

保険の基本問題に関するWG 報告資料

ー 金融庁「銀行等の保険募集に関するモニタリング結果について」を踏まえて ー

全国生命保険労働組合連合会 (生保労連)

H19. 10. 3

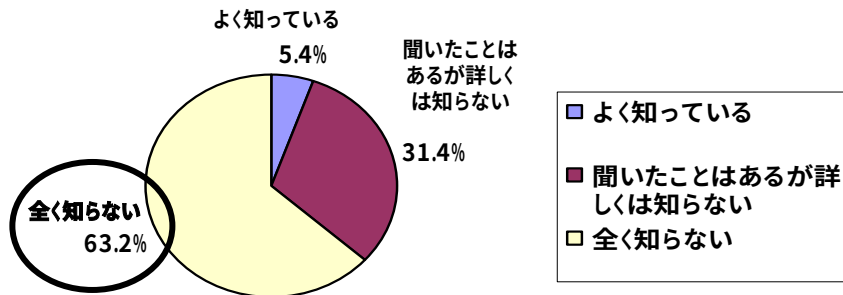
1. 銀行等の保険販売による圧力募集等の弊害の特性

①銀行等との関係悪化を懸念し、圧力等に関する苦情を申告できない

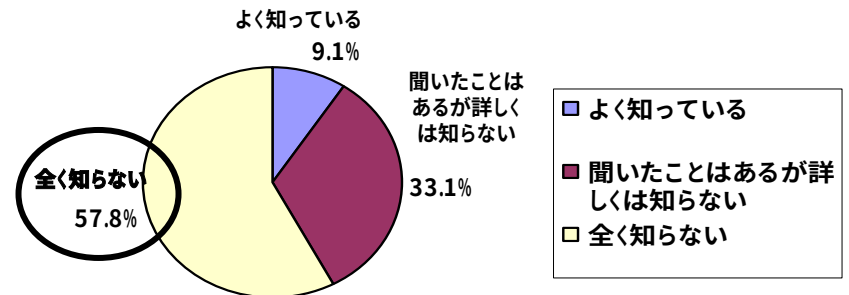
⇒金融庁の「モニタリング結果」においても圧力があったとされる17件は全て「本人情報開示不承諾」

②銀行等の圧力・情報流用等に不信感を抱いた場合でも、ルール違反等を指摘できない

【設問】「銀行等が保険を販売する際、融資先に対する保険募集制限や規制があることを知っていますか」



【設問】「銀行等が保険を販売する際、銀行業務で知り得た個人情報を知りなく活用することについて規制があることを知っていますか」



※いずれも生保労連委託調査（H18、日本リサーチセンター調べ）（事業主400名・個人400名の計800名）

弊害は潜在化するため、実態把握が極めて困難

2. モニタリング「手法」の相違によって異なるモニタリング「結果」

生保労連の「問題事例収集活動」の概要

- 組合員が、日常業務の中で直接お客さまから問題事例を見聞した際に、可能な限り詳細な状況を確認
- 個人情報の取扱いに十分留意の上、所定の「報告書」に記入し報告

金融庁の「モニタリング」の概要

- ①当局検査による弊害防止措置の遵守状況の検証等
- ②銀行等による保険募集の実施状況の監視・把握
- ③金融サービス利用者相談室等で受付けた苦情の収集、分析
- ④保険会社や銀行等への保険募集に関するアンケート調査等を通じた実態把握

異なる手法

モニタリング結果	圧力募集	問題事例報告数 1,323件
	顧客データ流用事例	問題事例報告数1,609件
	不適切募集事例等	問題事例報告数817件
	迂回販売事例	問題事例報告数433件

異なる結果

モニタリング結果	圧力・抱き合わせ販売	●17件 (金融サービス利用者相談室が受け付けた苦情) ●8件 (保険会社・銀行等それぞれで受け付けた苦情等)
	非公開情報保護措置違反	●45件 (銀行等の保険募集に関する不祥事件の発生状況) ※多数の保険会社が乗り合っていたことから、その重複を除けば14件(うち9件は個人の事務疎漏)
	説明不足に関する苦情等	●延べ75件 (金融サービス利用者相談室が受け付けた苦情) ●窓販関係の苦情は、期間通算で3,828件 (銀行等1,406件、生保会社、315件、損保会社107件) このうち説明不足に関するものが最も多い。 (保険会社・銀行等それぞれで受け付けた苦情等)
	迂回販売	—

上記以外にも苦情等の件数等が示されている

潜在化する消費者の苦情等を拾い上げるモニタリングが必要

3. 金融庁の「モニタリング結果」に対する主な疑問点

先行解禁商品の販売動向について

- 弊害防止措置の機能状況を確認するために先行解禁された商品（一時払終身等）については、銀行チャネルによる販売は伸びていない（具体的な販売件数も示されていない）中で、必要十分なモニタリングが実施されたと判断して良いのか。

金融サービス利用者相談室が受け付けた苦情の分析について

- ①「窓販関係の苦情件数は保険全体の苦情件数の0.5%にとどまっている」との分析について
⇒保有契約件数の圧倒的に多い保険全体（生保・損保）を分母とした分析が果たして適切なのだろうか。
- ②窓販関係の苦情発生率（約0.007%）と生命保険関係の苦情発生率（約0.040%）が示されている点について
⇒苦情発生率を分析する際、各々の新契約件数で機械的に除すことは不適切ではないか。
（生命保険の苦情件数には、過去からの保有契約に関する苦情も含まれている）

国民生活センター等で受け付けた苦情の分析について

- 「窓販個人年金保険に関する苦情は、17年度をピークに減少」との評価がなされているが、17年度に苦情が増加している背景に特殊な要因はないか。15年度までのトレンドを踏まえれば、「16年度以降は10%を超える水準で高止まりしている」と評価することも考えられるのではないか。

より慎重、かつ丁寧な分析が必要

4. まとめ

生保労連のスタンス

○さらなる商品解禁（再加入困難性の高い保障性商品・第三分野商品等）は、消費者保護上の問題が生じる懸念が極めて高い

- ①本年12月からの全面解禁は行ふべきではない
- ②現行の弊害防止措置を強化すべきである

金融庁のスタンス

○先行解禁商品に係る新たな弊害防止措置については、問題事例の発生状況にかんがみれば、有効に機能していた

- ①全面解禁の実施時期（12月）は適切である
- ②弊害防止措置は、当分の間、現状のまま存置

一層慎重な検証・検討が重要

モニタリング期間および対象商品の妥当性の検証

既解禁商品（年金商品等）に係る弊害実態の検証

消費者保護上の問題が生じた際の責任の所在の検討

郵政民営化との関連についての検証（イコール・フットिंग確保の観点）

営業職員の雇用に対する影響の観点からの検証

「全面解禁」という重大な判断をするにあたっては、判断材料が不十分
モニタリングの継続も視野にいたした慎重な対応を求めたい

銀行等による保険販売に関わる 「問題事例収集活動」結果報告

(平成18年1月から平成19年6月末)

全国生命保険労働組合連合会

平成19年9月

目 次

1. 「問題事例収集活動」について	P 3
2. 問題事例収集活動結果の全体像.....	P 4～P 6
3. 生保労連の考え方について.....	P 7
4. 「問題事例」の分析結果	
A. 圧力販売事例	P 8～P11
B. 顧客データ流用事例.....	P12～P13
C. 募集指針違反等、不適切募集事例	P14
D. 銀行系保険代理店による迂回販売事例	P15

1. 「問題事例収集活動」について

◆活動の目的

- 金融庁のモニタリング期間(平成17年12月から2年間)において、「弊害発生状況」、「弊害防止措置の機能状況」等を独自に監視すること。

◆収集方法および収集期間

- 生保労連組合員が日常業務のなかで、直接お客様から問題事例を見聞した際に詳細な状況を確認し、所定の報告書を活用の上、個人情報等の取扱いに留意しつつ、問題事例を収集している。
- 平成18年1月から平成19年6月末。

◆分類等について

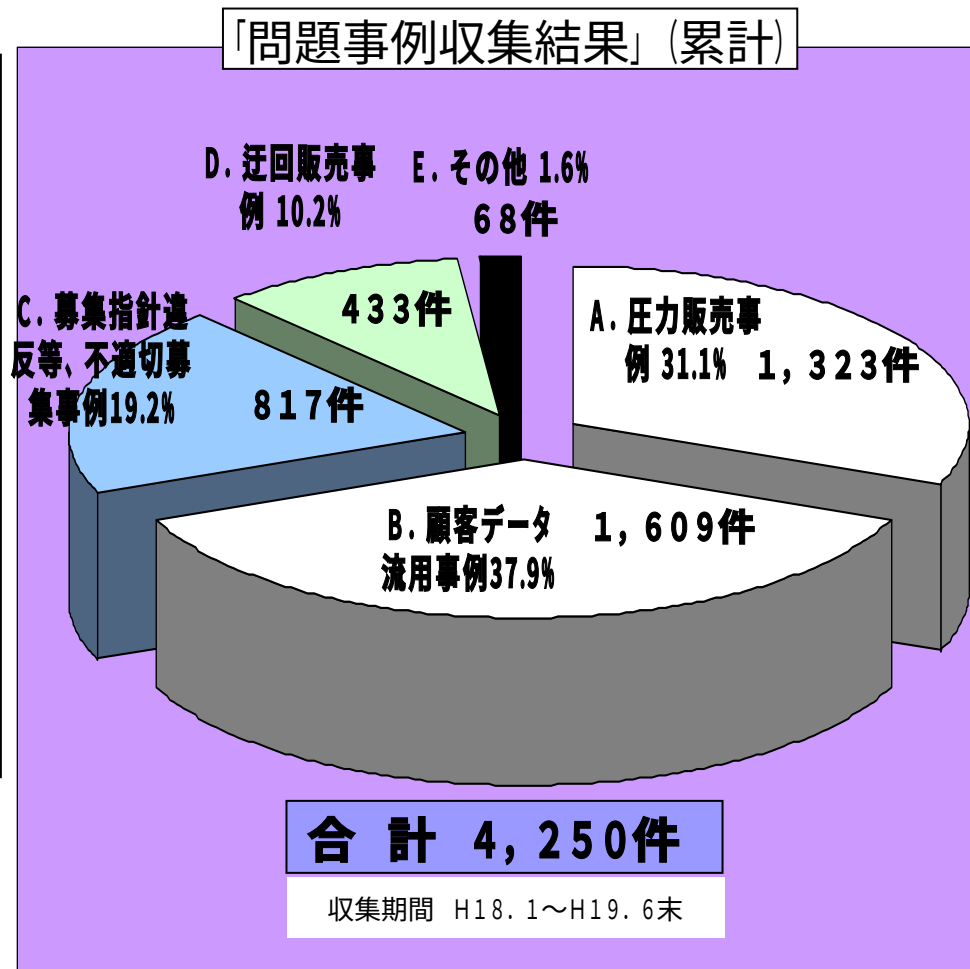
A. 「圧力販売事例」	保険勧誘に際して融資等の抱き合わせを示唆、或いは融資担当者等の同行等
B. 「顧客データ流用事例」	預金・決済情報等の非公開金融情報の流用等
C. 「募集指針違反等、不適切募集事例」	保険商品であることの説明不足、不適切な対応等
D. 「銀行系保険代理店による迂回販売事例」	銀行からの情報連携および銀行員との同行販売等
E. 「その他」	上記に分類されない報告事例

事業者	①事業者(法人事業者のみならず個人事業主も含む) ②①の代表者+その家族 上記①・②にかかる銀行本体及び銀行系保険代理店を通じた法人契約及び個人契約
一般個人	①事業者以外の個人 上記①にかかる銀行本体及び銀行系保険代理店を通じた個人契約

2. 問題事例収集活動結果の全体像①

圧力販売事例 (約31%) および顧客データ流用事例 (約38%) で約7割を占める。

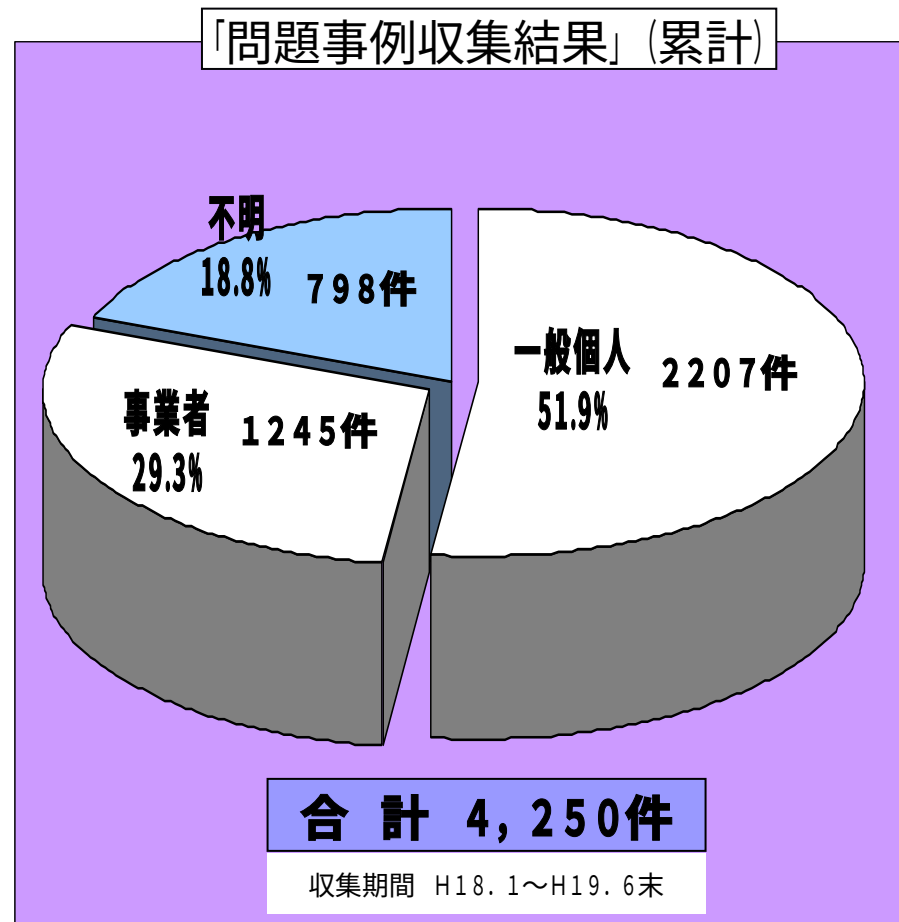
A. 圧力販売事例	1,323件 (31.1%)
B. 顧客データ流用事例	1,609件 (37.9%)
C. 募集指針違反等、不適切募集事例	817件 (19.2%)
D. 銀行系保険代理店による迂回販売事例	433件 (10.2%)
E. その他	68件 (1.6%)
合 計	4,250件



2. 問題事例収集活動結果の全体像②

問題事例報告の属性は「一般個人」が5割強、「事業者」が3割弱の構成。

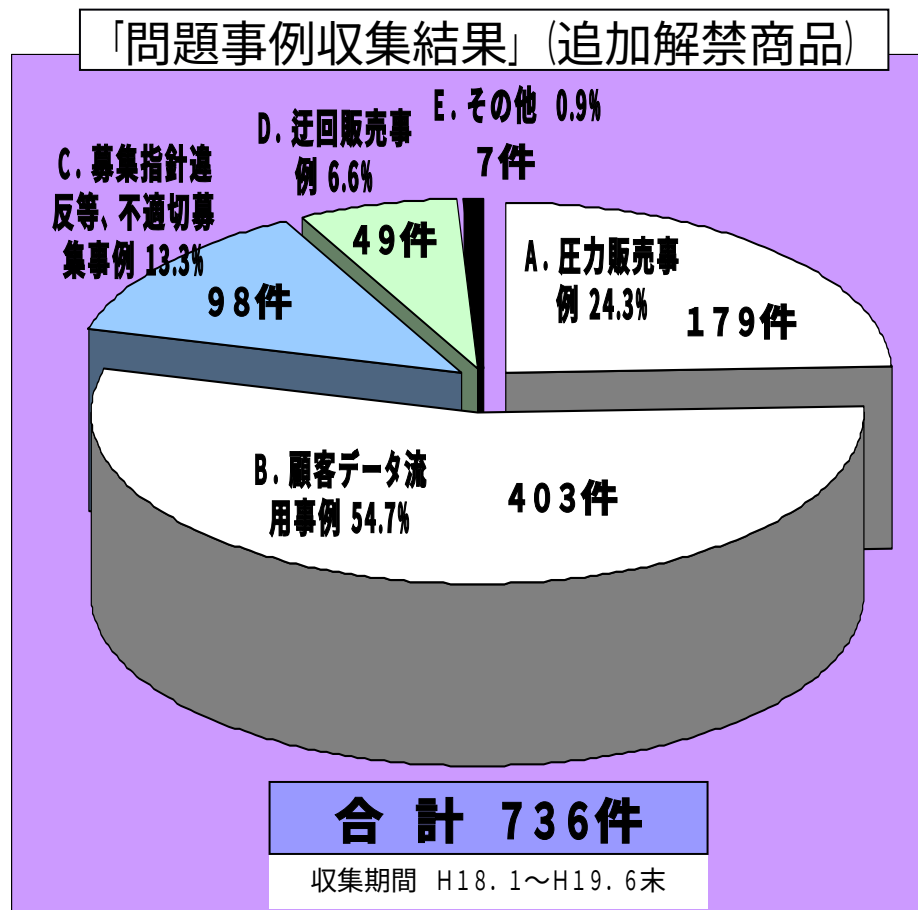
一般個人	2,207件	(51.9%)
事業者	1,245件	(29.3%)
不明	798件	(18.8%)
合計	4,250件	



2. 問題事例収集活動結果の全体像③

追加解禁商品においても圧力販売事例 (約24%) および顧客データ流用事例 (約55%) で約7割を占める。

A. 圧力販売事例	179件 (24.3%)
B. 顧客データ流用事例	403件 (54.7%)
C. 募集指針違反等、不適切募集事例	98件 (13.3%)
D. 銀行系保険代理店による迂回販売事例	49件 (6.6%)
E. その他	7件 (0.9%)
合 計	736件



3. 生保労連の考え方について

- ◆ **平成18年1月より行ってきた「問題事例収集活動」の結果、全国から4,250件もの問題事例が寄せられている。**

※なお、本活動において、お客さまの中には銀行等との関係悪化を懸念され、回答を控えらるるケースも少なくないとの報告もあった。あわせて、当会で実施した「消費者モニターアンケート」(H18.11実施)の調査結果によれば、弊害防止措置等の規制に関する消費者の理解は進んでおらず、消費者の理解不足を背景に課題として認識されるべき実態が潜在化している可能性も否定できない。因って、今般、回収した問題事例については氷山の一角に過ぎないものと認識している。

- ◆ **本調査結果では、「圧力販売」(約31%)、や「顧客データ流用」(約38%)をはじめ、銀行等による保険販売をめぐる消費者保護上の問題が改めて確認されており、生保労連が従来から懸念していた通り、銀行等の保険販売による様々な弊害が発生していることが判明した。**

- ◆ **調査結果を踏まえれば、消費者にとって、銀行等の有する優越的地位や影響力は絶大であり、現行の弊害防止措置がその目的である銀行等の圧力販売を防止する機能を十分に果たしているとは言えない。また、現行の弊害防止措置そのものが不十分であると言わざるを得ない。**

- ◆ こうした実態を踏まえ、生保労連としては銀行等による保険販売の取扱いを、以下の通りにすべきと考える。

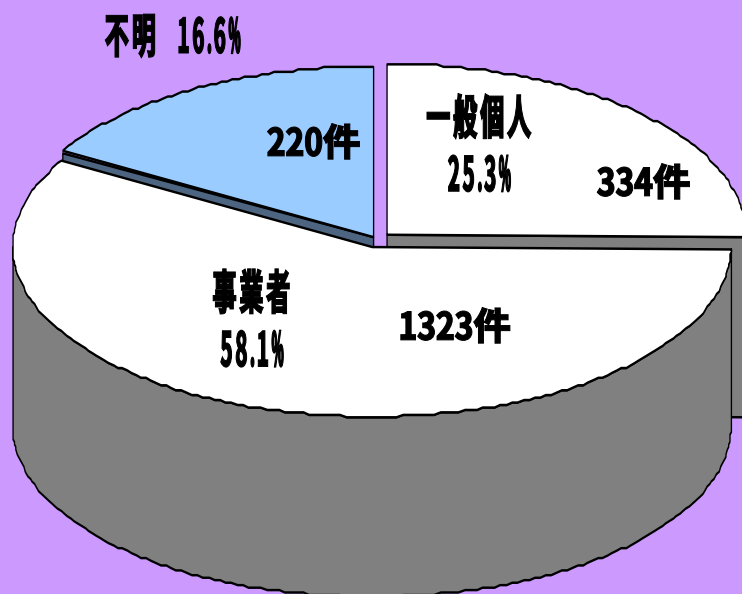
- ① **再加入困難性のある保障性商品を含め、平成19年12月から銀行等が全ての保険商品を販売することを認めるべきではない。**
- ② **銀行等による圧力販売をはじめとした消費者保護上の問題を防止する観点から、現行の弊害防止措置を強化すべきである。**

4. 「問題事例」の分析結果 A. 圧力販売事例－(1)

問題事例報告数1,323件(約31%) (一般個人334件、事業者769件、不明220件)

事業主・一般個人を問わず、消費者は融資等を背景とした銀行からの保険加入勧奨に圧力を感じている。

「圧力販売事例」の属性



合 計 1,323件

収集期間 H18.1～H19.6末

【一般個人を対象とした圧力販売事例】

- (事例①) お客様が銀行に住宅ローンの申込に行った際、行員から「保険に加入すれば融資可能になる」と言われ、無理やり保険に加入させられた。(都銀・商品不明・静岡)
- (事例②) 信金にて定期預金が満期になった際、強制的に年金に加入させられたとのこと。(信金・個人年金・愛知)
- (事例③) メインバンクの行員が弊社の既契約者に対し変額年金を勧めてきた。「保険に加入しているので」と伝えたところ、解約してこちらの保険に加入してほしいと迫られたとのこと。(都銀・変額年金・長野)

【事業者を対象とした圧力販売事例】

- (事例①) お客様は銀行から融資を受けるタイミングで保険商品を勧められ、断れば融資も受けられないのではと不安になり加入してしまったとのこと。(都銀・変額年金・東京)
- (事例②) 銀行に融資を申し入れた際に、「申込み額よりも上乘せして融資するので、その分で保険に加入してくれ」と半強制的に言われた。(都銀・一時払養老・千葉)
- (事例③) 融資継続の条件として無言の圧力により保険を2件勧められ、逆らえずに加入したとのこと。(都銀・一時払終身・山口)

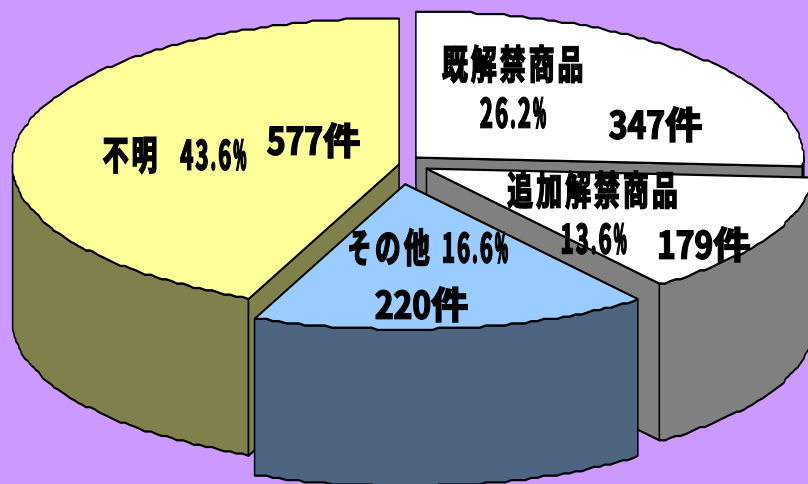
4. 「問題事例」の分析結果 A. 圧力販売事例－(2)

問題事例報告数1,323件(約31%)

融資先販売規制のない既解禁商品については、融資先事業主に加えその家族に対する圧力募集も行われている。

追加解禁商品についても、融資先販売規制が課せられているにもかかわらず、融資先事業主に対する圧力販売が行われており、さらにその家族にも圧力がかかっている。

「圧力販売事例」(既解禁・追加解禁商品別)



合計 1,323件

収集期間 H18.1～H19.6末

【既解禁商品の販売時における圧力事例】

(事例①) お客様(法人)が融資を受ける際、年金商品の加入を勧められ、融資の審査結果を受ける際には年金加入の可否の返事をするよう言われ、結果的に社長と奥様が個人名で加入したとのこと。(信金又は信組・変額年金・福島)

(事例②) お客様(法人の代表者)から「取引銀行の渉外担当者から、融資を全額するからとの募集話法の下、代表者名および家族名の個人年金加入を勧められた」と聞いた。(地銀・個人年金・栃木)

【追加解禁商品の販売時における圧力事例】

(事例①) お客様(法人20人規模社長)から「必要ではないのに銀行から融資を受ける際、一時払終身保険に加入させられて大変だ」と聞いた。(都銀・一時払終身・沖縄)

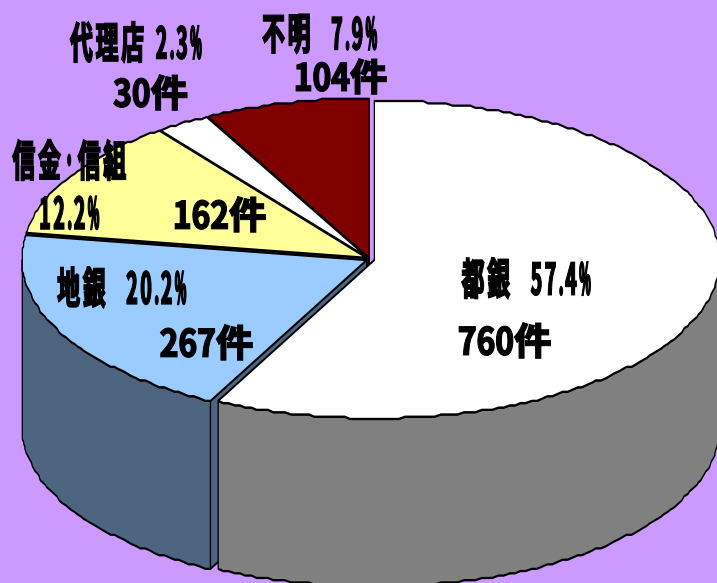
(事例②) お客様(中小企業社長)が、融資を受けている銀行から生命保険加入を強いられ、結果的に自分の保険のみならず家族の保険まで加入することになったとのこと。(地銀・一時払養老・埼玉)

4. 「問題事例」の分析結果 A. 圧力販売事例－(3)

問題事例報告数1,323件(約31%)

都銀に比し、緩やかな融資先販売規制、融資担当者分離規制下にある特例地域金融機関(地銀・信金・信組等)においても、その会員・組合員等である事業主およびその家族は融資等を背景とした保険加入勧奨に圧力を感じている。

「圧力販売事例」の販売元



合 計 1,323件

収集期間 H18.1～H19.6末

【特例地域金融機関による事業主(家族)への圧力販売事例】

- (事例①) 法人(6人規模)の社長は付き合いのある地元信金から度々年金保険を提案されていたが、執拗に勧められた結果、断れずに加入した。年齢的なことから、社長の家族名で保険契約をしたとのこと。(信金又は信組・個人年金・岩手)
- (事例②) 個人事業主は、銀行から融資を受ける際、奥様の年金加入を条件にされ、仕方なく加入された。(信金又は信組・商品不明・北海道)
- (事例③) 信金の会員登録手続きの際、企業社長の保険加入状況を確認し、すぐさま法人・個人契約を提案され加入。加入は絶対的で断れなかったとのこと。(信金・定期保険・静岡)
- (事例④) 現在加入している保険商品は信金を通じて加入したが、融資と絡んでいるがゆえ解約したくてもできないとの事。当然、当社の保険も検討できないと言われた。(信金・商品不明・佐賀)
- (事例⑤) 個人事業主であるお客さまが個人所有の住宅ローンの借り換えの際、借り換えに関する説明と合わせて保険加入について勧められ、加入しないと借り換えの条件等に悪影響があると感じさせたとのこと。(信金又は信組・商品不明・埼玉)

4. 「問題事例」の分析結果 A. 圧力販売事例－(4)

融資担当者による保険加入勧奨に対し、消費者は大きな圧力を感じている。また、融資等の実質的な決定権者である支店長からの直接的な圧力も見られる。

【融資担当者による圧力販売事例】

- (事例①) お客様(法人)は融資を受けている銀行から「現在加入中の生命保険について見直しをしたらどうか」と提案され、その必要はないと回答したにも関わらず、融資係と保険担当者が一緒に説明にやってきたとのこと。(法人・都銀・一時払終身・東京)
- (事例②) 銀行より融資を受けたが、その後、融資担当者が高圧的な態度で個人年金をすすめてきた。断ると返済を迫られそうやむを得ず加入した。(法人・都銀・個人年金・東京)
- (事例③) メインバンクの融資担当者が法人契約での保険を勧めてきて圧力的に感じたとのこと。(法人・都銀・商品不明・福岡)
- (事例④) 融資担当者が、融資の話を勧めている中、保険担当者を同行してお客様の自宅を訪問して保険を勧めてきた。お客様は「保険に加入しないと融資が受けられない」と思い保険に加入した。以前にも、融資担当者がお客様に対し保険加入をほめかし、「自分は保険販売できないため保険担当者を訪問させます」との話があったとのこと。(個人・信金又は信組・商品不明・宮城)

【支店長による圧力販売事例】

- (事例①) 「取引先信金支店長が訪問されてきて、年金加入を熱心に勧められた」とのこと。断ると、後の関わりが具合悪くなるような予感があり断れない雰囲気だったとのこと、やむなく加入されたとのこと。また商品説明はほとんどなかったとのこと。(法人・信金・変額年金・大阪)
- (事例②) 融資を受けている銀行から「付き合ってほしい」と言われた。その際、融資担当課長と支店長が何度も加入勧奨をしてきて、断れなかったとのこと。(法人・都銀・商品不明・千葉)
- (事例③) お客様(会社重役)に弊社の変額商品を提案していたが、融資を受けているメインバンクの支店長に保険を勧められ、社長を含めて2、3人が変額年金に加入された。(法人・都銀・変額年金・京都)
- (事例④) 銀行から融資を受けている企業は、融資元銀行支店長からの保険加入の依頼を受け、やむを得ず加入された。その際、弊社に解約申し出をされ、理由として「保険を解約して銀行に付き合う」と言われた。(法人・都銀・商品不明・青森)

4. 「問題事例」の分析結果 B. 顧客データ流用事例－(1)

問題事例報告数 1,609件(約38%) (一般個人1193件、事業者117件、不明229件)

預金残高や預金口座への入金等の決済情報を活用した保険加入勧奨が行われており、一般個人・消費者を問わず、消費者は銀行等への不信感とともに圧力を感じている。

【一般個人を対象とした顧客データ流用事例】

- (事例①) お客様は、既契約者の夫が急死し、銀行の口座に死亡退職金や相続金などが入金されてきた途端、行員から変額年金の話を持ち出され、毎日のように執拗に加入を迫られて困ったとのこと。(都銀・個人・変額年金・東京)
- (事例②) お客様の口座に退職金が着金となった途端、入金御礼の電話および変額年金保険資料が送られてきたとのこと。個人情報が流用されていると立腹されていた。(都銀・個人・変額年金・長崎)
- (事例④) お客様は、保険金が口座に着金した途端、銀行員から一時払終身・養老の加入提案を受けたとのこと。その際、「口座着金からあまり時間がかからずに銀行から連絡が入り、個人情報が銀行の営業に使用されていると思うと不愉快である」と話されていた。(都銀・個人・一時払終身・東京)
- (事例⑤) 当座預金の残高が高額になった際、変額年金をすすめられた。資金が必要になった時に困るということで断ったが、その際には融資をすと言われ、断れずに加入した。(都銀・個人・変額年金・大阪)
- (事例⑥) お客様の預金が満期になったタイミングで、銀行員から一時払終身を勧められ、強引に話を進められて加入させられてしまったとのこと。(地銀・個人・一時払終身・福岡)

【事業主を対象とした顧客データ流用事例】

- (事例①) 銀行が決算状況を把握して、保険加入を迫ってきたとのこと。断れず、2年継続して加入した。(都銀・法人・商品不明・地域不明)
- (事例②) 保険会社から満期金が振り込まれた途端、お客様の自宅に銀行員が訪問。年金商品を勧めてきて、「他の企業もみな入っています」との話法を使っていたとのこと。(都銀・法人・変額年金・新潟)
- (事例③) 社長の奥様の死亡保険金に着金した途端、取引先銀行から連絡が入り、変額年金の加入を勧められ加入された。弊社が伺ったとき、社長は「融資をうけていることもあり断れなかった」と話された。(信金又は信組・法人・変額年金・北海道)

4. 「問題事例」の分析結果 B. 顧客データ流用事例－(2)

問題事例報告数 1,609件(約38%)

銀行等は決済情報を顧客の同意なく保険加入勧奨に活用している、あるいは仮に同意があったとしても、事後的に同意を得ているのではないかとの疑念を抱かざるを得ない事例が寄せられており、非公開金融情報の保護措置が遵守されているとは言えない。

【顧客の同意なく、あるいは事後的な同意により顧客データを活用していると考えられる事例】

- (事例①) お客様の銀行口座に死亡保険金が着金後、銀行員から度々保険を勧められて困っていると聞いた。お客様の心もふさぎ気味になり、誰とも話をしたくないという状態になっていた。(都銀・個人・商品不明・大阪)
- (事例②) お客様の78歳の母親の口座に、多額の遺産額があることを知って、銀行員が保険加入を勧めに来たとのこと。断っても執拗に勧めてきて、状況が良く理解できない母親を心配しているとのこと。(都銀・個人・変額年金・長野)
- (事例③) お客様は、口座に死亡保険金が着金したため引き出しに銀行窓口を訪問したところ、銀行員から別室に呼ばれ、一時払年金保険について説明・勧誘をされたとのこと。(都銀・個人・個人年金・静岡)
- (事例④) 銀行に多額の資産を預けているお客様が、満期金を受領したり残高が増えたりするタイミングで銀行から連絡が入り、様々な商品案内・勧誘をされるとのこと。(都銀・個人・商品不明・静岡)
- (事例⑤) お客様は、退職金が銀行口座に入金された時点より、銀行員から自宅に電話をされ、訪問を断ったにも関わらず夜8時過ぎに訪問され、保険加入を勧められたとのこと。(都銀・個人・個人年金・兵庫)
- (事例⑥) お客様から、「口座に保険金が着金し、そのまま預金しておいたところ、銀行員から個人年金の加入を勧められて困る」と聞いた。(信金(信組)・個人・個人年金・東京)

【高額預金者リストを作成し、保険募集に活用しているのではないかとと思われる事例】

- (事例①) お客様の家に訪問したところ「銀行を通じて貴方の会社の保険に加入したからね」と言われた。事情を聞いてみると、銀行は高額預金者のリストを持って勧誘に回っているとのこと。(都銀・個人・不明・千葉)
- (事例②) ある銀行では、高額預金者リストを作成し専任担当者を設け、顧客に電話をかけ、朝から晩まで保険加入や投資性商品に加入するよう圧力をかけているとのこと。(都銀・属性不明・変額年金・北海道)

4. 「問題事例」の分析結果 C. 募集指針違反等、不適切募集事例

問題事例報告数 817件 (約19%)

銀行等の説明不足等により、消費者は銀行商品との認識で保険加入している事例が多く寄せられている。さらに、こうした銀行等の不適切な保険募集に伴う問合せが引受保険会社に寄せられている実態も見受けられ、組合員がその対応に苦慮している。

【銀行等の説明不足等により、保険商品との認識がないままにご加入している事例】

- (事例①) 取引先信金の方が自宅に訪問の際、「利回りがよくなったため預金を移してはどうか」との提案に応じた。後日「保険証券」が届き、一時払終身に加入していることが判明。すぐに解約したかったが元本割れするためそのまま継続しているが、全く保険申込みのための署名等をした覚えはなく、保険商品の説明も受けていないとのこと。 (信金・個人・一時払終身・神奈川)
- (事例②) 銀行を通じて変額年金に加入したお客様は、加入時に「保険商品である」、「元本割れするリスク」等の説明を受けていなかったため、銀行に苦情を申し出たが、結果的に「言った、言わない」でうやむやになった上に、解約をしたため損が出たとのこと。 (都銀・個人・変額年金・東京)
- (事例③) お客様は、銀行窓口にて勧められるままに手続きをした商品が保険であることを契約してから分かったとのこと。その後、保険内容が良く分からないため説明を求めたところ、「元本割れすることの説明もない上に生保会社の連絡先等も教えてもらえず」であったとのこと。解約にあたっては、郵送手続き等の事務負担がかかる上に手数料も取られ、納得いかないと言われていた。 (都銀・個人・変額年金・愛知)

【銀行等の説明不足等により、引受保険会社に問合せのあった事例】

- (事例①) 「銀行に定期預金したつもりが、きちんと行員から説明してもらえず手続きをした結果、保険会社から変額年金の保険証券が送られてきたのでどうということか知りたい」とのお客様からの問合せを受け、説明に困った。 (地銀・個人・変額年金・石川)
- (事例②) 信金に預金したつもりが弊社「一時払い養老」の保険証券が届いたということで、驚いて弊社に問合せがあった。弊社の前に信金に問い合わせしたら、弊社に問い合わせしてほしいとのことだったとのこと。商品内容も全然説明うけていなかった。 (信金・個人・一時払養老・群馬)
- (事例③) 高齢者の方に、銀行員は「これが良いですよ」との説明だけで、商品説明をせず加入手続きさせた。お客様は、「保険証券」が届いて驚き、弊社に問合せをされてきた。 (信金又は信組・個人・一時払終身・神奈川)

4. 「問題事例」の分析結果 D. 銀行系保険代理店による迂回販売事例

問題事例報告数 433件 (約10%)

銀行等は、系列保険代理店に対し顧客の同意なく非公開金融情報を提供しているとの疑念を抱かざるを得ない事例が報告されており、消費者は不信感を抱いている。また、消費者は、銀行等本体による保険加入勧奨と同様に、その系列保険代理店からのアプローチに対しても圧力を感じている。

- (事例①) お客様の企業に銀行員が訪問してくる際、断りなく系列保険代理店の方が同行してくる。更に会話では、お客様情報を知っていることを前提に話をしてくるので、内部情報が銀行から流れていると実感したとのこと。(都銀・個人・商品不明・千葉)
- (事例②) お客様の会社の新入社員が、給与振込口座を開設したところ、銀行の系列保険代理店から保険を勧められ、半強制的に加入するよう求められたと聞いた。(地銀・個人・商品不明・石川)
- (事例③) 弊社の定期保険の加入が決まっていたお客様(法人60人規模)に対し、メインバンクから連絡が入り、「定期保険に加入するなら、系列保険代理店を通じて加入してほしい」との強い依頼を受け、やむなく加入された。社長は融資を受けている関係で相当なプレッシャーを感じたとのこと。(地銀・法人・定期保険・山形)
- (事例④) 信金の支店長から関連の保険会社の職員を紹介され、保険の勧誘を受けた。加入しようとしたところ、「そんな少額では困る。信金の支店長に相談する」と言われ、やむなく高額のものに加入した。(信金・法人・個人年金・大阪)
- (事例⑤) 弊社の既契約(役員保険)のお客様は、融資を受けている銀行の融資担当者が系列保険代理店担当者を連れて毎日のように保険乗換の提案を受けたとのこと。結果的に、断りきれず、弊社保険は解約された。(都銀・法人・終身・神奈川)
- (事例⑥) お客様(従業員15人規模の社長)は、銀行から融資を受ける条件として、系列保険代理店の人からの保険加入を提示され、状況的に断れず加入したとのこと。(地銀・法人・不明・兵庫)
- (事例⑦) 銀行系列保険代理店の方はほとんどが銀行OBで、銀行員から保険を勧められているみたいなもので、無言の圧力を感じる。(代理店・個人・商品不明・宮崎)

銀行等による保険販売に関する要望

平成 1 9 年 9 月



全国生命保険労働組合連合会(生保労連)

- ◇ 銀行等による保険販売については、１９９７年６月の「保険審議会報告」を踏まえ、２００１年４月より住宅ローン関連の長期火災保険や信用生命保険等の保険商品に限定した上で開始され、２００２年１０月には個人年金保険や財形保険等が追加解禁されています。

- ◇ ２００５年１２月には、銀行等が取り扱える保険商品がさらに拡大され、一時払終身保険や一時払養老保険等が新たに追加解禁されています。同時に、２００７年１２月までの２年間に、金融庁による監視（モニタリング）が行われ、この間に特段の問題がなければ２００７年１２月に全面解禁されることとなっています。

- ◇ わたしたちは従来より、消費者に絶大な影響力を持つ銀行が保険募集を行うことは、圧力募集や預金・決済情報等の流用等の「消費者保護上の問題」を惹起すると考えており、「不公平な競争条件」の下での組合員の雇用への影響をも含め、極めて問題があるものと考えています。

- ◇ こうした認識の下、この２年間に「弊害防止措置が真に機能しているか」「消費者保護上の問題はないか」等を自ら監視・チェックする必要があると考え、「問題事例収集活動」を行いました。

その結果、銀行等の「圧力販売」「顧客データ流用」「不適切募集」等といった消費者保護上の問題が全国から４，２５０件も寄せられており、従来から懸念していた通り、銀行等の保険販売による様々な弊害が発生していることを確認しました。

- ◇ わたしたちは今般、「問題事例収集活動」の結果等を踏まえ、銀行等の保険販売に関する考え方を再整理し、「消費者保護」「競争条件の公平性確保」の観点から、必要と考えられる措置をとりまとめました。今後の具体的な検討にあたり、わたしたちの考え方を十分に踏まえた議論と結論が導き出されるよう、強く望みます。

全国生命保険労働組合連合会

要望項目

【銀行等が募集できる保険契約について】

「銀行等が募集できる保険契約の範囲を拡大し全ての保険契約の募集を行うこと」を認めないこと。

【弊害防止措置について】

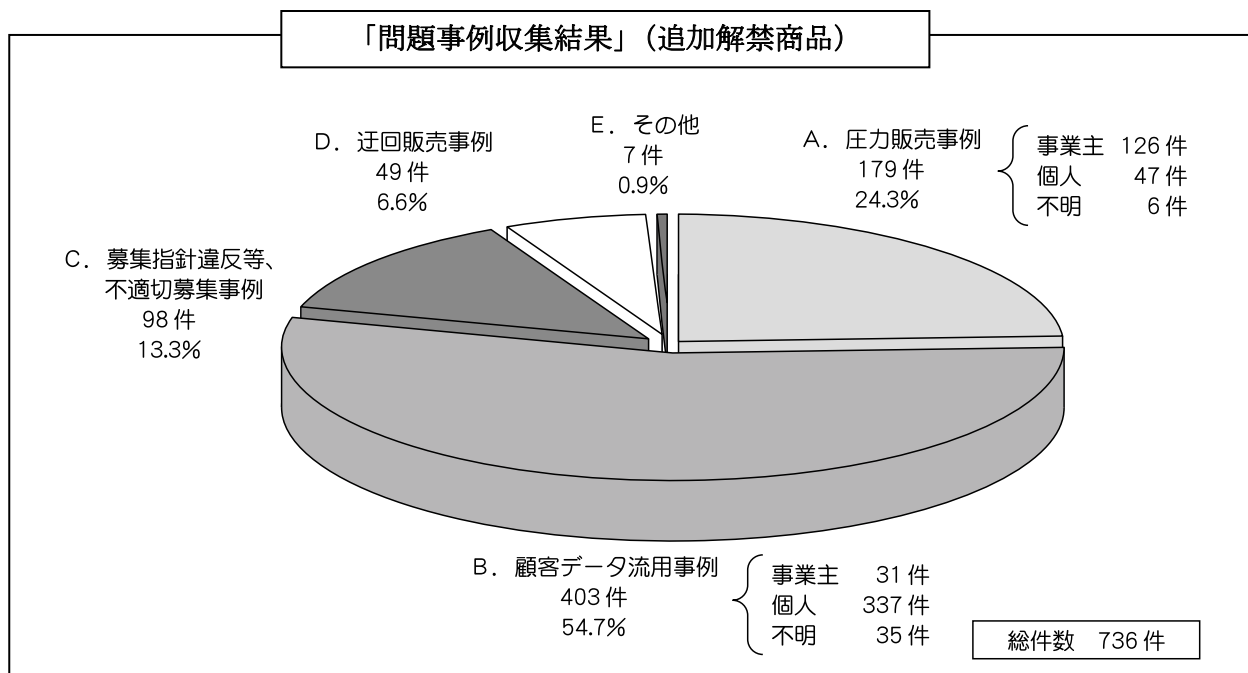
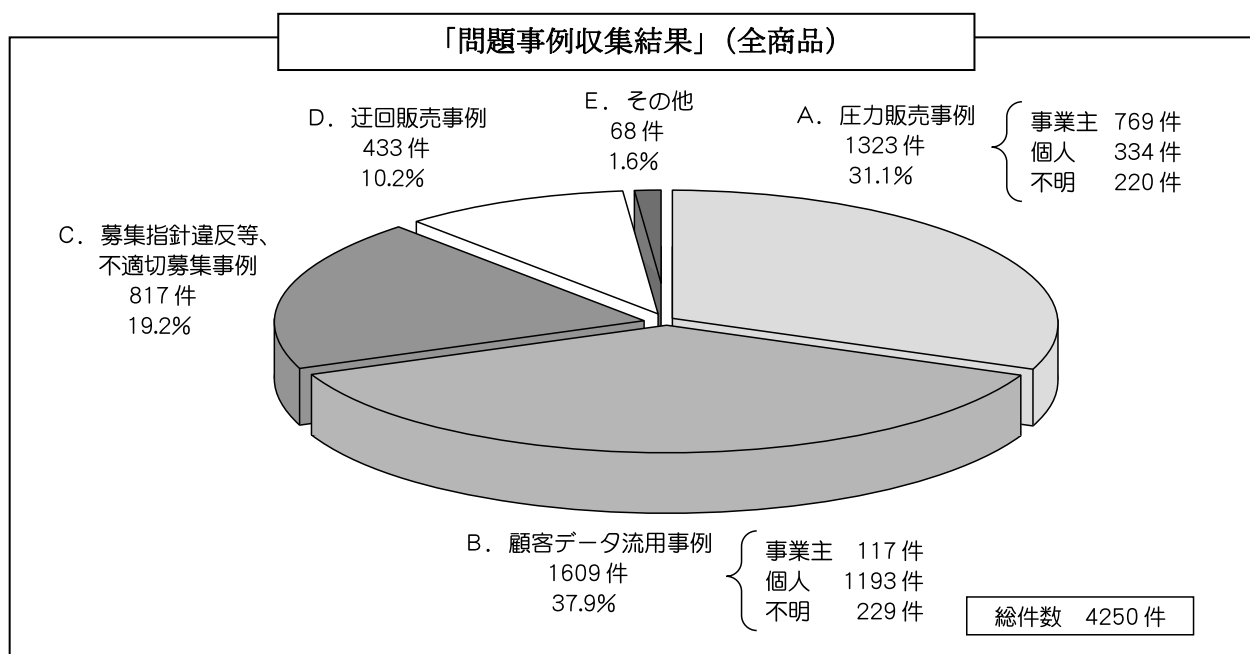
1. いわゆる融資先販売規制、融資担当者分離規制、保険募集制限先を確認する業務を的確に遂行する措置、保険募集制限先であるかどうかを確認する業務に関する説明を書面交付により行わずにする販売禁止規制、融資申し込み段階における販売禁止規制、銀行の特定関係者を通じた潜脱行為の禁止等、平成17年12月からの追加解禁商品に係る新たな弊害防止措置を全ての解禁商品に対して適用すること。
2. いわゆる融資担当者分離規制の対象者として、銀行等の支店長を加えること。
3. いわゆる融資先販売規制における保険募集制限先として、「事業資金の融資先法人の代表者および個人事業主」の家族を加えること。
4. 特例地域金融機関における融資先販売規制および融資担当者分離規制に係る特例を撤廃すること。
5. 銀行業務において取り扱う顧客に関する「非公開金融情報」について、顧客の書面等による同意の有無を問わずその利用を禁止すること。

生保労連が実施した「問題事例収集活動」の概要

本要望書の作成にあたり、生保労連で実施した「銀行等による保険販売に関する問題事例収集活動」を通じて得られたデータ等を活用しているが、概要については以下の通り。

- 活動の目的：金融庁のモニタリング期間において、「弊害発生状況」「弊害防止措置の機能状況」等を独自に監視すること
- 収集方法：組合員が日常業務の中で直接お客さまから問題事例を見聞した際に状況を確認し、所定の報告書を活用して収集
- 収集期間：2006年1月から2007年6月末
- 分類等について

A.「圧力販売事例」	保険勧誘に際して融資等の抱き合わせを示唆、或いは融資担当者等の同行等	事業 者	① 事業者（法人事業者のみならず個人事業者も含む） ② ①の代表者＋その家族 上記①・②にかかる銀行本体及び銀行系保険代理店を通じた法人契約及び個人契約
B.「顧客データ流用事例」	預金・決済情報等の非公開金融情報の流用等		
C.「募集指針違反等、不適切募集事例」	保険商品であることの説明不足、不適切な対応等	一 般 個 人	① 事業者以外の個人 上記①にかかる銀行本体及び銀行系保険代理店を通じた個人契約
D.「銀行系保険代理店による迂回販売事例」	銀行からの情報連携および銀行員との同行販売等		
E.「その他」	上記に分類されない報告事例		



要望趣旨

【銀行等が募集できる保険契約について】

＜要望＞

「銀行等が募集できる保険契約の範囲を拡大し全ての保険契約の募集を行うこと」を認めないこと。

1. 消費者保護の観点から

（１）優越的地位を利用した圧力販売について

生保労連で実施した「問題事例収集活動」において、銀行等による「圧力販売事例」は寄せられた問題事例総数の約３１％（１，３２３件）を占めており、予てより懸念していた通り消費者が銀行等の保険販売に圧力を感じ、不信感を募らせていることが明らかになっています。（３ページ参照）

とりわけ事業主はメインバンクによる生命保険販売に対し圧力募集の不安を感じており、生保労連で実施した「消費者モニターアンケート」においても事業主はメインバンクから生命保険商品を提案されることについて、「かなり断りにくい（断りにくかった）」（16.8%）「多少断りにくい（断りにくかった）」（39.0%）との結果を得ています。（資料－１）

さらに、公正取引委員会の「金融機関と企業との取引慣行に関する調査報告書」によれば、銀行等が預金以外の金融商品・サービスの購入を事業主に要請している実態や、その要請が事業主の意に反している実態が見て取れます。（資料－２）

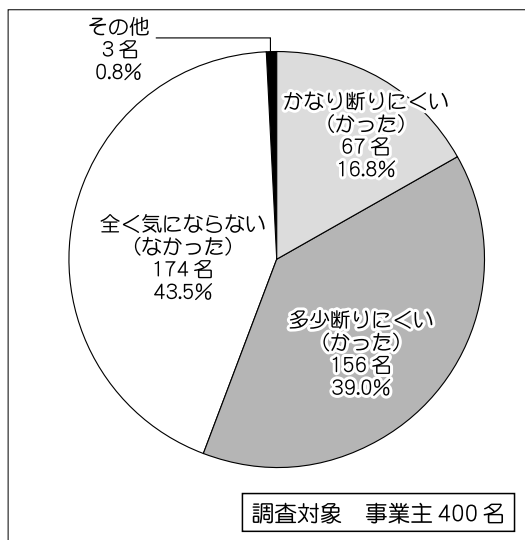
追加解禁商品に対する新たな弊害防止措置は、融資あるいは役員派遣等を通じて企業に対し絶大な事業支配力を有する銀行が、優越的地位を背景に融資先に対して保険を圧力販売することが懸念されたことから、消費者保護の観点より講じられた措置ですが、十分に機能しているとは言えず、一層の対応が求められます。（３ページ参照）

そもそも、銀行は優越的な地位にあることから、仮に銀行にその意図がない場合であっても、取引のある銀行から保険加入を推奨された際、事業主・個人を問わず消費者は大きな圧力を感じています。（資料－３）

また、融資先販売規制の及ばない事業主・法人の家族に対する加入圧力も加わっており、消費者は銀行との今後の関係を踏まえる中で、やむを得ずその要請に応じているケースも少なくありません。（資料－４）

資料－１「金融機関からの要請を断りにくく
感じるか」<感じる時>

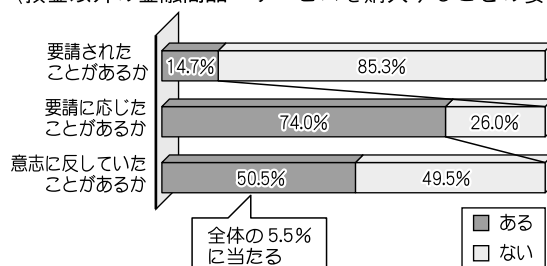
【設問】「メインバンクの銀行員から生命保険の提案を受けた



「消費者モニターアンケート」生保労連 H18 日本ササセンター調べ

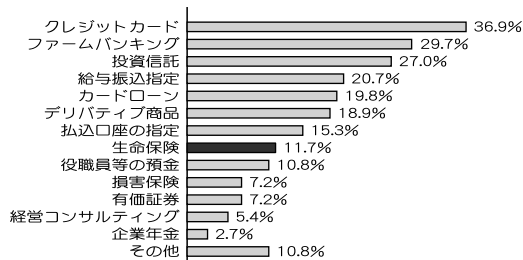
資料－２「都市銀行から要請された金融商品・サービス」(抜粋)

〈預金以外の金融商品・サービスを購入することの要請〉



有効回答数－1022 (企業アンケート)

〈要請された金融商品・サービス(複数回答)〉



有効回答数－111 (企業アンケート)

「金融機関と企業との取引慣行に関する調査報告書」
H18 公正取引委員会

資料－３「圧力販売事例」(代表例) 総件数 1, 3 2 3 件

【事例①】信金の会員登録手続きの際、企業社長の保険加入状況を確認され、すぐさま法人・個人契約を提案され加入。加入は絶対的で断れなかったとのこと。(静岡・信金(信組)・定期保険)

【事例②】お客さまに保険商品を勧めた際、お客さまから「会社の社長より、銀行から変額年金加入依頼があり断れないので加入してほしいと頼まれたので加入した」と聞いた。(大阪・都市銀行・変額年金)

【事例③】銀行支店長が系列代理店の勤務になり、既契約者を訪問し、支店長当時の取引関係を理由に保険を勧め、お客さまのご子息が5000万円の保険に加入した。(宮城・地方銀行系代理店・定期保険)

資料－４「事業主・法人の家族に対する圧力販売事例」(代表例)

【事例①】お客さま(法人)が融資を受ける際、年金商品の加入を勧められ、融資の審査結果を受ける際には年金加入の可否の返事をするよう言われたとのこと。保険内容も様々ある中で、1パターンしか提案されず、結果的に、言われるがまま社長と奥様が個人名で加入したとのこと。(福島・信金(信組)・変額年金)

【事例②】お客様(中小企業社長)が、融資を受けている銀行から生命保険加入を強いられ、結果的に自分の保険のみならず家族の保険まで加入することになったとのこと。(埼玉・地銀・一時払養老)

（２）顧客情報の流用・プライバシーの侵害について

生保労連で実施した「問題事例収集活動」において、銀行口座の入出金情報に基づき、銀行員が顧客の同意なしに保険販売を行っている等といった「顧客情報の流用・プライバシーの侵害」にかかる問題事例は、問題事例総数の約３８％（１，６０９件）となっており、最も高い占率を占めています。（追加解禁商品においては約５５％（４０３件））（３ページ参照）

銀行等が、決済業務や与信業務といった本来業務を通じ、預金者や債務者に関する情報（非公開金融情報）を継続的かつ総合的に把握できる立場にあることが、この問題の背景にあることは明らかですが、さらに顧客の同意なく非公開金融情報を活用して保険販売を行っているとの報告も寄せられているだけに、法人・個人を問わず問題は深刻です。さらに、こうした問題は、転じてお客さまに対する圧力としても受け止められています。（資料－５）

さらに、銀行等の保有する非公開金融情報を銀行系保険代理店に提供し、活用しているのではないかと疑念を抱かざるを得ない事例も多く寄せられています。（資料－５）

（３）銀行商品と保険商品との混同の懸念について

銀行等が保険販売を行う場合においても、消費者に正しく保険商品をご理解いただいた上で、ご自身にとってふさわしい保険商品を選択いただくことが重要です。

しかし、生保労連で実施した「問題事例収集活動」の結果によると、銀行等が他の金融商品を取扱っていることもあり、消費者が保険商品を十分理解するどころか、保険商品であるとの認識もなく、加入してしまっているケースも発生しています。（資料－６）

以上（１）～（３）に記載の通り、銀行等が消費者に対して有する優越的地位や絶大な影響力を背景とした消費者保護上の問題が多数認められています。

資料－５「顧客データ流用事例」（代表例） 総件数 １，６０９件

（個人に関する問題事例）総件数 １，１９３件

【事例①】加入いただいたお客さまが保険料の振込みのため銀行に手続きに行ったところ、銀行から別室に呼ばれて副支店長から「もっと利回りの有利な商品がある」という話法で、他の保険商品を勧められたとのこと。（東京・都市銀行・変額年金）

【事例②】お客さまは、弊社商品の保険料が引き落とされる銀行口座の銀行員から、「毎月、保険料が引き落とされている件」というアプローチのもと、銀行取り扱い変額年金を勧められ、結果的に加入したとのこと。（東京・都市銀行・変額年金）

【事例③】お客様の口座に退職金が着金した途端、銀行員が自宅訪問してきて、「利率が良い商品がある」と銀行商品を勧めてきたとのこと。お客様が、何故この時期に尋ねてきたのか理由を聞いたところ、「多額のお金の入金があったため」と説明したとのこと。大層憤慨されていた。（千葉・都市銀行・商品不明）

（事業主に関する問題事例）総件数 １１７件

【事例①】社長の奥様の死亡保険金が着金した途端、取引先銀行より連絡が入り、変額年金を勧められ加入された。社長として「融資をうけていることもあり断れなかった」と話された。（北海道・信金（信組）・変額年金）

【事例②】社長（５０人規模企業）は、取引先銀行から「個人の預金口座に１０００万円の残高があるなら保険加入してください」と言われ、勧められるがまま加入せざるを得なかったとのこと。（福島・都市銀行・変額年金）

【事例③】お客さまの企業に銀行員が訪問してくる際、断りなく系列保険代理店の方が同行してくる。更に会話では、お客様情報を知っていることを前提に話をしてくるので、内部情報が銀行から流れていると実感したとのこと。（千葉・都市銀行・商品不明）

資料－６「消費者が保険商品との認識がないままにご加入された事例」（代表例）

【事例①】銀行を通じて変額年金に加入されたお客さまから問い合わせがあり、保険証券を見せてもらおうと、７１歳のお客さまに対し、９０歳受け取りの変額年金だった。「元本割れリスク」の説明もなかったとのこと。（岡山・都市銀行・変額年金）

【事例②】７０歳一人暮らしの女性に、銀行員が勧めた商品が「変額年金」であることを女性はまったく認識しておらず、それなら解約したいと申し出たところ、取扱い生保会社に電話してほしいと言われ驚いた上に、「４００万円に対し３０万円」もの損額が出ていて更に驚いたとのこと。（東京・都市銀行・変額年金）

【事例③】⑤８０歳近い老夫婦は、預金が満期になる都度、銀行員に勧められるがまま手続きをしてきた結果、７０００万円の変額年金に加入していたとのこと。手続きの際に、「元本割れのリスク」の説明もなく、お客様は商品内容を理解していなかった。（大阪・都市銀行・変額年金）

2. 商品特性の観点から

(1) 保障性商品の再加入の困難性について

保障性商品は、他の金融商品と異なり年齢や健康状態の変化により、改めて加入する際には保険料が上がってしまう、或いは加入できなくなる等、「再加入が困難である」といった特性を有しています。(資料－7)

従って、保障性商品の販売に際しては、継続的に消費者を訪問する中で、きめ細やかなコンサルティングを通じた適切な保障プランを提供する等、消費者に納得してご加入いただける環境づくりが一層重要と言えます。

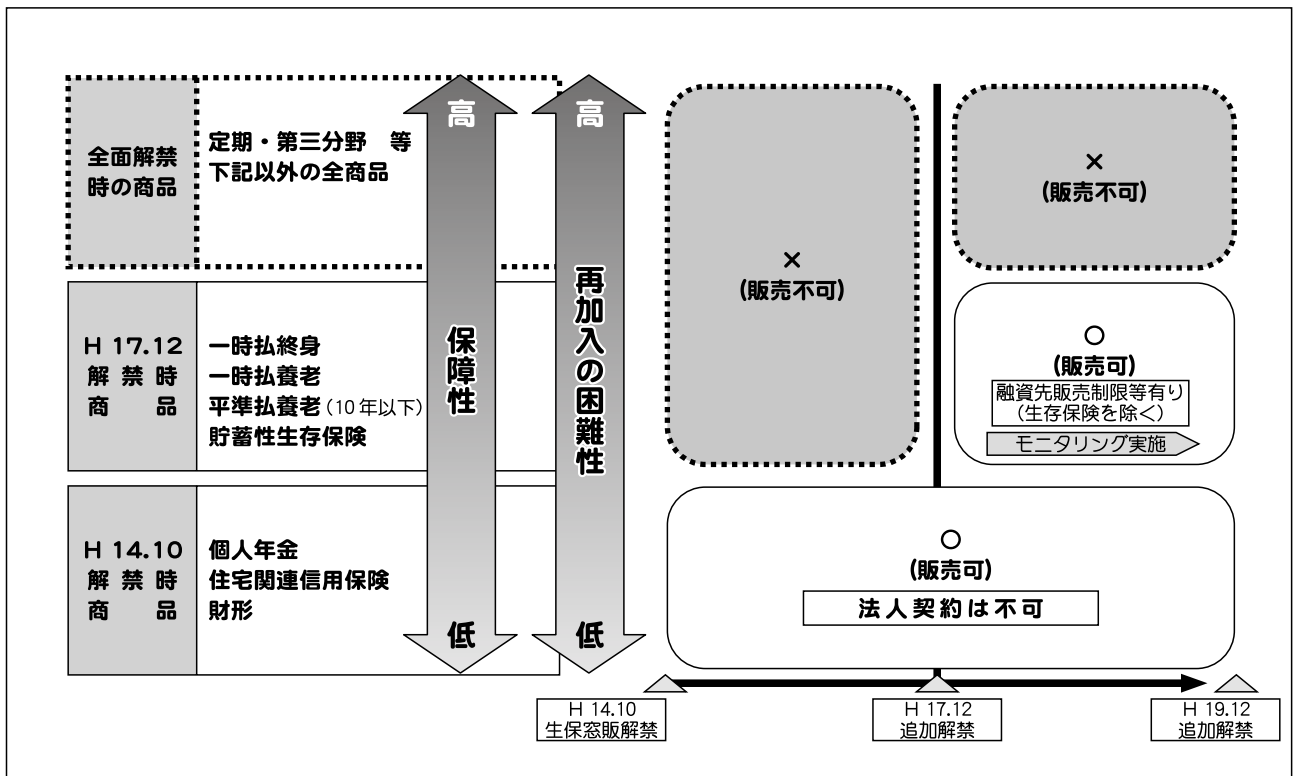
それだけに、再加入の困難性を伴う保障性商品において圧力等の弊害が生じることとなれば、消費者に納得してご加入いただける環境を確保できないばかりか、取り返しのつかない事態にも繋がりがかねません。

(2) 継続的なアフターフォローの要請について

生命保険商品、とりわけ保障性商品は長期にわたるアフターフォローが求められており、保険契約が成立した後においても住所変更や名義変更等の契約保全業務から死亡保険金・入院給付金・満期保険金等の支払い手続きに至るまで、さまざまな手続きが発生します。

一方、生保労連の「問題事例収集活動」の結果によれば、銀行等に加入後の単純な問い合わせや説明を求めても、加入後の対応や手続きは保険会社に相談するように伝えられる等、いわゆる「売りっぱなし」との苦言が多く、解決すべき課題が多いと言えます。(資料－8)

資料－７「解禁の状況と保険商品の特性について」（概要）



資料－８「アフターフォローが不十分な事例」（代表例）

【事例①】預金残高が多額の銀行から、「利回りの良い商品がある」と言われ変額年金に加入。保険証券が来て保険と分かり驚き、銀行に問い合わせをしたところ、「５年くらい置いておけば解約しても良い」と言われたとのこと。（神奈川・都市銀行・変額年金）

【事例②】信金にて預金したつもりが、弊社の「一時払養老」の保険証券が届いたということで、驚いて弊社に問い合わせがあった。弊社の前に信金に問い合わせしたら、弊社に問い合わせしてほしいとのことだったとのこと。商品内容も全く説明を受けていなかった。（群馬・信金・一時払養老）

3. 生保事業の健全な発展の観点から

(1) 危険選択（第一次選択）の重要性について

生命保険募集人はお客さまとの面談を通じて危険選択（第一次選択）を実践していますが、このようにモラルリスクの排除やさらに身体的危険や環境的危険を適切に評価・選択することを通じて無差別な保険募集を行わないことは、長期にわたり生保事業の健全性を維持するうえで極めて重要です。

一方、銀行等は保険商品の販売を行うのみで、その後の保険の引受リスクは負わないため、自ずと危険選択がおろそかになる可能性があります。

危険選択（第一次選択）の均一性が維持されず、契約者間の公平性を確保できない場合、生命保険はその使命を果たすことができず、ひいては生保事業の健全な発展も期待できなくなります。

(2) 生保事業の健全性の確保について

生命保険は長期にわたる契約であり、将来にわたって保険契約者のニーズに応えていくためにも「保険契約者の保護」とともに「生保事業の健全性の確保」が重要です。お客さまとともに発展する生命保険事業をめざす上でも、生命保険制度の適切な運営が求められています。

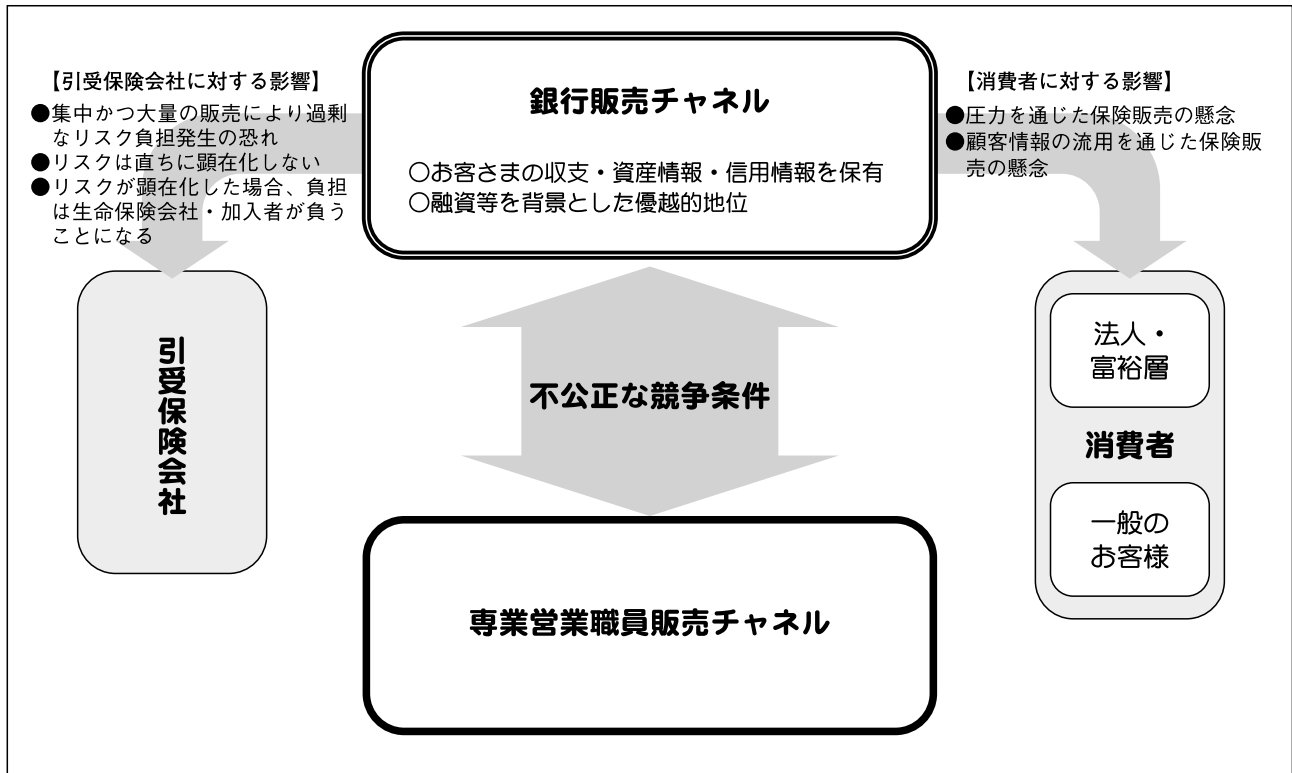
一方、銀行等は強力な販売力を背景に、保険会社に対して大きな影響力を発揮するものと思われませんが、保険会社に対して過度な引受リスクを伴う保険商品の開発や取扱いを求めたり、銀行等の主導で引受保険会社のリスク管理能力を著しく超えた販売が推進されることとなれば、生保事業の健全性を確保することが困難なものとなり、中長期的には保険加入者の負担の増大に繋がりがねません。（資料－9）

(3) 競争条件の公平性について

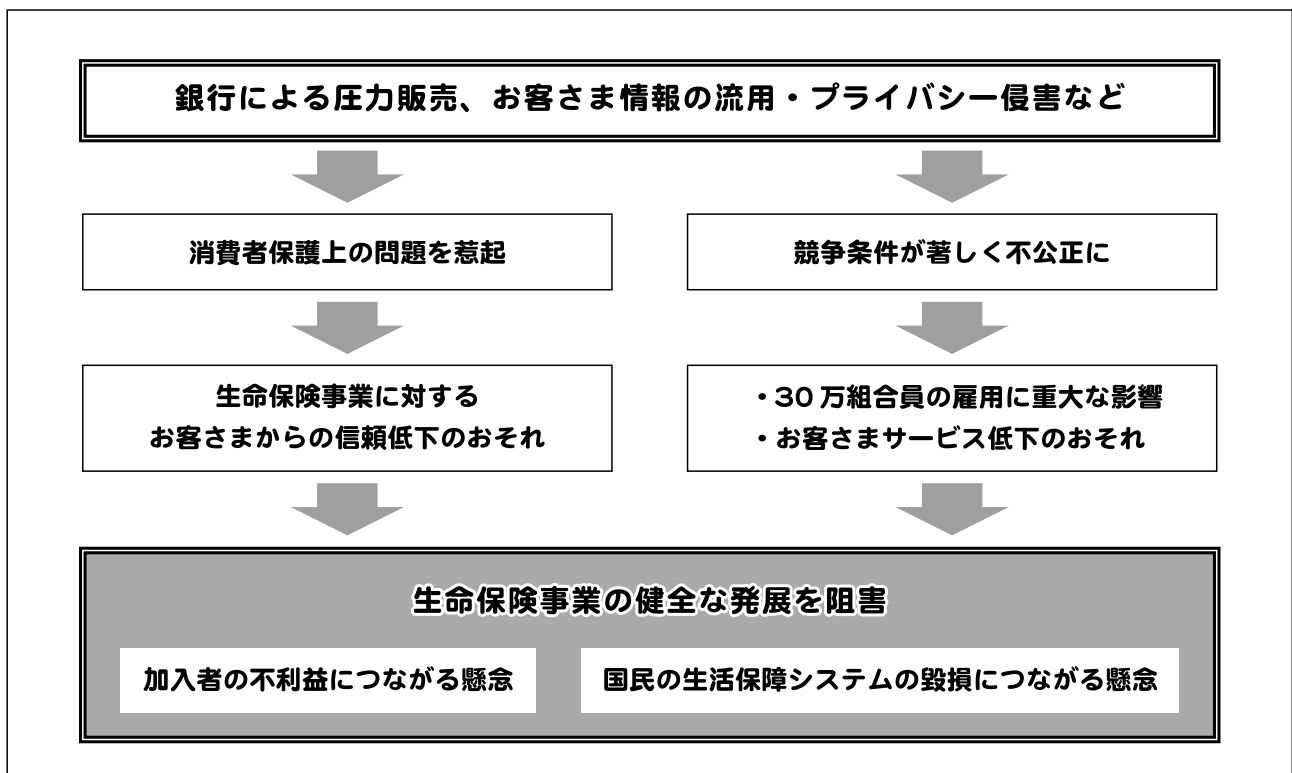
本来業務を通じて顧客に対する影響力と情報量を有し、圧倒的な販売力を持つ銀行等と営業職員との競争条件の公平性は確保されていません。このような不公平な競争条件の下で銀行等が全ての保険商品を取り扱うこととなれば、30万組合員の生活基盤を不当に奪うことに繋がります。（資料－10）

生保労連としては、競争条件の公平性を確保し、組合員の雇用を守る観点からも、銀行等による保険販売については大いに問題視せざるを得ません。

資料－９「銀行等による保険販売が引受保険会社および消費者に及ぼす影響」（イメージ）①



資料－１０「銀行等による保険販売が引受保険会社および消費者に及ぼす影響」（イメージ）



【弊害防止措置について】

<要望 1>

いわゆる融資先販売規制、融資担当者分離規制、保険募集制限先を確認する業務を的確に遂行する措置、保険募集制限先であるかどうかを確認する業務に関する説明を書面交付により行わずにする販売禁止規制、融資申し込み段階における販売禁止規制、銀行の特定関係者を通じた潜脱行為の禁止等、平成17年12月からの追加解禁商品に係る新たな弊害防止措置を全ての解禁商品に対して適用すること。

現在、融資先販売規制や融資担当者分離規制等の弊害防止措置については、平成17年12月からの追加解禁商品にのみ適用されており、それ以前に解禁されている個人年金等の販売にあたっては適用されていません。(資料－11)

こうしたことから、たとえ融資先であったとしても、融資先販売規制等による規制が及ばない個人年金等については、融資担当者が融資先の事業者やその家族に対し個人加入に向けた圧力販売を行っている事例が寄せられており、消費者保護の観点から大きな問題があります。(資料－4)

従って、個人年金保険をはじめとする全ての解禁商品について、融資先販売規制や融資担当者分離規制等の弊害防止措置を講じることが必要不可欠であると考えます。

<要望 2>

いわゆる融資担当者分離規制の対象者として、銀行等の支店長を加えること。

現在、融資を背景とした圧力募集を防止する観点から、フロントラインで常態として融資に係る応接業務を行ういわゆる融資担当者や渉外担当者が、個人年金等の取扱い可能な商品を除く他の保険商品の募集を行わないよう、管理・指導することが求められています。(資料－12)

一方、「問題事例収集活動」の結果によると、融資等の実質的な決定権者である銀行の支店長等の働きかけや同行を通じ、保険加入勧奨が行われている事例が数多く報告されており、事業主にとって大きな圧力となっている実態が明らかになっています。(資料－13)

従って、消費者保護の観点から、いわゆる融資担当者分離規制の対象者に、銀行等の支店長を加えることが必要であると考えます。

資料－１１ 弊害防止措置の概要について

対 象 商 品	平成 14 年 10 月 個人年金等解禁時の弊害防止措置	平成 17 年 12 月 追加解禁時の弊害防止措置
全商品 (既解禁商品および 追加解禁商品)	①銀行融資等の取引への影響がない ことの説明 ②圧力販売、優越的地位を利用した 募集禁止 ③非公開情報保護措置 ④変額年金の元本割れリスクの説明 ⑤預金との誤認防止	存置 <追加新設> ⑥募集指針の策定、公表 ⑦法令等遵守（統括）責任者の配置 ⑧健全な業務運営の確保
平成 17 年 12 月 追加解禁商品のみ適用 (一時払終身、一時払養老、 10 年以下の平準払養老、 貯蓄性生存保険)		①融資先販売規制 ②融資担当者の分離 ③融資申込みタイミング規制 ④特定関係者等による保険募集

資料－１２ 「融資担当者の分離」に関する規制の概要

生命保険募集人である銀行等又はその役員若しくは使用人が第 1 項第 4 号から第 6 号までに掲げる保険契約の締結の代理又は媒介を行うときは、当該銀行等は、次に掲げる要件を満たさなければならない。

三 銀行等が、その使用人のうち事業に必要な資金の貸付に関して顧客と応接する業務を行う者が、保険募集（第 1 項第 4 号から第 6 号までに掲げる保険契約に係るものに限る。）を行わないことを確保するための措置（当該銀行等が次項に規定する特例地域金融機関である場合にあっては、当該措置に代わる者として金融庁長官が定める措置）を講じていること。

資料－１３ 「支店長による圧力販売事例」（代表例）

【事例①】「取引先信金支店長が訪問されてきて、年金加入を熱心に勧められた」とのこと。「断ると、後の関わりが具合悪くなるような予感があり断れない雰囲気だった」とのこと、やむなく加入されたとのこと。また商品説明はほとんどなかったとのこと。（大阪・信金・変額年金）

【事例②】融資を受けている銀行から「付き合ってほしい」と言われた。その際、融資担当課長と支店長が何度も加入勧奨をしてきて、断れなかったとのこと。（千葉・都市銀行・商品不明）

<要望 3>

いわゆる融資先販売規制における保険募集制限先として、「事業資金の融資先法人の代表者および個人事業主」の家族を加えること。

現在、平成17年12月からの追加解禁商品については、融資先販売規制が課されており、原則として事業資金の融資先である法人・代表者・個人事業主および小規模事業者（常時使用する従業員数50人以下）の役員・従業員に対する保険販売は禁止されています。（資料－14）

しかし、「問題事例収集活動」の結果によると、銀行等の圧力は融資先の事業主のみならず、その家族にも生じている実態が確認されており、現行の融資先販売規制の対象範囲では、銀行等の圧力販売を防止する機能が不十分であると言わざるを得ません。（資料－4）

従って、消費者保護の観点から、銀行等による圧力販売の防止策として、いわゆる融資先販売規制の対象に、既存の対象者の家族を含めることが必要であると考えます。

<要望 4>

特例地域金融機関における融資先販売規制および融資担当者分離規制に係る特例を撤廃すること。

地方銀行や信用金庫、信用組合等の特例地域金融機関については、保険金等の限度額を1,000万円としたうえで、融資先企業の従業員に対する募集制限規制を緩和する等、都市銀行と比べて緩やかな融資先販売規制および融資担当者分離規制等が特例として設けられています。（資料－15）

さらに信用金庫、信用組合等については、保険金等の限度額を1,000万円とした上で、融資先企業の事業主に対する販売規制が事実上撤廃されています。（資料－15）

しかし、「問題事例収集活動」の結果によると、会員・組合員にとって身近な存在であると言われている信用金庫や信用組合からでさえも、保険加入を推奨された場合、圧力を感じて断りきれない実態も浮き彫りとなっています。（資料－4）

また、「圧力販売事例」や「顧客データ流用事例」等の報告件数は、都市銀行と比較して決して少ないとは言えない状況にあります。（資料－16）

従って、圧力販売を防止する観点から、特例地域金融機関についても都市銀行と同様の融資先販売規制および融資担当者分離規制を適用すべきと考えます。

資料－１４「融資先販売規制」に関する規制の概要

銀行等が新たに取り扱うことができる保険契約（以下「新規解禁保険契約」という。）の募集を行う場合、以下の者（以下「保険募集制限先」という。）を保険契約者又は被保険者として当該保険契約の募集を手数料を得て行ってはならないこととする。

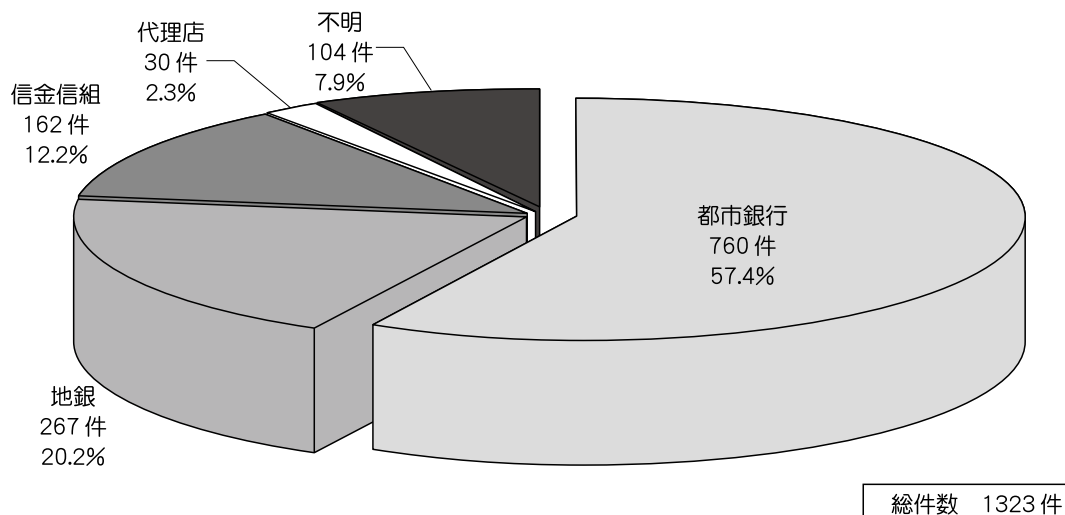
イ．事業資金の融資先である法人、その代表者及び個人事業主

ロ．事業資金の融資先である小規模事業者（常時使用する従業員の数が 50 人以下の事業者）の役員及び従業員

資料－１５「特例地域金融機関における融資販売規制等の特例」に関する規制の概要

		個人契約	法人契約	追加解禁商品にのみ対応する弊害防止措置	融資先販売規制	従業員数を問わない	個人事業主に対して	従業員に対して	従業員数 50 名 20 名	都銀等	地銀	信金等	確認業務規制	募集制限先への販売がないことを確認する体制の構築	担当者分離規制	融資担当者と保険募集人を分離	全商品に対応する弊害防止措置	＜銀行＞非公開金融・保険情報保護措置 ＜銀行＞募集指針の策定 ＜銀行＞コンプライアンス責任者の配置 ＜生保＞委託指針の策定
17 年 12 月 追加解禁商品	一時払終身	○ (販売可)																
	一時払養老	○ (販売可)																
	平準払養老 (10 年以下)	○ (販売可)	× (販売不可)															
14 年 10 月 解禁商品	貯蓄性 生存保険	○ (販売可)	× (販売不可)	全商品に対応する弊害防止措置	融資先販売規制	従業員数を問わない	個人事業主に対して	従業員に対して	従業員数 50 名 20 名	都銀等	地銀	信金等	確認業務規制	募集制限先への販売がないことを確認する体制の構築	担当者分離規制	融資担当者と保険募集人を分離	全商品に対応する弊害防止措置	＜銀行＞非公開金融・保険情報保護措置 ＜銀行＞募集指針の策定 ＜銀行＞コンプライアンス責任者の配置 ＜生保＞委託指針の策定
	個人年金 住宅関連信用生命 財形	○ (販売可)	× (販売不可)															

資料－１６「圧力販売事例の販売元内訳」（全商品）



<要望 5>

銀行業務において取り扱う顧客に関する「非公開金融情報」について、顧客の書面等による同意の有無を問わずその利用を禁止すること。

銀行等が本来業務を通じて知り得た預金者や債務者に関する情報（非公開金融情報）については、書面等による顧客の同意がない限り、保険募集に係る業務に利用することは禁止されています。

しかし、「問題事例収集活動」の結果によると、預金残高や預金口座への入金等といった決済情報を、顧客の同意なく利用して保険勧誘を行っていると認識せざるを得ない事例が報告されています。また、仮に顧客の同意があるとされている場合においても、同意の取得が事後的に行われている等、非公開金融情報の保護措置が実質的に形骸化しているとの疑念を抱かざるを得ないケースも見受けられます。（資料－ 5）

なお、内閣府の「個人情報保護に関する世論調査」によれば、「他人に知られたくない個人情報」として、年間収入や財産状態等の記録を挙げた人が7割超、病歴や身体の障害等を挙げた人が4割超を占めています（複数回答）。（資料－ 17）

そもそも銀行等は、本来業務において非公開金融情報を有する立場にあり、その情報の保険募集に係る業務への利用を厳密に制限することは困難です。

従って、上述の問題事例や国民の個人情報に関する意識等も踏まえれば、銀行業務で知り得た「非公開金融情報」を保険募集に利用することについては、顧客の同意の有無を問わず禁止すべきであると考えます。

資料－ 17 「他人に知られたくない個人情報について」

