

資 料：銀行等による生命保険の窓口販売について



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

■社団法人生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会（略称：JAIFA）とは？

設立：昭和37年9月1日 ※昭和45年9月に大蔵省（現在は「金融庁」）より社団法人として認可、以降公益法人として活動

会員数：全国で約30,000名

設立趣旨：生命保険営業職員の社会的地位を向上させ、生命保険の健全な普及を図り、消費者の利益を守ること。

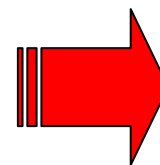
JAIFAは、全国約28万人の生保営業職員とともに、
銀行が取り扱う生保商品のこれ以上の拡大に反対します。

■現場の声を反映したモニタリングが必要です

生保営業職員の現場から

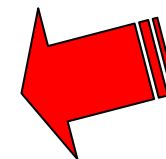
- ★窓販には様々な問題があり、国民の利便性にならない。
- ★金融庁のモニタリングは現場の声が反映されていない。

モニタリング期間の議論は不十分



圧力

弊害防止措置



コンプライアンス

銀行窓販解禁は見送るべき！

■収集された主な問題点 (5,230 件の調査データ[2006.5~11月]及び306 件の追加調査 [2007.4-8月] による)

圧力販売、情報流用、コンプライアンス違反、また、法律以前にモラルすら遵守されない問題が浮かび上がる。

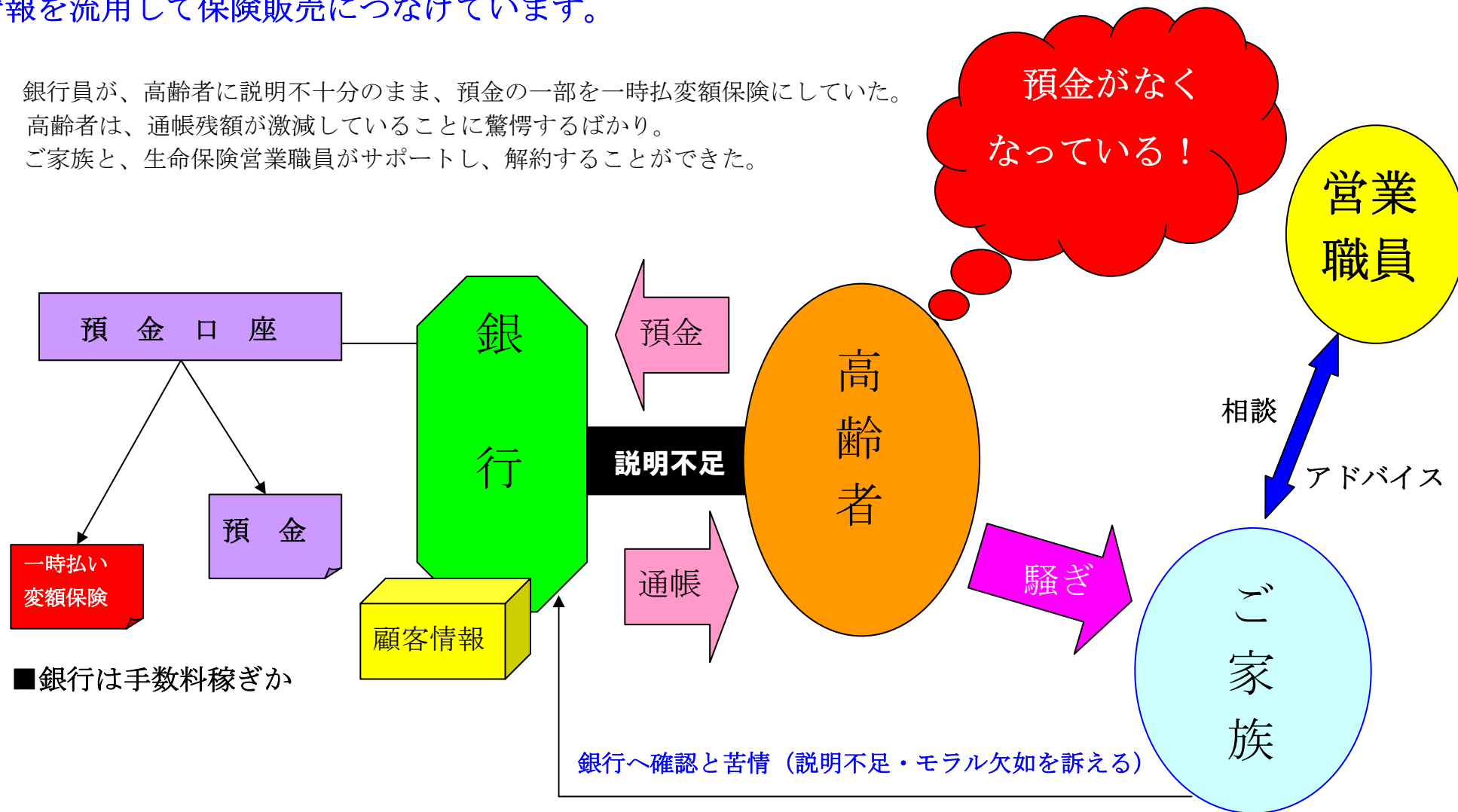
- 銀行の窓口パンフレットに保険会社の名前が入っていなかった
- 銀行口座に退職金の入金があったら銀行から急ぎ保険加入を勧められた
- 融資の金利を下げる条件で保険加入を勧められた
- お客様は銀行の保険に加入したと思っている
 - 定期預金に加入（預入れ）したと思っていたのに「保険証券」が届いた
 - 預金を希望したのに、元本割れするリスクのある商品を勧められた
 - 融資と保険商品をセットにして販売している
 - 保険商品のリスク説明が不十分である
- 銀行の融資担当者と保険担当者が一緒に訪ねてきた
- 銀行が変額年金、一時払終身、一時払養老以外の生命保険を勧めている
- 80歳を超える高齢者に、90歳からの年金商品を平然と販売している。



■我々は、こんな場面にも実際に遭遇しました

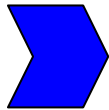
銀行は保険料の引き去り情報や口座残高などのプライバシー情報を握って優越的立場に立ち、こうした情報を流用して保険販売につなげています。

銀行員が、高齢者に説明不十分のまま、預金の一部を一時払変額保険にしていた。高齢者は、通帳残額が激減していることに驚愕するばかり。ご家族と、生命保険営業職員がサポートし、解約することができた。



■保障商品の販売は、しっかりとしたプランニングが必要です

保障商品の販売は、銀行の保険営業担当者では不適切、不適格であり、長期間の教育時間を設けてしっかり教育をし、正しいライフプランの理解が必要



- ★一人一人のお客様のあらゆる経済的要因、価値観、ライフスタイルを考慮して丁寧に人生設計を行う。
- ★合理的且つ適切な「保障商品」を提案し、長期的な視点でお客様とお付き合いをしながら、お客様の人生の移り変わりにも迅速に対応
- ★お客様の大切な資産をも損なわないように十分配慮する。

■生命保険営業職員
お客様を一生涯サポートする体制

■銀行員
売りっぱなし。
長期間の教育が必要

★JAIFAが銀行窓販解禁に反対する主な理由

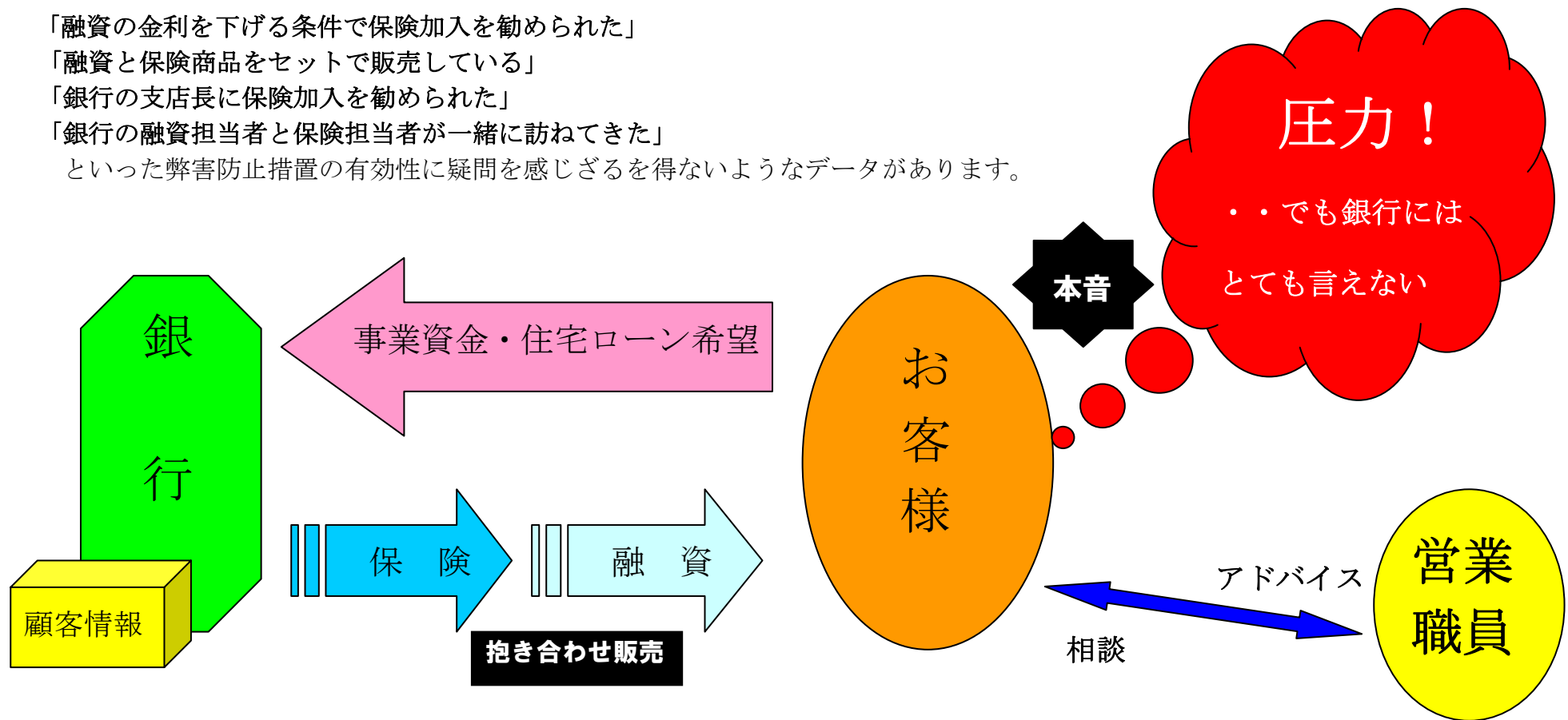
1. 生命保険はワンストップ・ショッピングにはなじまない
2. 銀行の保障商品の販売にワンストップ・ショッピングによる利便性向上は認められない
3. 銀行による保障商品販売は、広範かつ深刻な弊害が予想される
4. 銀行の保障商品販売は、保険制度の健全性にも大きな影響を与える懸念がある

■ お客様を困らせないようにルール作りが必要です

弊害防止措置の厳格な実施が求められています。

- 「融資の金利を下げる条件で保険加入を勧められた」
- 「融資と保険商品をセットで販売している」
- 「銀行の支店長に保険加入を勧められた」
- 「銀行の融資担当者と保険担当者が一緒に訪ねてきた」

といった弊害防止措置の有効性に疑問を感じざるを得ないようなデータがあります。



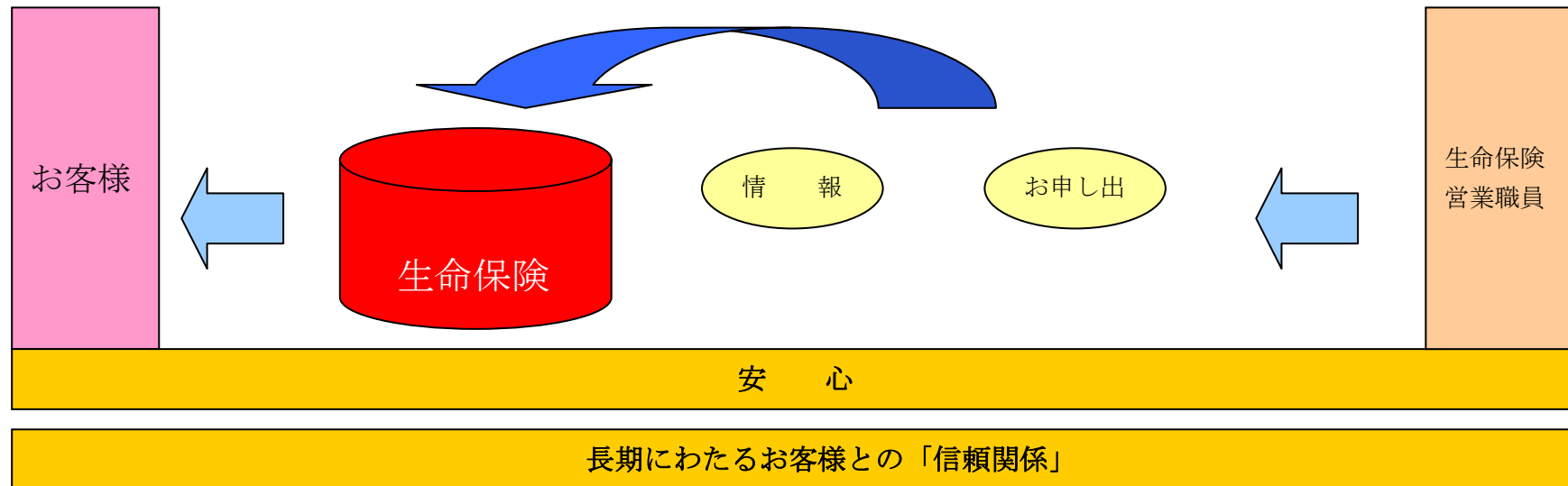
なかでも、銀行が融資と保険商品をセットにして提案、販売している事例があります。

この行為は重大な法令違反（保険業法施行規則第234条第1項第7号）であり、さらには未解禁保険商品も含まれている事例があり、これもまた重大な法令違反です。

このほかにも銀行が定期預金金利を高く設定する代わりに、変額年金をセットで販売している事例も報告されています。しかし、実際に定期預金に高金利が設定されているのは当初3ヶ月のみであるなど、これはまさに銀行による見せかけであって、この販売手法は、特に高齢者の方に誤解を招く恐れの高い行為であります。

■大切なお客様と一生涯のお付き合いをする、我々生命保険営業職員に任せてほしい

生命保険は、お客さまのご契約後、10年、20年、30年、さらには終身と、長期にわたり責任を負う商品



J A I F Aは、全国約28万人の生保営業職員の力を結集し、銀行等による生命保険の窓口販売の拡大並びに全面解禁について強く反対して参りましたが、上記報告の通り課題は山積しており本年12月にも予定される全面解禁施行は、一般国民消費者の利便性には到底つながるものではありません。

社団法人生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会（略称：J A I F A）

会長 泉口享子