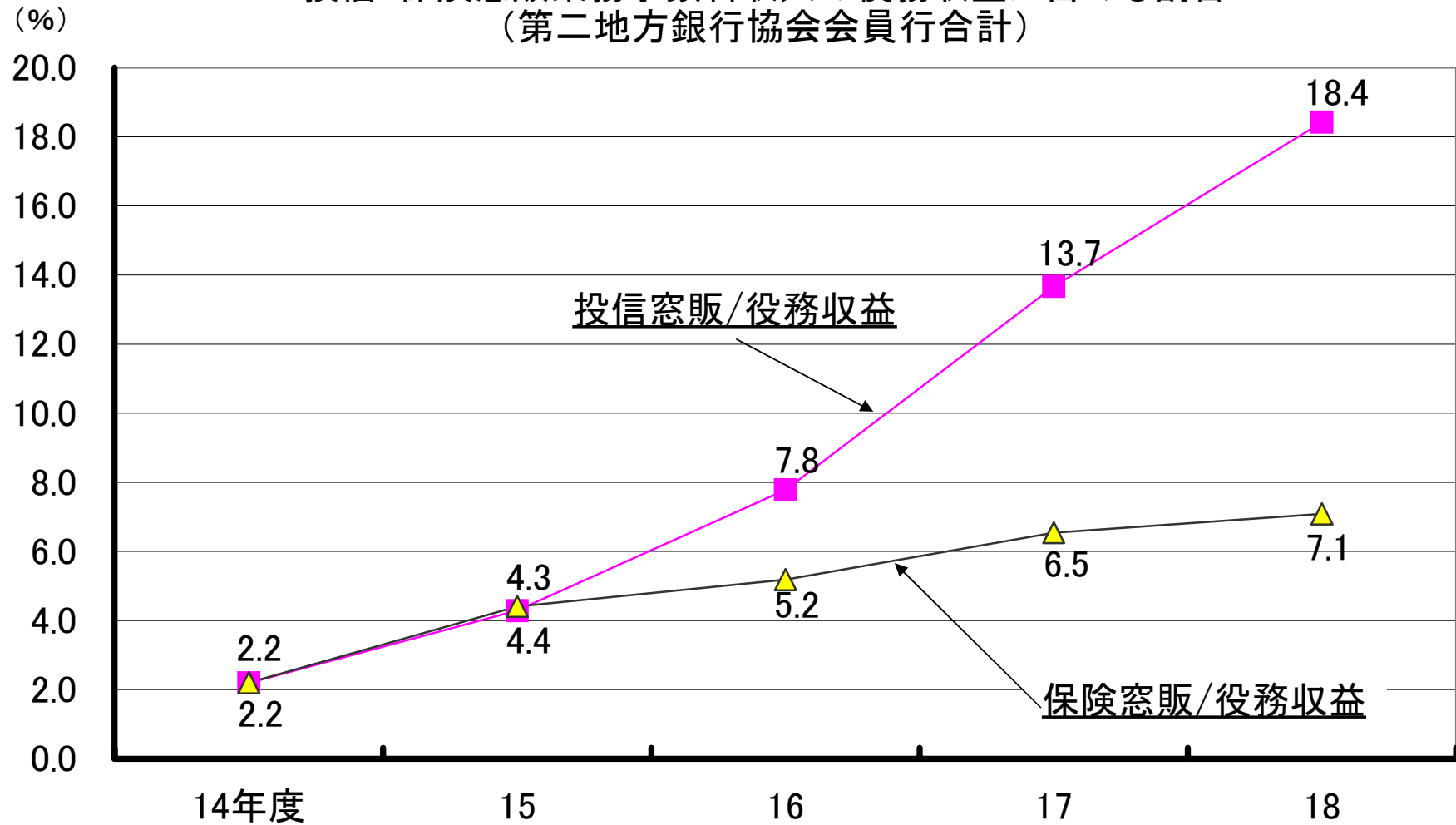


金融庁「保険の基本問題に関するワーキング・グループ」
ご説明資料

平成19年10月3日

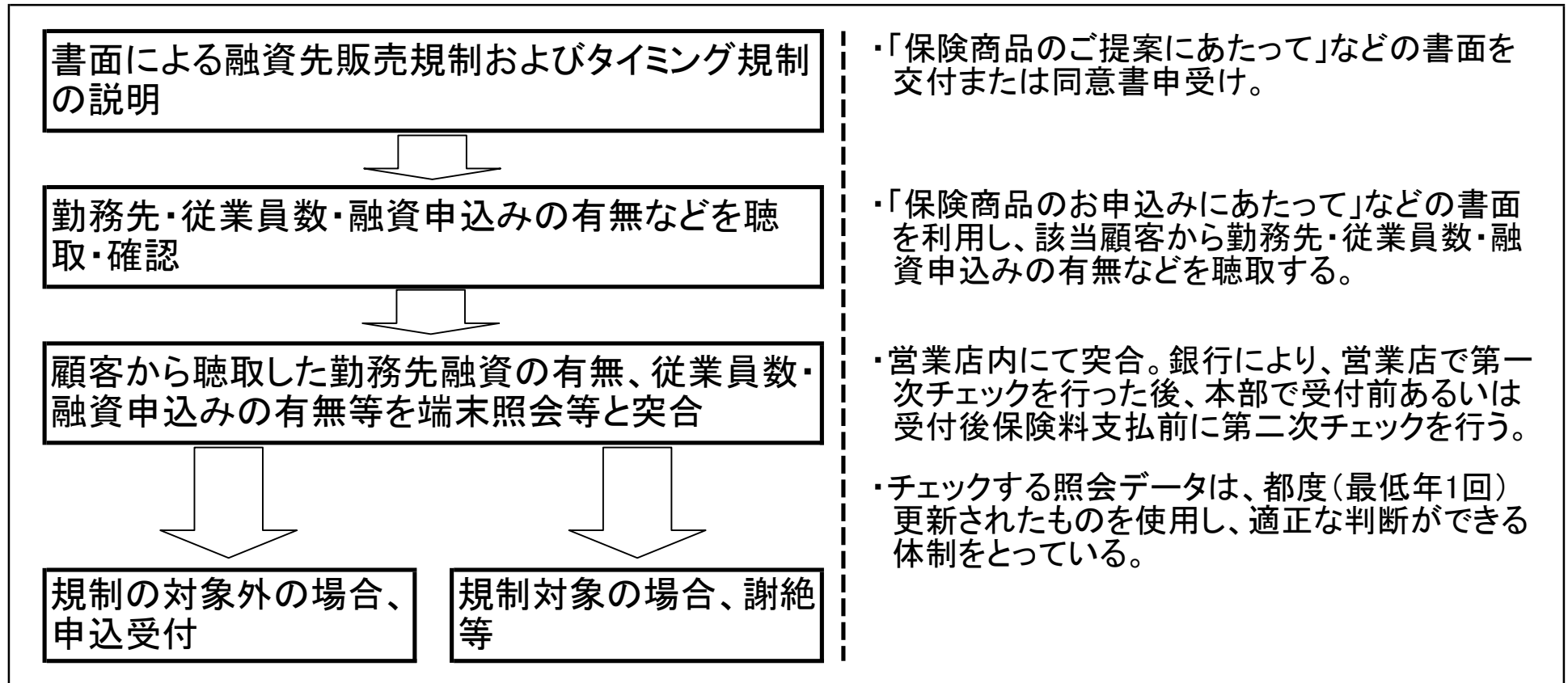
社団法人 第二地方銀行協会

投信・保険窓販業務手数料収入の役務収益に占める割合
(第二地方銀行協会会員行合計)



融資先販売規制およびタイミング規制の遵守体制

1. 融資先販売規制およびタイミング規制の事務フロー(例)



2. 融資先販売規制およびタイミング規制に該当する先と判明した場合の対応(例)

- ① 原則、保険募集を中止する。
- ② 保険募集を中止できない場合があれば、代理店手数料を得ずに募集を継続する。
(EX. 融資先事業主の従業員に対し、雇用者が融資先であることをもって謝絶の説明ができない場合など)
- ③ 他の保険募集人を紹介する。

担当者分離規制の現状

地域金融機関特例を採用していない場合（第二地方銀行の多くが該当）

- 融資課・融資業務を行う渉外課他、一部でも融資業務に携わる行員の保険販売を禁止している。
- 圧力募集と誤認されることのないよう、事業性融資担当者の同行を禁止している銀行が多い。

地域金融機関特例を採用している場合（第二地方銀行で3行が該当）

- 融資業務担当者が自らの融資業務の担当先に保険募集を行った場合に、法令等適合性個別確認者が確認する体制をとっており、営業店の担当役付者と担当本部の二重確認を行っている。