは知らない	501	25.1
全く知らない	1314	65.7
全体	2000	100.0

Q23. 2012年（平成24年）4月より、保険商品と預金との誤認防止措置として、その説明内容を理解したことを書面で確認することになったことをご存知でしたか

	人数	%
よく知っている	236	11.8
聞いたことがあるが、詳しくは知らない	470	23.5
全く知らない	1294	64.7
全体	2000	100.0

Q24. 銀行が生命保険商品を融資先（住宅ローンなどの非事業性資金の融資先を除く）に販売する際、販売対象者や保険の種類について、規制があることをご存知ですか

	人数	%
よく知っている	176	8.8
聞いたことがあるが、詳しくは知らない	435	21.8
全く知らない	1389	69.5
全体	2000	100.0

### (3) 調査票

通番	設問内容	調査主旨
Q 1	あなたが普段利用している銀行を教えてください(複数回答可能) <個人の方> 給与振込や公共料金・ローンの支払等を管理する、あなたの家庭の生活口座を担う銀行 <事業主の方> 融資等の取引のある銀行	利用状況の実態把握と各質問の詳細を区分するため
	1. 三菱UFJ銀行	
	2. 三井住友銀行	
	3. みずほ銀行	
	4. りそな銀行・SBI新生銀行・あおぞら銀行	
	5. 地方銀行	
	6. 信用金庫	
	7. 信用組合	
	8. 信託銀行	
	9. ゆうちょ銀行	
	10. その他	
	11. 利用していない	
Q 2	現在、銀行等による生命保険販売が解禁され、全ての生命保険商品を銀行窓口で販売できるようになったことをご存知ですか	消費者の銀行窓販に対する認識度を把握するため
	1. よく知っている	
	2. 聞いたことがあるが、詳しくは知らない	
	3. 全く知らない	
※以下の説明画像(「銀行等による保険販売に関する弊害防止措置」)をクリックして、内容をご確認の上、Q3以降をご回答ください。		
Q 3	銀行等による生命保険販売については、2012年(平成24年)4月に規制(弊害防止措置)が見直され、現在、そのもとで、実施されていることをご存知ですか	消費者の新たな弊害防止措置の認知度を把握するため
	1. よく知っている	
	2. 聞いたことがあるが、詳しくは知らない	
	3. 全く知らない	
Q 4	あなたは、銀行を通じて生命保険の提案を受けたことがありますか? 提案を受けたことがある場合は直近の時期をお答えください	銀行からの提案時期を把握するため
	1. 2022年(令和4年)10月以降に提案を受けたことがある	
	2. 2022年(令和4年)9月以前に提案を受けたことがある	
	3. 提案を受けたことはない	
Q 5	(Q4で1~2を選択した方のみ) 銀行を通じて生命保険の提案を受けた際の、生命保険の種類について教えてください(複数回答可)	提案時における商品を把握するため
	1. 一時払い終身保険	
	2. 終身保険(一時払いを除く)	
	3. 一時払い年金保険	
	4. 年金保険(一時払い除く)	
	5. 一時払い養老保険	
	6. 養老保険(一時払い除く)	
	7. 医療保険・ガン保険・介護保険・特定疾病保険	
	8. 定期保険	
	9. その他	
	10. 覚えていない	
Q 6	(Q4で1~2を選択した方のみ) 銀行を通じて生命保険の提案を受けた際の、銀行と担当者について教えてください(複数回答可) ※「融資担当者」とは、住宅ローン等個人向け融資を含む、融資業務を担当している銀行員を指します	提案時における商品の提案者を把握するため

		都市 銀行	地方 銀行	信用 金庫 信用 組合	ゆう ちょ 銀行	その他 銀行
	1. 融資担当者と異なる、保険販売担当者から提案を受けた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	2. 融資担当者から、生命保険の提案を受けた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	3. 支店長等の上位役職者から生命保険の提案を受けた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	4. わからない	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	5. その他（自由回答）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	6. この銀行からは、提案を受けていない	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Q 7	（Q 4 で 1 ～ 2 を選択した方のみ） 銀行員から生命保険の提案を受けた際の印象について教えてください	募集時の説明実態を把握するため				
	1. 説明はわかりやすかった					
	2. 普通					
	3. 説明はややわかりにくかった					
	4. 説明は大変わかりにくかった					
Q 8	あなたは、銀行を通じて生命保険に加入していますか。加入している場合は直近の加入時期をお答えください。	銀行からの保険加入の実態および加入時期を把握するため				
	1. 2022 年(令和 4 年)10 月以降に加入した					
	2. 2022 年(令和 4 年)9 月以前に加入した					
	3. 加入していない					
Q 9	（Q 8 で 1 ～ 2 と回答した方のみ） 銀行を通じて加入された生命保険の種類をそれぞれの銀行ごとに教えてください（複数回答可）	銀行からの加入した保険商品を把握するため				
		都市 銀行	地方 銀行	信用 金庫 信用 組合	ゆう ちょ 銀行	その他 銀行
	1. 一時払い終身保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	2. 終身保険（一時払いを除く）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	3. 一時払い年金保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	4. 年金保険（一時払い除く）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	5. 一時払い養老保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	6. 養老保険（一時払い除く）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	7. 医療保険・ガン保険・介護保険・特定疾病保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	8. 定期保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	9. その他	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	10. この銀行では加入していない	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	11. 覚えていない	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Q 10	（Q 8 で 1 ～ 2 と回答した方のみ） 銀行を通じて加入した生命保険のうち、変額保険はありますか？ ※変額保険とは…株式や債券を中心に資産を運用し、運用の実績によって保険金や解約返戻金が増減する保険のこと	銀行からの変額保険の加入実態を把握するため				
	1. ある					
	2. ない					
	3. わからない					
Q 11	（Q 8 で 1 ～ 2 と回答した方のみ） 銀行を通じて加入した生命保険のうち、外貨建て保険はありますか？ ※外貨建て保険とは…保険料の払い込みや保険金・解約返戻金などの受け取りを外貨建て（ドル等）で行う生命保険	銀行からの外貨建て保険の加入実態を把握するため				
	1. ある					
	2. ない					
	3. わからない					
Q 12	（Q 8 で 1 ～ 2 と回答した方のみ） 銀行を通じて生命保険に加入された一番の理由を教えてください	加入理由を把握するため				
	1. 銀行との取引を考えてやむを得ず加入した					
	2. 銀行員から強く勧められて断れず加入した					
	3. 銀行で生命保険に加入した方が便利であると考えて加入した					
	4. 商品の内容が良かったから加入した					
	5. 銀行の対応等が良かったから加入した					
	6. その他（自由回答）					

Q13	(Q8で1~2と回答した方およびQ10、11のどちらで1と回答した方のみ) 銀行を通じて変額保険・外貨建て保険に加入された一番の理由を教えてください。	銀行からの変額保険・外貨建て保険の加入理由を把握するため				
	1. 銀行との取引を考えてやむを得ず加入した					
	2. 銀行員から強く勧められて断れず加入した					
	3. 銀行で生命保険に加入した方が便利であると考えて加入した					
	4. 商品の内容が良かったから加入した					
	5. 銀行の対応等が良かったから加入した					
	6. その他(自由回答)					
Q14	(Q8で1~2と回答した方およびQ10、11で1と回答した方のみ) 銀行を通じて変額保険・外貨建て保険を申込み時には、そのリスクや商品性について理解することができましたか?	銀行からリスク性のある保険商品に加入する際にそのリスクについて消費者の理解度を把握するため				
	1. 銀行員の説明を聞いて、よく理解できた					
	2. 銀行員の説明を聞いて、ある程度理解できた					
	3. 銀行員の説明を聞いたが、理解できなかった					
	4. 銀行員の説明が不十分だったので理解できなかった					
	5. 銀行員の説明がなかったので理解できなかった					
	6. 覚えていない					
Q15	(Q8で3と回答した方のみ) 今後、銀行を通じて保険に加入したいと思えますか	今後の銀行からの保険加入意向を把握するため				
	1. 加入したい					
	2. 加入したくない					
	3. わからない					
Q16	銀行の窓口で、全ての生命保険商品を販売できることについて、どのように思いますか(複数回答可)	銀行窓販に対する消費者イメージを把握するため				
	1. 取引先銀行から生命保険を強引に提案されそうで不安					
	2. 銀行の窓口で、生命保険の知識に通じた人材がいるのか不安					
	3. 住宅ローン等と生命保険(団体信用生命保険を含む)のセット販売等といった、圧力販売が行われそうで不安					
	4. 給与・年金・引取り等、家庭の経済力等を把握されそうで不安					
	5. 保険加入後のサービスが不安					
	6. 預金、生命保険などのあらゆる金融商品を購入・一括管理できるので利便性が高まる					
	7. 取引先銀行で、複数の生命保険商品を比較検討できる					
	8. 取引先銀行で、自分にふさわしい生命保険商品を提案してくれる					
	9. 生命保険商品の開発や改良が行われ商品性等の向上が期待できる					
	10. その他(自由回答)					
Q17	取引先銀行から、生命保険を提案された場合、どのように思いますか <個人の方> 給与振込や公共料金・ローンの支払等を管理する、あなたの家庭の生活口座を担う銀行から <事業主の方> 融資等の取引のある銀行から	銀行から保険提案があった場合の消費者心理(圧力度合い)を把握するため				
	1. 日頃(今後)の付き合いを考えると、かなり断りにくい					
	2. 日頃(今後)の付き合いを考えると、やや断りにくい					
	3. 気にならない					
	4. その他(自由回答)					
Q18	(属性が事業主の方のみ) 融資元銀行の子会社である保険代理店より生命保険を提案されたとしたら、どのように思いますか	銀行の保険代理店から保険提案があった場合の事業者心理(圧力度合い)を把握するため				
	1. 日頃(今後)の付き合いを考えると、かなり断りにくい					
	2. 日頃(今後)の付き合いを考えると、やや断りにくい					
	3. 気にならない					
	4. その他(自由回答)					
Q19	次の選択肢に該当するような経験はありますか。それぞれの銀行についてお答えください(複数回答可)	消費者保護上の問題事例の実態を把握するため				
		都市銀行	地方銀行	信用金庫 信用	ゆうちょ銀行	その他銀行

				組合		
	1. 銀行口座に退職金等のまとまった振込があった直後に、銀行から連絡があり、生命保険を提案された	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	2. 住宅ローン等と生命保険（団体信用生命保険を含む）をセットで提案された	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	3. 銀行を訪れたところ、執拗に生命保険を提案され、当初の目的である手続きが滞った	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	4. 加入後に保険契約内容に関して問い合わせたところ「保険会社に聞いて欲しい」と回答され取り合ってもらえなかった	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	5. 生命保険の提案をされたが、説明が不十分だった（提案された商品が、生命保険であることさえも、よく理解できなかった）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	6. 上記に該当するものはなし	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Q20	（属性が事業主の方のみ） 次の選択肢に該当するような経験はありますか。それぞれの銀行についてお答えください（複数回答可）	消費者保護上の問題事例の実態を把握するため				
		都市銀行	地方銀行	信用金庫 信用組合	ゆうちょ銀行	その他銀行
	1. 生命保険提案を目的に、融資元の銀行員が、子会社の保険代理店の従業員と同行し、訪問してきた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	2. 融資元の銀行から、家族に対する生命保険の加入を強要された	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	3. 融資元の銀行からの生命保険加入を断わったり、その銀行を通じて加入した保険の解約を申し出た際に、融資条件等の変更を示唆された	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	4. 生命保険加入を融資の条件とされた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	5. 生命保険に加入するため、健康情報等を告知したところ、融資条件等の変更を示唆された	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	6. 融資の申込みを行っている最中の銀行に、生命保険を提案された	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	7. 上記に該当するものはなし	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Q21	銀行業務で知り得た非公開金融情報（銀行口座の入出金情報など）や保健医療に関する情報を、本人に断りなく生命保険販売に活用することが禁止されていることをご存知ですか ※本アンケート回答前の状況について、お答えください	弊害防止措置の認知度を把握するため				
	1. よく知っている					
	2. 聞いたことがあるが、詳しく知らない					
	3. 全く知らない					
Q22	非公開金融情報の保険募集・業務への利用については、事前の同意を要することとされていますが、2012年（平成24年）4月より、同意取得の際、保険の勧誘の手段、利用する情報の範囲、同意の撤回方法等の明示が必要となったことをご存知でしたか ※本アンケート回答前の状況について、お答えください	弊害防止措置（直近の見直しで強化された部分）の認知度を把握するため				
	1. よく知っている					
	2. 聞いたことがあるが、詳しく知らない（銀行からの保険提案時・加入時にはじめて知った）					
	3. 全く知らない					
Q23	2012年（平成24年）4月より、保険商品と預金との誤認防止措置として、その説明内容を理解したことを書面で確認することになったことをご存知でしたか ※本アンケート回答前の状況について、お答えください	弊害防止措置（直近の見直しで強化された部分）の認知度を把握するため				
	1. よく知っている					
	2. 聞いたことがあるが、詳しく知らない（銀行からの保険提案時・加入時にはじめて知った）					
	3. 全く知らない					
Q24	銀行が生命保険商品を融資先（住宅ローンなどの非事業性資金の融資先を除く）に販売する際、販売対象者や保険の種類について、規制があることをご存知ですか ※本アンケート回答前の状況について、お答えください	弊害防止措置の認知度を把握するため				
	1. よく知っている					
	2. 聞いたことがあるが、詳しく知らない					
	3. 全く知らない					

(別表) 銀行等による保険販売に関する新たな弊害防止措置

銀行等による保険販売については、2011年9月の弊害防止措置の「所要の見直し」において、下記の通り、弊害防止措置が全体として存置された上で、個々の規制についての一部緩和や強化がなされ、2012年4月より新たな弊害防止措置の下で実施されています。

銀行等による保険販売に関する新たな弊害防止措置(2012年4月より実施)

◆ 銀行等による保険販売に関する弊害防止措置は全体として存置された上で、以下の通り、個々の規制についての一部緩和や強化がなされました。  
【弊害防止措置の見直しの概要】

<b>融資先販売規制</b> ・一定の保険商品については、事業性資金の融資先(従業員数50人以下の小規模事業者はその従業員等を含む)に対し、手数料を得て保険募集を行ってはならない。	<b>募集制限先</b> 融資先従業員含め維持	一時払終身保険・一時払養老保険等を除外(右記※1参照) <span style="float: right;">緩和</span>	(※1)融資先販売規制対象商品の範囲(生命保険関係) <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>見直し前</th> <th>見直し後</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>規制対象(販売不可)</td> <td>                     ・一時払終身保険                      ・一時払養老保険                      ・定期保険                      ・平準払終身保険                      ・短期・長期平準払養老保険                      ・医療・介護保険                 </td> <td>                     ・定期保険                      ・平準払終身保険                      ・短期・長期平準払養老保険                      ・医療・介護保険                 </td> </tr> <tr> <td>規制対象外(販売可)</td> <td>                     ・個人年金(法人契約除く)                      ・財形保険                      ・住宅関連信用生命保険                 </td> <td>                     ・一時払終身保険                      ・一時払養老保険                      ・個人年金(法人契約除く)                      ・財形保険                      ・住宅関連信用生命保険                 </td> </tr> </tbody> </table>		見直し前	見直し後	規制対象(販売不可)	・一時払終身保険 ・一時払養老保険 ・定期保険 ・平準払終身保険 ・短期・長期平準払養老保険 ・医療・介護保険	・定期保険 ・平準払終身保険 ・短期・長期平準払養老保険 ・医療・介護保険	規制対象外(販売可)	・個人年金(法人契約除く) ・財形保険 ・住宅関連信用生命保険	・一時払終身保険 ・一時払養老保険 ・個人年金(法人契約除く) ・財形保険 ・住宅関連信用生命保険					
	見直し前	見直し後															
規制対象(販売不可)	・一時払終身保険 ・一時払養老保険 ・定期保険 ・平準払終身保険 ・短期・長期平準払養老保険 ・医療・介護保険	・定期保険 ・平準払終身保険 ・短期・長期平準払養老保険 ・医療・介護保険															
規制対象外(販売可)	・個人年金(法人契約除く) ・財形保険 ・住宅関連信用生命保険	・一時払終身保険 ・一時払養老保険 ・個人年金(法人契約除く) ・財形保険 ・住宅関連信用生命保険															
<b>担当者分離規制</b> ・事業資金の貸付に関して顧客と応接する業務を行う者が、所定の保険商品の保険募集を行わないよう措置を講じなければならない。	維持																
<b>タイミング規制</b> ・顧客が当該銀行等に対し資金の貸付の申込みを行っていることを知りながら、当該顧客またはその密接関係者に対し、所定の保険契約の締結の代理または紹介を行ってはならない。	非事業性資金の融資申込者を除外(右記※2参照) <span style="float: right;">緩和</span>	(※2)タイミング規制の適用範囲 <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>見直し前</th> <th>見直し後</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>[全ての融資申込者]</td> <td></td> <td>[事業性資金の融資申込者] ・引き続き規制対象(販売不可)</td> </tr> <tr> <td>・規制対象(販売不可)</td> <td></td> <td>[非事業性資金の融資申込者] ・規制対象から除外(販売可)</td> </tr> </tbody> </table> (注) 非事業性資金の具体例: 住宅ローン等		見直し前	見直し後	[全ての融資申込者]		[事業性資金の融資申込者] ・引き続き規制対象(販売不可)	・規制対象(販売不可)		[非事業性資金の融資申込者] ・規制対象から除外(販売可)						
	見直し前		見直し後														
[全ての融資申込者]		[事業性資金の融資申込者] ・引き続き規制対象(販売不可)															
・規制対象(販売不可)		[非事業性資金の融資申込者] ・規制対象から除外(販売可)															
<b>特例地域金融機関の特例(融資先販売規制)</b> ・保険募集制限先の小規模事業者は従業員数20人以下 ・また、融資先従業員等を保険契約者とする生命保険を保険契約者1人あたり1,000万円まで、第3分野商品を所定の金額まで募集可能とされている。	小口規制の適用範囲緩和(右記※3参照) (保険金額の制限の対象となる保険募集を、従業員数50人以下の融資先従業員等を保険契約とするものに限定) <span style="float: right;">緩和</span>	(※3)小口規制の適用範囲(担当者分離の適用を受ける場合) <table border="1"> <thead> <tr> <th>融資先従業員数</th> <th>見直し前</th> <th>見直し後</th> <th>(参考)一般銀行</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>20人以下</td> <td>販売不可</td> <td>販売不可</td> <td rowspan="2">販売不可</td> </tr> <tr> <td>20人超～50人以下</td> <td>1,000万まで</td> <td>1,000万まで</td> </tr> <tr> <td>50人超</td> <td>1,000万まで</td> <td>保険金額に制限なし</td> <td>保険金額に制限なし</td> </tr> </tbody> </table>	融資先従業員数	見直し前	見直し後	(参考)一般銀行	20人以下	販売不可	販売不可	販売不可	20人超～50人以下	1,000万まで	1,000万まで	50人超	1,000万まで	保険金額に制限なし	保険金額に制限なし
融資先従業員数	見直し前		見直し後	(参考)一般銀行													
20人以下	販売不可	販売不可	販売不可														
20人超～50人以下	1,000万まで	1,000万まで															
50人超	1,000万まで	保険金額に制限なし	保険金額に制限なし														
<b>協同組織金融機関の特例(融資先販売規制)</b> ・協同組織金融機関の会員または組合員については、保険募集制限先に該当する場合であっても、生命保険を保険契約者1人あたり1,000万円まで、第3分野商品を所定の金額まで募集可能とされている。	維持																
<b>非公開金融情報保護措置</b> ・銀行業務(保険募集以外の業務)で取り扱う「非公開金融情報」を、事前に書面その他適切な方法により当該顧客の同意を得ることなく、保険募集に利用されないよう措置を講じなければならない。	<b>実効性確保のための措置</b> (同意取得の際、保険の勧誘の手段、利用する情報の範囲、同意の撤回方法等の明示) <span style="float: right;">強化</span>																
<b>保険商品と預金との誤認防止</b>	<b>実効性確保のための措置</b> (保険商品と預金との誤認防止の説明内容を理解したことの書面での確認) <span style="float: right;">強化</span>																
<b>住宅ローン関連保険の募集時説明</b>	<b>実効性確保のための措置</b> (住宅ローン関連保険への加入がローンの条件ではない旨の書面での説明) <span style="float: right;">強化</span>																
<b>その他(募集コンプライアンス責任者の配置等)</b>	維持																





**「銀行等による生命保険販売に関する  
消費者モニターアンケート」調査結果**

---

2024年11月発行

〒113-0034 東京都文京区湯島 3-19-5

湯島三組坂ビル 3階

電 話 : 03-3837-2031 (代表)

F A X : 03-3837-2037

H P : <http://www.liu.or.jp>

---