

平成 23 年 5 月 30 日
損害保険労働組合連合会

～銀行等による保険募集に係る規制の見直しについて～

1. はじめに

- 損保労連の組合員は、損害保険商品の提供および生命保険会社の募集の代理代行を通じた生命保険商品の販売等を行っている。
- 一般論として、銀行等による保険募集は、保険商品の販売窓口の拡大や販売者同士の競争促進を通じたサービス品質の向上によって契約者や国民全体の利益につながるものとかねてより認識している。また、金融・保険産業全体の国際競争力の強化や持続的成長にも寄与すると考える。
- 組合員からは、顧客保護に悖る事例は、特段寄せられていないものと認識している。これは、各種規制に従った態勢整備や業務運営に金融機関および保険会社が行き届いた側面にくわえ、規制を理由に販売自体を躊躇する金融機関が多いことにもともなう販売件数の少なさも一因と考えられる。
- 規制の見直しにあたっては、継続的かつ丁寧なモニタリングを行うとともに、実態に関する十二分な検証を行なうことが必要と考える。

2. 検討に際してふまえるべき観点

< 1 > 「規制による業務負荷」の観点

- 保険販売においては、対象者が事業性融資先か否かの確認にはじまり、非公開情報保護措置に基づく事前同意の取付けや影響遮断措置の確保、預金誤認防止措置に関わる顧客への説明など、数多くのプロセスが存在している。
- 組合員からは、こうした一連の業務プロセスに関する金融機関の従業員への教育・研修といった業務にくわえ、個別の販売局面においては、日常的な照会対応・指導などの業務を行っている実態が聞かれている。
- 販売件数が拡大することにより、業務の一層の増大が懸念されることから、規制の見直しにあたっては、業務負荷の観点をふまえるべきと考える。

< 2 > 「顧客保護と顧客の利便性向上のバランス」の観点

- 顧客の利便性を損なう事例としては、たとえば、金融機関の窓口で顧客が加入意思を表明しているにも関わらず、事後的に規制の対象であることが判明し加入を断念せざるを得ないケースがあるといった声が聞かれている。こうした実態をふまえれば、顧客利便の向上につながる規制の見直しを行うことも検討に値すると考えられる。
- 規制の見直しにあたっては、顧客保護に資する態勢整備および業務運営が大前提であることは論を俟たないが、持続可能な企業経営を財務面からサポートする領域や個人の資産形成に関する相談機能など、金融機関の専門性を生かせる領域に特化した保険商品を提案できる環境を整備することは、一考の余地があると考えられる。

以上