



資料

銀行等による保険募集に関するヒアリング

平成23年5月30日

社団法人 生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会
JAPAN ASSOCIATION of INSURANCE and FINANCIAL ADVISORS



日本の銀行は、企業・個人を問わず、
顧客に対して絶大な影響力
優越的地位からの保険販売

- ✓ お客様の利益を考えず自らの利益を優先
- ✓ 保険商品をお客様に十分な説明をしていない



保険募集の現場における弊害やお客様の不利益
消費者保護等の観点から極めて重大な問題



個人報告例①

85歳の高齢者 ⇒ 相続税対策等



有利な定期預金であるかの説明



95歳から支給開始の年金を販売

銀行は手数料収入欲しさ

個人報告例②

77歳女性 ⇒ 1000万円を預ける(都市銀行)



保険に加入した認識はないのに保険証券が送られてきた

C生命の一時払い保険に加入していたにもかかわらず、
銀行は銀行用にアレンジされたと説明し、
同じC生命の同様の保険に加入させた。(二重加入)

相続対策は出来ていて、新たな保険加入は不要なのに、
銀行はさらに加入させた。

■建設業の方(従業員10名・関連200名企業)

銀行から3億円の融資条件



年間保険料500万円相当の保険に
「3年間付き合ってくれ」と言われて仕方なく加入

■匿名電話の方

信用金庫から融資の話



結果的には融資を受け、保険にも加入



脳梗塞で倒れ、退院したばかりで、
身体が不自由な状態にもかかわらず、
ガン保険に加入



課題は山積
一般国民消費者の利便性には到底つながらない

お客様が指摘する問題点や課題の見直しの
早急の検討が必要



弊害防止措置の強化



金融庁への要望事項

1. 銀行等による生命保険の窓口販売(銀行窓販)に対する弊害防止措置をいっそう強化させ、継続させることを要望します。
2. 中小企業をはじめとする法人は、融資を条件にした生命保険契約を迫られ、個人消費者は住宅ローンや新車ローンといった借入への条件とする 圧力をかけた販売方法を用いているため、銀行の融資先への販売を全面的に禁止することを要望します。
3. 担当者分離規制に銀行の支店長等の上位役職者を含めることを要望します。
4. お客さまの適切な保険加入を確保する観点から、銀行がお客様の非公開金融情報(預金・決済情報等)を利用することの禁止を要望します。
5. 特例地域金融機関・協同組織金融機関に対する特例措置を廃止し、いわゆる「融資先販売規制」「担当者分離規制」「タイミング規制」について、これらの金融機関への完全適用を要望します。
6. 弊害防止措置の厳格な実施と措置違反時には業務停止を含めた行政処分の強化を要望します。