

銀行の保険窓販の弊害防止措置に 対する考え方について

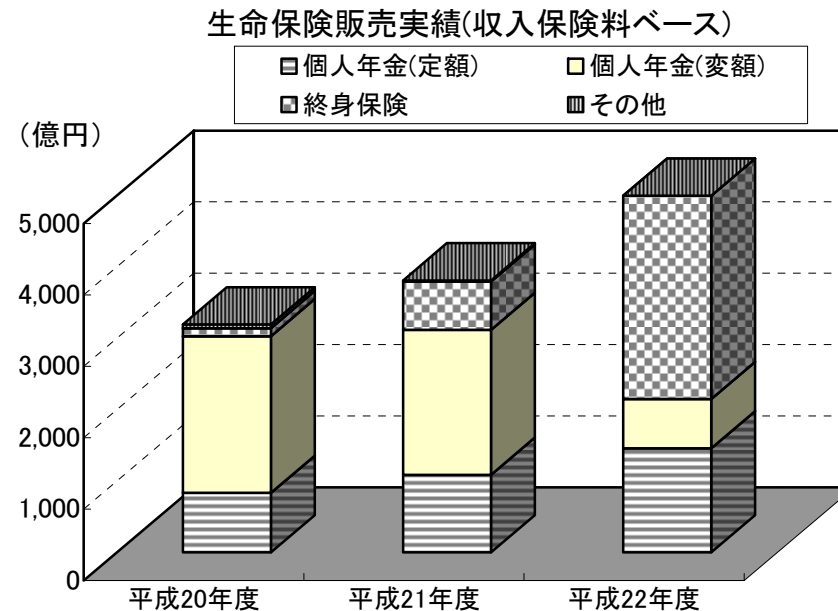
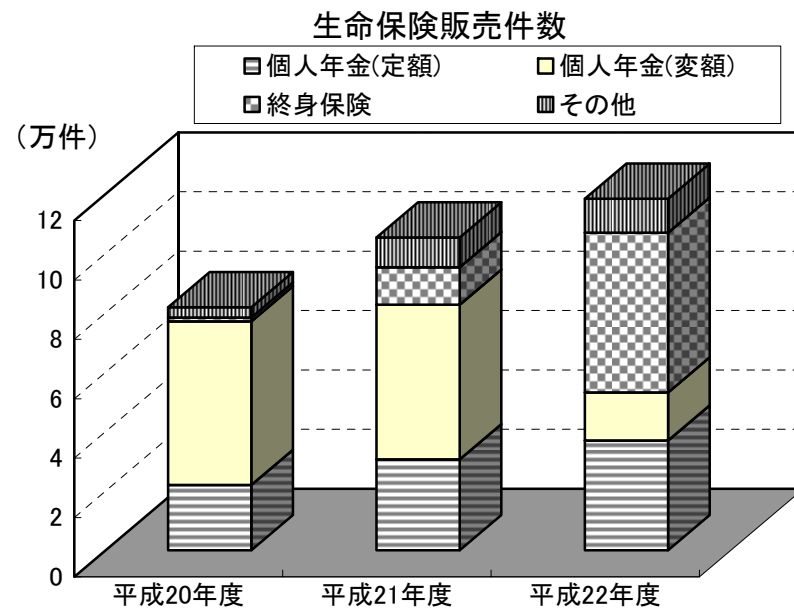
～銀行の保険窓販に係るヒアリングご説明資料～

平成23年5月30日

(第二地方銀行協会副会長行:京葉銀行)

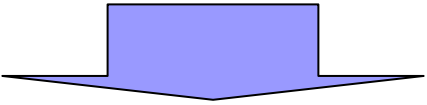
1. 保険窓販の現状

- ◆「身近で相談しやすく、複数の保険会社の商品の中から最適な商品を選択できる」など、銀行窓販を通じて保険にご加入なさりたいというお客様のご要望は高い。
- ◆会員行では、地域密着型金融の積極的な推進により、お客様と信頼関係を構築し、保険募集を行っている。販売実績は、終身保険を中心に年々増加し、有効な保険商品の販売窓口として保険市場の拡大・発展に貢献。
- ◆今回の震災では、お客様からの照会・相談に積極的対応。



2. 現行の弊害防止措置の問題点等

- ◆ 主要な取引先である中小企業のお客様には、保険商品に関し、各種相談をしたいとのご要望あり。

- 
- ✓ 融資先販売規制により、お客様の自発的な保険申込みであっても、お断りせざるを得ないという問題も生じている。
 - ✓ 担当者分離規制により、貸付先以外に勤務されているお客様から、保険商品に関する各種相談をお受けしても、お応えできない状況。
 - ✓ 非公開情報保護措置により、結婚、住宅購入等、お客様の生活設計などに合わせて、最適な商品を提案することができないという問題がある。
 - ✓ 地域金融機関の特例を適用しても、従業員20名以下の融資先の会社などに勤務されているお客様には保険販売ができないため、お客様に大変ご不便をおかけしている。この特例を適用した場合には、お客様がご加入できる保険金額に制限があるため、お客様のご要望に応えられない場合も出ている。

3. まとめ(当業態の考え方)

- ◆現行の弊害防止措置は、**利用者の利便性を大きく阻害**。
特に、貯蓄性が強い「一時払終身保険」、「事業性関連の損害保険」などは、よりお客様の利便性を阻害。
- ◆監督指針を踏まえ、法令等遵守態勢を整備・強化（社内規程の整備、研修の実施等）し、現に苦情も少ない。**弊害防止措置を撤廃しても利用者保護は十分確保**。
- ◆**弊害防止措置の撤廃を希望**。万一、全面撤廃が難しい場合には、**地域金融機関の特例における以下の点について、特段の配慮が必要**。

- ①事業性資金の融資先である小規模事業者に係る従業員数（従業員20名以下の企業）の撤廃又は引下げ
- ②保険金・給付金に係る限度額の撤廃又は引上げ
- ③異なる保険商品間の加入限度合計額の撤廃