

# 銀行による保険窓販について

2007年10月3日

全国銀行協会

株式会社三井住友銀行

# 1. 銀行による保険窓販のメリットについて

お客様の『利便性向上』と『保険市場の拡大・発展』が期待される

## ◇利便性向上

- ワンストップ・ショッピングによる複合的な金融商品・サービスの提供
- 販売の場における保険商品・サービスの選択肢の拡大
- 販売チャネルの多様化による金融商品・サービスへのアクセス向上 等

## ◇保険市場の拡大・発展

- 適切な市場競争や利用者ニーズに適合する商品開発の促進 等

- ◆ 「貯蓄から投資へ」の流れの中で、お客様の利便性向上の実現
- ◆ 我が国金融・資本市場の国際化、競争力の強化という大きな政策目標の達成

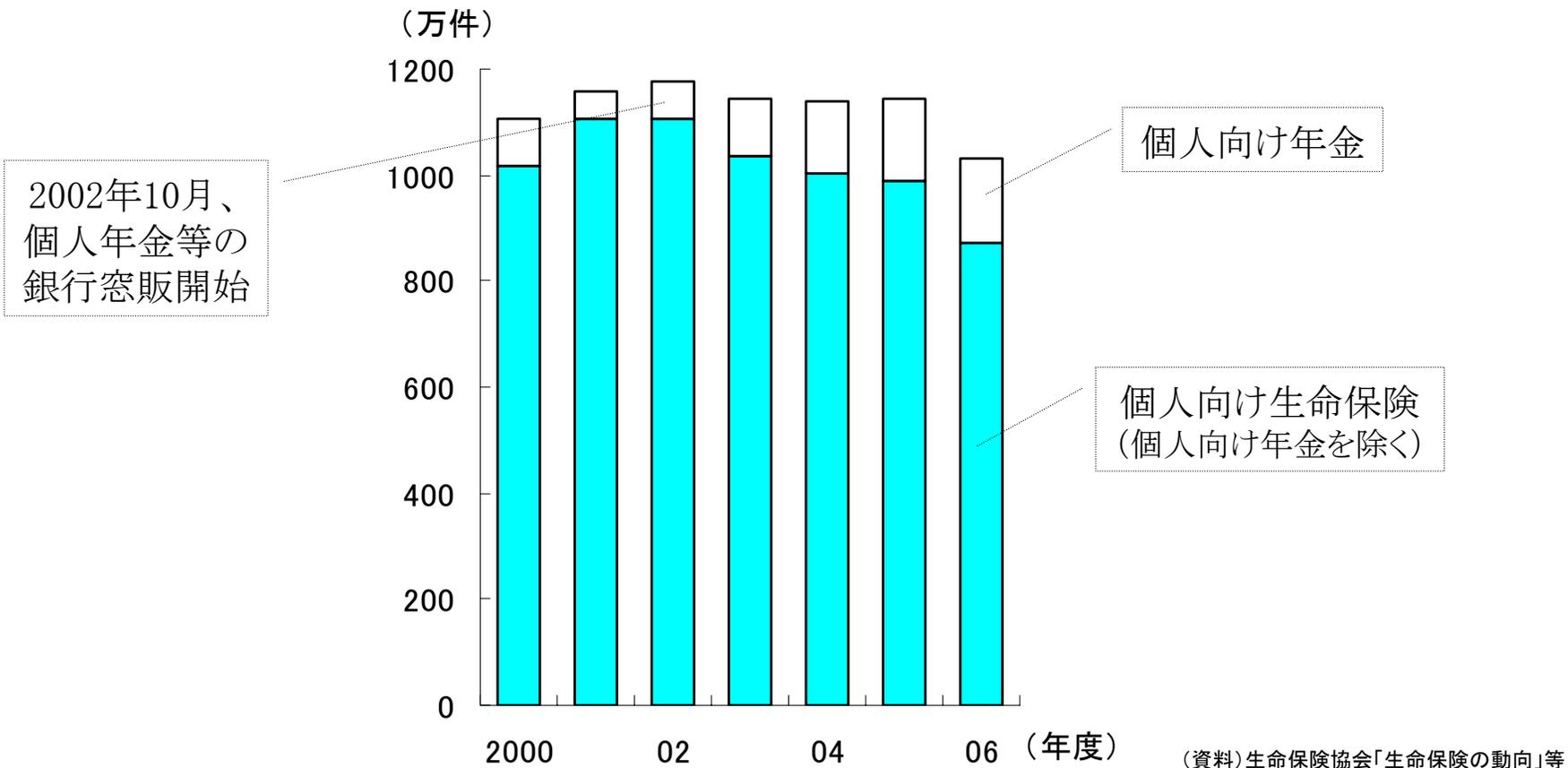


**全面解禁がスケジュール通り確実に実施されることを要望**

## (参考)生命保険市場の動向

- 個人向け年金以外の生命保険(グラフの青い部分)の新規契約件数は減少傾向
- 個人向け年金(グラフの白い部分)は、銀行窓販解禁以降、増加が続き、生保市場全体を下支え

<表>個人向け生命保険・年金の新規契約件数の推移



## 2. 弊害防止措置とコンプライアンス遵守に向けた取組み

金融商品取引法・金融商品販売法を踏まえた、販売・説明責任の十分な履行と適切な保険募集を確保すべく、コンプライアンス態勢の改善等に注力

### 主な弊害防止措置 ※他にも、既に幅広い弊害防止措置あり

#### 非公開情報 保護措置

- ・銀行業務で知り得た情報(預金、為替取引等)を、顧客の事前同意なしに保険募集に利用することを禁止等

#### 圧力販売 防止規制

- ・取引上の優越的な地位を不当に利用して保険募集する行為を禁止
- ・保険募集を行う際に、あらかじめ保険契約の申込が銀行取引に影響を与えない旨の説明を書面で実施

#### 融資先 販売規制

- ・保険募集制限先(注)を保険契約者または被保険者とする保険契約の募集を手数料を得て行うことを禁止

(注)①事業資金の融資先である法人およびその代表者  
②事業資金融資先の個人事業主  
③事業資金融資先である小規模事業者(常時使用の従業員50人以下)の役員および従業員

### 弊行の取組み

#### お客さまの事前同意取得を義務化

- ・保険募集開始前に、書面にて説明を行い、口頭にて同意取得。
- ・さらに、契約申し込みに至った場合、書面による同意取得を義務化

#### 行員教育とお客さまへの説明を徹底

- ・コンプライアンス管理規則にて「圧力募集」を禁止(全行員に対しコンプライアンス全般に関する勉強会を毎月実施)
- ・保険申込が、お客さまとの他の銀行取引に影響を与えないことを、初回面談時に書面にて説明

#### システムチェック体制の確立

- ・申込書徴求前に、契約者・被保険者となる予定の方の勤務先名・勤務先住所・融資の有無・従業員数・代表者か否か等を口頭確認し、システム上のデータベースにてチェックを義務化
- ・申込書徴求後に、本部にてダブルチェック

## 会員銀行における販売体制の適正化に向けて各種取組みを実施

### 1. 銀行が留意すべき事項等を取り纏め

#### ◆「銀行の公正取引に関する手引き」

- 銀行の保険窓販に際し、「抱き合わせ販売」・「取引強制」・「優越的地位の濫用」等に該当する事例を解説

#### ◆「消費者との契約のあり方に関する留意事項」

- 保険や投資信託など、リスク商品の販売も含めた消費者との契約全般に関する留意事項を規定

### 2. 関係法令等の会員への周知徹底

#### ◆コンプライアンスに関する講演会やトップセミナー(理事銀行頭取・社長対象)を年4~5回開催

#### ◆保険窓販に関する法令等の改正の都度、会合・セミナー・通達等により会員銀行へ周知徹底

### 3. 会員における販売体制等に関する事例収集・還元

#### ◆会員の保険販売体制や相談・苦情対応事例に関する情報を収集し、好事例や先進的な取組みを会員へ還元

### 3. 銀行と保険会社の役割分担 ～責任ある販売の確保～

- 銀行は「募集」、保険会社は「引受」が本質的な役割分担
- 苦情対応も含め、両者協働して、より良いサービスを提供
- 具体的な分担内容は、ビジネスモデル等に応じて個々に取り決め

#### <弊行のモデル>

	募集	診査・契約手続	保全(アフターフォロー)
銀行の 主な役割 [保険募集人]	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 適合性判断、各種弊害防止措置上の確認</li> <li>・ 募集書面に基づく商品説明、設計書の交付</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 申込書・告知書の受領</li> <li>・ 保険会社宛の「取扱報告書」作成</li> <li>・ 不備事項の補完</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 契約内容照会への回答</li> <li>・ 請求・変更等の手続き案内 ⇒ 保険会社に取り次ぎ</li> <li>・ 運用状況報告(変額保険の場合)</li> </ul>
保険会社の 主な役割	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 設計書の作成 (保険料の計算)</li> <li>・ 保険金額上限チェック、ネガティブ情報チェック</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 診査実施</li> <li>・ 契約確認</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 請求・変更等の受付</li> <li>・ 保険金支払い</li> <li>・ 契約内容通知DMの送付</li> </ul>

## 1. 保険募集人(銀行)に対する求償権の行使が可能

保険業法第283条では、「所属保険会社等は、保険募集人が保険募集について保険契約者に加えた損害を賠償する責任を負う。」とされている。

ただし、この規定は、「所属保険会社等から保険募集人に対する求償権の行使を妨げない。」

## 2. 保険募集指針に銀行の販売責任を明示している

保険業法施行規則第212条第2項第2号、保険会社向けの総合的な監督指針において、「銀行等が定める保険募集指針」には、「銀行等が法令に違反して保険募集につき顧客に損害を与えた場合には、当該銀行等に募集代理店としての販売責任があることを明示すること。」が求められている。

## 3. 委託元保険会社に対する不当な干渉の禁止について周知徹底済み

全銀協においては、「銀行の公正取引に関する手引」(平成18年6月、監修:志田至朗弁護士)を作成・公表し、委託元保険会社に対する不当な干渉の禁止について会員銀行に周知徹底済み

(注)「銀行の公正取引に関する手引」(抜粋)

### 【委託元保険会社に対する不当な干渉】

銀行は、販売チャネルを当該銀行に依存せざるを得ない委託元保険会社に対し取引上優越した地位にあると認められる場合において、保険の過度の引受けや、保険の引受リスクを著しく上昇させるような一般的な審査基準の緩和等を強制してはならない。