

# お客さまが安心・納得して生命保険に加入できる制度・ルールを確立するために

生保労連の産業政策

生命保険には、お客さまに安心・納得して加入いただくための制度やルールが各種設けられています。わたしたちは、今後とも、お客さまとともに発展する生保産業であり続けるために、以下の考え方のもと、それら制度・ルールの一層の整備・充実に努めていきたいと考えています。

## 生命保険に関する各種ルールの現状

### 消費者保護の観点から設けられている販売ルールの概要

生命保険には、お客様を圧力販売から守り、多様なニーズに合わせて自由に保険を選択することが可能となるよう、販売に関するルールが各種設けられています。

一つは「銀行による保険販売に関するルール」です。これは、わが国銀行の他国に例を見ない顧客（企業・個人）に対する社会的影響力にかんがみ、それを利用した圧力販売を防止するために原則禁止されているものです。

もう一つは「構成員契約ルール」です。これは、職制等を通じた従業員（構成員）への圧力販売を防止するために、企業代理店がその関係会社の従業員に対し、販売できる生保商品を限定するルールのことです。構成員向けに販売できるのは、ニーズ顕在型の第3分野商品（医療・介護等）のみとなっています。

## わたしたちの基本的な考え方

### 規制改革は「消費者保護」と「競争条件の公平性確保」が前提

規制改革に取り組むことは重要ですが、生活基盤に直結する公共性の高い分野や国民の安心・安全に資する領域については、生活者・消費者保護の観点を重視しつつ、慎重に対処することが不可欠です。金融・保険分野においても規制緩和・自由化の流れが加速していますが、その推進にあたっては「消費者保護」と「競争条件の公平性確保」を担保することが大前提と考えます。

消費者保護に向けては、2001年4月より業態を超えた横断的ルールとして「金融商品の販売等に関する法律」が施行され、顧客に対する説明義務等が課されていますが、金融・保険商品が複雑・多様化する中で、本法律のみではすべての商品特性に応じたきめ細かな対応は困難です。消費者保護を万全なものとするためには、各々の商品特性にきめ細かく対応した個別業法とあわせて、双方からのアプローチが不可欠と考えます。

#### 金融保険商品に求められるルールのあり方

##### 共通化の視点

すべての金融・保険商品に対し、等しく適用することが必要な司法（事後救済）ルールについては、できるかぎり共通化をはかるべき

##### 個別性の視点

各々の商品特性が異なる金融・保険商品に対しては、きめ細かな消費者保護ルールが不可欠

#### 金融商品の販売等に関する法律

● 今後は、真の横断的ルールをめざし、対象となる商品範囲の拡大（簡保、共済等）が最大の課題

事業者が金融商品販売法に抵触する行為を行った場合、消費者は、損害賠償を請求することができる

#### 各個別業法（保険業法、銀行法等）

● 消費者保護の観点から、事業者は各個別業法に定められたルールの遵守が義務づけられる

万が一業法違反があった場合、事業者は、当該業法により処罰される

複雑・多様化する金融・保険商品に対し、一方のみの対応では不十分。消費者保護上、双方からのアプローチが必要

## わたしたちの提言

Our Proposal

### 優越的地位を利用した圧力販売を防止するために 銀行の保険販売は絶対反対

貸付等の本来業務を通じ、顧客に対して大きな影響力を持つ銀行が保険販売を行うと、不当な乗換えや抱き合せ販売など、お客さまの本来のニーズから乖離した圧力販売が行われるおそれがあります。とくに人の生死にかかわる保障性商品等については、十分かつきめ細かなコンサルティングが不可欠であるだけに、消費者保護上の問題が発生する可能性が高くなります。

2002年10月より一部の商品で販売が開始されていますが、当件に関する問題事例は後を絶たない状況にあることから、対象商品の拡大は絶対に行うべきではないと考えます。

#### ◆ 組合員から寄せられた問題事例より

- A銀行は融資先企業で、融資打ち切りの話をしながら、役員に保険加入を勧めている
- B社はメインバンクであるC銀行からの強い要請を受け、社員に対し、個人年金に加入する時は必ずB銀行に加入するよう通達を出している

### 従業員に対する圧力販売を防止するために 生命保険の「構成員契約ルール」は絶対堅持を

「構成員契約ルール」がなくなると、企業（代理店）が手数料を獲得するために従業員に対して圧力販売を行うようになり、従業員が自由に商品を選択できなくなるおそれがあります。

生命保険はお客さまのニーズにきめ細かく対応したコンサルティングが不可欠であるだけに、お客さまの主体的な選択機会を十分確保するためには、消費者保護ルールとしての「構成員契約ルール」の存続が不可欠です。

#### ◆ 組合員から寄せられた問題事例より

- 保険代理店をしているA社では、上司から部下への強制的な加入勧奨が行われ、加入を断ると勤務評価にも影響するらしい
- B社では、定期的に「保険説明会」を開催し、従業員に対して強制的に加入勧奨を行っている

### 各種共済に関する制度・ルールの整備を

共済事業は本来、特定の人を対象としていますが、明らかに逸脱しているケースも見られる中で、今後は生保市場の成熟化とも相まり、保険と共済の不正な競争事例が増加するおそれがあります。

また、共済については、各種事業を包括的に規制する法律はなく、根拠法などは多岐にわたっていますが、一方で「根拠法のない共済」も多数存在しています。とくに「根拠法のない共済」は、ここ数年増加傾向にあり、お客様から問い合わせや問題事例が頻繁に寄せられています。

こうした状況を踏まえ、問題事例についてはその是正をはかる一方、共済事業共通のルール・法整備、保険と共済の監督体制の一元化、生保と同様のセーフティネッ

#### ◆ 主な共済事業

主な共済団体	根拠法	監督官庁
JA共済連	農業協同組合法	農林水産省
生協等	消費生活協同組合法	厚生労働省
全国生協連（県民共済等）	地域を主体	
全労済（こくみん共済等） 労働組合生協共済	労働組合を主体	
オレンジ共済等	なし	なし

トの整備など、各種共済に関する制度・ルールの整備を進めるべきと考えます。