

金融庁ヒアリング（2011 年 5 月 27 日）

保険の銀行窓販における弊害防止措置について

早稲田大学 江澤雅彦

（１）2009 年 7 月 22 日付の独立行政法人国民生活センターの報道発表資料「個人年金保険の銀行窓口に関するトラブル—高齢者を中心に相談が倍増—」によれば、個人年金保険の銀行窓販が 2002 年に解禁されてから 2009 年度まで、同センターに 1,398 件の相談案件が寄せられている。相談の内容をみると、銀行窓口の販売員による誤導的な情報提供、不十分なリスク説明、クーリングオフ妨害等が挙げられている。

こうした事例は、伝統的なチャネルである営業職員や代理店にも起こりうることであるが、問題は、銀行が、定期預金の満期情報など、銀行でなければ入手できない「非公開金融情報」を用いてそうした営業を行う場合があることである。本来、銀行によるそうした情報の利用は、顧客の利便性向上に資するものであることが前提である。

また現行の規制は、銀行が非公開情報を利用する場合に事前に書面その他の適切な方法により顧客から同意を得ることを求めているが、実務上は、後の確認を可能とするために、書面による同意の「署名・捺印」を求めることを徹底すべきである。そしてその際銀行側から丁寧な説明が行われ、顧客側も銀行の情報利用について十分理解した上で「署名・捺印」するものでなければならない。

（２）すでに融資関係のある従業員 50 人以下の企業について、当該従業員に銀行窓口における保険販売を認めてはどうかという見解がある。そうした規模の企業においては、「自分が雇用されている会社が銀行から受けている融資」と従業員が、「独立」の関係を保てるという保証はない。融資先企業の経営者への保険販売を認めないとしても経営者の家族に販売を認めてよいか、また社長が 1 度辞任した後に販売する場合は認められるか。保険販売にあたっての「圧力」の有無は、個々の事情でその程度も千差万別である。客観的な線引きは極めて困難である。わずかでも圧力販売の危険性がある以上、こうした面で「規制緩和」を進める積極的根拠は見当たらず、現状においてその必要はないと考える。

（３）現行規制によれば、変額個人年金を販売する際に、契約者が銀行から融資を受けて保険料に充てた場合、当該商品が元本割れすると、借入金の返済が困難になる可能性がある旨の説明を募集時に書面を交付して行うこと、および交付した書面を受領した旨の確認のための署名または捺印を得ることを求めている。この規定には大きな疑問を感じる。なぜなら、この規定自体がいわゆる提携ローンの存在を前提としているからである。われわれは、長期運用を前提に、インフレに強い年金を実現するという変額年金本来の考え方に戻るべきで、借入金を原資として変額個人年金等を購入させるという実務は原則禁止するといった態度で臨むべきであると考えている。

以上