

銀行窓販に係るヒアリング

— 弊害防止措置見直しに関する見解 —

平成23年5月27日

一般社団法人 日本保険仲立人協会

銀行窓販に関わる弊害防止措置の見直し

ポイント

1. 消費者保護の徹底
2. 利便性の向上
⇒適切な商品選択のアドバイス等

(「平成19事務年度主要行等向け監督方針について」より)

要望

1. モニタリングによる弊害防止措置が適切に講じられていたかの検証
⇒引き続き弊害防止措置の継続もあり
2. 消費者保護に十分な配慮をしつつ利便性の一層の向上を実現していく
為には、弊害防止措置に代わるエンフォースメントの検討が望ましい。

現状は

銀行の店頭において各社の保険商品リストを作成し、相談窓口においてコンサルティングを行うなど、商品比較して販売しているようにも見える。

消費者は、ニーズに適合した商品を比較検討しながら購入する為に必要な情報や助力が、銀行によって提供されることを期待している。

以上を踏まえると

消費者のニーズに適合した商品を合理的な比較により適切に販売することを制度的に担保する為に、圧力販売の禁止、説明責任等に加え、消費者に対する誠実義務の履行を販売主体に課することが必要ではないか。

銀行窓販を制度的にみれば、消費者（契約者）保護の観点より、誠実義務（いわゆるベストアドバイス義務）が法的に規定され、保険仲介業態として設計された保険仲立人がふさわしく、保険代理店ステータスでは無理があるように思われる。

銀行窓販

(メリット、デメリットは平成16年3月31日「保険WG
における検討の部会への報告」より抜粋)

メリット

利用者利便性が
向上

利用者のニーズに
適合した商品開発

保険市場の拡大

販売チャネル
の多様化

ベストアドバイ
ス義務が必要

契約者保護

ベスト
アドバイス
義務

比較販売

ベストアドバイ
ス義務で自主
管理

デメリット

圧力販売

個人情報の入手

保険会社の
支配・系列化

既存チャネルへ
の影響

保険仲立人制度の活用

保険仲立人

- ・顧客サイドに立つ
- ・顧客の交渉代理人

保険仲立人の規制

- ・保証金の供託
(法第291条)
- ・自己の立場の説明
(法第296条)
- ・手数料の開示
(法第297条)
- ・誠実義務
(ベストアドバイス義務)
(法第299条)

保険仲立人とは、保険契約の締結の媒介であって生命保険募集人および損害保険募集人がその所属保険会社のために行う保険契約の媒介以外のものを行う者をいう(法第2条第21項)

顧客

保険仲立人

保険会社

保険代理店

顧客

保険会社
の代理人

保険代理店

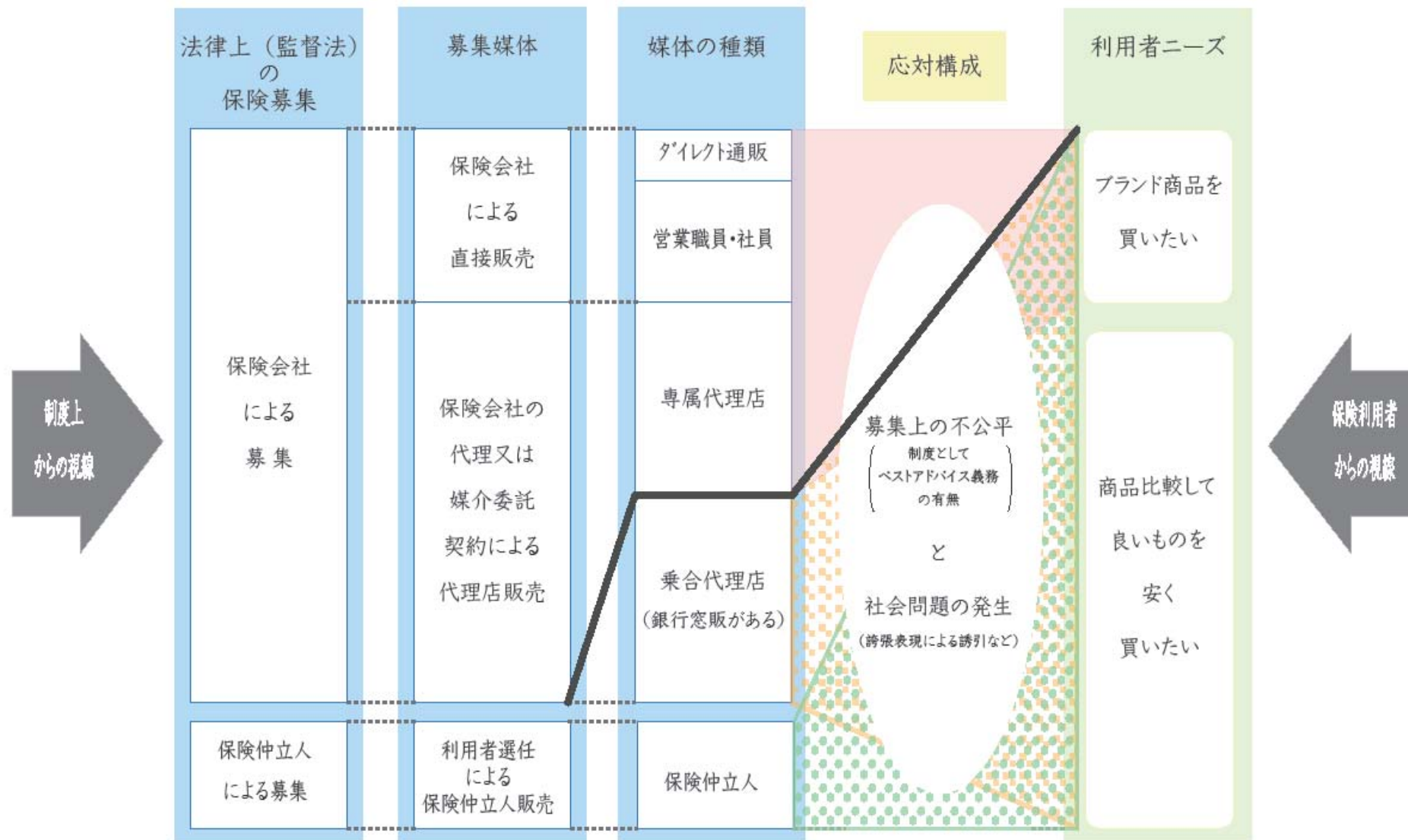
保険会社

・生命保険募集人とは生命保険会社の委託を受けた者で、その生命保険会社のために保険契約の締結の代理または媒介を行う者をいう(法第2条第17項)

・損害保険代理店とは損害保険会社の委託を受けて、その損害保険会社のために保険契約の締結の代理または媒介を行う者をいう(法第2条第19項)

我国の保険募集の構成概念

平成 23 年 5 月 27 日
 一般社団法人 日本保険仲立人協会



保険会社が売りたい商品売るか、利用者が買いたい商品を買うかによる媒体選別が、法律上の保険募集制度になっていると認識している