

銀行等による保険販売に関する要望

2010年9月

- ◇ 銀行等による保険販売（以下、銀行窓販）については、2001年4月の第1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月の第4次解禁（全面解禁）以降、銀行等は全ての保険商品を販売することが可能となっています。
- ◇ 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図られたところです。この弊害防止措置については、全面解禁から概ね3年後、すなわち2010年12月を目処に、消費者保護等の観点から「所要の見直し」が行われることとなっています。
- ◇ 生保労連では、かねてより、消費者に絶大な影響力を持つ銀行が保険を販売することは、消費者保護や公正な競争条件の確保といった観点から多くの問題があるとの認識の下、積極的な意見発信等を行ってきました。
- ◇ こうした中、生保労連では、全面解禁以降の弊害防止措置の機能状況等を監視する観点から、独自の調査活動を展開してまいりました。その主なものとしては、一般の消費者（一般個人、事業主）を対象に外部の調査会社を通じて継続的に実施した「消費者モニターアンケート」と、組合員が日々の営業活動の中で接する問題事例を収集した「窓販モニタリング」です。さらに、2009年11月には、銀行窓販解禁経緯等にて日本との共通点が多い韓国を訪問し、「銀行窓販の現状と課題」についての海外調査を実施いたしました。
- ◇ 各種調査結果については別途報告書を作成していますが、銀行窓販に関する弊害防止措置が十分に機能しておらず、多くの消費者保護上の問題が生じている実態が浮き彫りとなっております。
- ◇ 生保労連は、この12月を目処に行われる弊害防止措置の「所要の見直し」については、各種調査結果から浮き彫りとなった実態を十分に踏まえたものとしていく必要があると考えております。そこで今般、生保労連としての考え方を取りまとめた本要望書を策定いたしました。今後の具体的な議論にあたっては、生保労連の考え方を十分に踏まえ、消費者保護の徹底や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が図られていくよう、強く要望いたします。

全国生命保険労働組合連合会

要望項目

(1) 総論

<要望(1)>

○全ての弊害防止措置について、その存置を図るとともに、実効性を確保するための措置を講じること

(2) 各論

<要望(2)-①>

○いわゆる融資先販売規制、担当者分離規制、タイミング規制等、2005年12月からの追加解禁商品にかかる弊害防止措置を全ての解禁商品に対して適用すること

<要望(2)-②>

○いわゆる融資先販売規制における保険募集制限先として、以下の対応を図ること

- ・既存の対象者の家族を加えること
- ・小規模事業者（従業員数50人以下の事業者）に限定せず、融資先の従業員を含めること

<要望(2)-③>

○いわゆる担当者分離規制の対象者に、支店長等の上位役職者を加えること

<要望(2)-④>

○いわゆる融資先販売規制、担当者分離規制における特例地域金融機関の特例を撤廃すること

○いわゆる融資先販売規制、タイミング規制における協同組織金融機関の特例を撤廃すること

<要望(2)-⑤>

○いわゆる非公開金融情報保護措置について、顧客の書面等の同意の有無を問わずその利用を禁止すること

要望趣旨

(1) 総論

<要望(1)>

○全ての弊害防止措置について、その存置を図るとともに、実効性を確保するための措置を講じること

2001年4月の銀行窓販第1次解禁以降、消費者保護や公正な競争条件の確保の観点から、さまざまな弊害防止措置が講じられてきました。2007年12月の第4次解禁（全面解禁）時にも、その存置がなされるとともに、一部ではその強化が図られたところです。

生保労連では、こうした弊害防止措置が、趣旨に沿って有効に機能することが重要であるとの認識の下、その機能状況を監視すべく、全面解禁以降、消費者モニターアンケートや窓販モニタリング等の独自調査を実施してまいりました。

消費者モニターアンケートにおいては、計5回の調査を実施いたしましたが、そもそも消費者は銀行等を通じての保険加入には前向きでないことが確認されております。また、銀行窓販による利便性向上への期待感は少なく、圧力募集等のさまざまな不安を抱いているのが実情です。こうした不安を裏付けるように、消費者保護に反する販売実態が確認されており、時系列でみても一向に改善が図られていないどころか、むしろ悪化している状況です。弊害防止措置の認知度についても低位にとどまっており、消費者保護上の問題事例が潜在化している可能性が依然として高い状況です。

窓販モニタリングにおいては、合計4,767件もの問題事例が報告されました。事例の内容としては、保険加入を融資の条件とされたといった「圧力販売事例」、退職金や保険金が振り込まれた直後に生命保険を提案されたといった「顧客データ流用事例」、さらには、変額年金の元本割れについての説明がなかったといった「不適切募集事例」等、広範多岐にわたっており、現場においては今現在も様々な消費者保護上の問題が日常的に発生していることは明らかです。

これらの調査結果からは、全面解禁以降においても、弊害防止措置が十分に機能していないと判断せざるを得ません。この12月を目処に行われる「所要の見直し」においては、弊害防止措置を緩和する余地が全くないことは言うまでもなく、消費者保護上の対応について、さらなる強化を図っていくことが必要不可欠であると考えます。

したがって、全ての弊害防止措置について、その存置を図るとともに、実効性を確保するための措置を講じることを要望いたします。

(2) 各論

<要望(2)-①>

○いわゆる融資先販売規制、担当者分離規制、タイミング規制等、2005年12月からの追加解禁商品にかかる弊害防止措置を全ての解禁商品に対して適用すること

<融資先販売規制、担当者分離規制、タイミング規制>

現在、融資先販売規制、担当者分離規制、タイミング規制等の弊害防止措置については、2005年12月からの追加解禁商品にのみ適用されており、それ以前に解禁されている個人年金保険等の販売にあたっては適用されていません。

こうしたことから、融資先であっても、融資先販売規制等による規制が及ばない個人年金保険等についての販売は可能となっており、窓販モニタリングにおいても、個人年金保険等に関する圧力販売事例が数多く報告されております。融資を背景とした銀行等の「圧力」は、商品種類に関わらず消費者の契約締結意思を歪め、不本意な保険加入といった弊害を招くことは明らかであり、こうした消費者被害を防止するためには、規制対象範囲の拡大が必要不可欠であると考えます。

したがって、個人年金保険をはじめとする全ての解禁商品について、融資先販売規制、担当者分離規制、タイミング規制等の弊害防止措置を適用することを要望いたします。

<要望(2)-②>

○いわゆる融資先販売規制における保険募集制限先として、以下の対応を図ること

- ・既存の対象者の家族を加えること
- ・小規模事業者(従業員数50人以下の事業者)に限定せず、融資先の従業員を含めること

<融資先販売規制>

現在、2005年12月からの追加解禁商品については、融資先販売規制が課されており、原則として事業資金の貸付先事業者・代表者、および小規模事業者(従業員数50人以下の事業者)の役員・従業員に対する保険販売は禁止されています。

しかしながら、窓販モニタリングにおいては、これらの規制に抵触する事例に加え、規制には抵触しないものの銀行等からの「圧力」により加入を余儀なくされた事例も数多く報告されております。代表的なものとして、融資の際に家族に対する保険加入を強要された事例が挙げられます。また、従業員規模50人超の事業者についても、圧力販売事例が報告されています。消費者モニターアンケートにおいても、同様の圧力販売事例は確認されております。

こうした問題事例を踏まえると、銀行等の「圧力」が、融資先の家族や、従業員数50人超の事業者の従業員にまで影響力を及ぼしていることは明らかであり、現行の融資先販売規制における保険募集制限先の対象範囲では、銀行等の圧力販売を防止する機能が不十分であると言わざるを得ません。対象範囲の拡大を図っていくことが必要不可欠であると考えます。

したがって、圧力販売を防止する観点から、融資先販売規制における保険募集制限先として、以下の対応を図ることを要望いたします。

- ・既存の対象者の家族を加えること
- ・小規模事業者（従業員数50人以下の事業者）に限定せず、融資先の従業員を含めること

<要望(2)-③>

〇いわゆる担当者分離規制の対象者に、支店長等の上位役職者を加えること

<担当者分離規制>

現在、融資を背景とした圧力募集を防止する観点から、2005年12月からの追加解禁商品については、事業に必要な資金の貸付に関して顧客と応接する業務を行う者（いわゆる融資担当者）が、保険募集を行わないことを確保するための措置を講じなければならないこととなっています。

しかしながら、消費者モニターアンケートや窓販モニタリングにおいては、融資担当者による保険募集事例に加え、支店長等の上位役職者からの保険提案事例が数多く確認されています。融資判断の最終的な決定権を有するこうした上位役職者からの保険提案は、融資の継続等を望む事業主に対し、融資担当者からの保険提案以上の「圧力」として不当な影響力を及ぼすことは明らかです。本規制の対象者だけでは、銀行等の圧力販売を防止する機能が不十分であると言わざるを得ず、対象範囲の拡大が必要不可欠であると考えます。

したがって、圧力販売を防止する観点から、担当者分離規制の対象者に、支店長等の上位役職者を加えることを要望いたします。

<要望(2)-④>

- いわゆる融資先販売規制、担当者分離規制における特例地域金融機関の特例を撤廃すること
- いわゆる融資先販売規制、タイミング規制における協同組織金融機関の特例を撤廃すること

<融資先販売規制、担当者分離規制、タイミング規制>

営業地域が特定の都道府県に限定される特例地域金融機関については、融資先販売規制における保険募集制限先の緩和措置（従業員数21人以上の事業者の役員及び常時使用する従業員に対しては募集可能等）が図られています。また、担当者分離規制においても、「融資担当者は、自己の融資担当先に対する保険募集を行ってはならない」等の措置とすることが可能となっています。

同様に、信用金庫等の協同組織金融機関についても、会員又は組合員に対しての保険募集に関しては、生命保険を契約者1人あたり1,000万円まで、第3分野保険を所定の金額まで募集可能とする措置等が図られています。

しかしながら、消費者（事業主）の観点からは、銀行等の業態区分に関わらず、借入先から感じる「圧力」は全く同様のものと考えられ、特に地域の中小企業においては特例地域金融機関や協同組織金融機関からの借入に依存しているケースも多いと考えられます。実際に、消費者モニターアンケートや窓販モニタリングにおいても、銀行等の業態を問わず圧力販売が行われている実態が確認されており、銀行等の業態により特例を設けることに何ら合理性はないことから、特例の撤廃による規制強化が必要不可欠であると考えます。

したがって、圧力販売を防止する観点から、融資先販売規制、担当者分離規制における特例地域金融機関の特例を撤廃すること、融資先販売規制、タイミング規制における協同組織金融機関の特例を撤廃することを要望いたします。

<要望(2)-⑤>

○いわゆる非公開金融情報保護措置について、顧客の書面等の同意の有無を問わず、その利用を禁止すること

<非公開金融情報保護措置>

銀行等が本来業務を通じて知り得た預金者や債務者に関する情報（非公開金融情報）については、書面等による顧客の同意がない限り、保険募集に係る業務に利用することは禁止されています。

しかしながら、窓販モニタリングにおいては、退職金や保険金が入金された直後に生命保険を提案されたといった顧客データ流用事例が2,096件（最多事例数）も報告されております。銀行等は預金や振込等秘匿性の高い決済情報を有する特別な立場にあり、顧客の明示的な同意がないままこうした情報を活用することで、不意打ち的な勧誘となり、多くの消費者が不本意な保険募集に接し、不快感を覚えているのが実情です。こうした事例からは、非公開金融情報保護措置が有効に機能していないことは明らかです。

また、書面等による顧客の同意によって、非公開金融情報は利用可能となっていますが、同意の取得が事後的に行われている、同意した事実を認識していない、同意自体が「圧力」によってなされていると疑われる事例も見受けられ、非公開金融情報保護措置が実質的に形骸化していると認識せざるを得ません。

こうした実態を踏まえると、現行の非公開金融情報保護措置では、秘匿性の高い決済情報の流用を実効的に防止することは困難であり、一層の規制強化が必要不可欠であると考えます。

したがって、銀行業務で知り得た「非公開金融情報」を保険募集に利用することについては、顧客の同意の有無を問わず禁止することを要望いたします。

【参考】 弊害防止措置の概要

【弊害防止措置の全体像】

	第1次解禁	第2次解禁	第3次解禁	第4次解禁 【全面解禁】
時期	2001年4月	2002年10月	2005年12月	2007年12月
解禁商品	○住宅関連信用生命保険	○個人年金契約 (法人契約除く) ○財形保険	○一時払終身保険 ○一時払養老保険 ○短期平準払養老保険	○定期保険 ○平準払終身保険 ○長期平準払養老保険 ○医療・介護保険
措置	<p>非公開金融情報保護措置・非公開保険情報保護措置</p> <p>融資先販売規制</p> <p>担当者分離規制</p> <p>タイミング規制</p> <p>優越的地位の濫用禁止</p> <p>銀行の系列代理店等による保険募集に関する規制</p> <p>保険募集コンプライアンス責任者の配置</p> <p>保険募集指針の策定・公表</p> <p>住宅関連信用生命保険に係る説明義務</p> <p>変額年金元本割れに伴う債務返済困難の可能性の書面説明</p>			

【主な弊害防止措置の概要】

規制	根拠規定	概要
非公開金融情報 保護措置	施行規則第 212 条第 2 項第 1 号イ	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
非公開保険情報 保護措置	施行規則第 212 条第 2 項第 1 号ロ	保険募集業務で取り扱う「非公開保険情報」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、保険募集業務以外の業務に利用されないよう措置を講じなければならない
融資先販売規制	施行規則第 212 条第 3 項第 1 号	下記「保険募集制限先」を保険契約者または被保険者とする保険契約の締結の代理または媒介を手数料その他の報酬を得て行ってはならない（※1） ・事業資金の貸付先事業者（法人の場合はその代表者を含む） ・事業資金の貸付先である、小規模事業者（従業員数 50 人以下の事業者）の役員（代表者を除く）及び常時使用する従業員（※2）
担当者分離規制	施行規則第 212 条第 3 項第 3 号	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（※3）
タイミング規制	施行規則第 234 条第 1 項第 10 号	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媒介を行ってはならない（※4）

【協同組織金融機関、特例地域金融機関の特例（上記※1～4）】

対象となる規制	対象金融機関	概要
融資先販売規制 （※1）	協同組織金融機関	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
融資先販売規制 （※2）	特例地域金融機関	特例地域金融機関においては、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
担当者分離規制 （※3）	特例地域金融機関	特例地域金融機関では、「融資担当者は、自己の融資担当先に対する保険募集を行ってはならない」等の措置とすることができる
タイミング規制 （※4）	協同組織金融機関	協同組織金融機関においては、会員または組合員に対しては募集可能

○特例地域金融機関：その営業地域が特定の都道府県に限られているものとして、金融庁長官が定める金融機関

○協同組織金融機関：信用金庫、労働金庫、信用協同組合および農業協同組合等