

「銀行等による生命保険販売に関する 消費者モニターアンケート」調査結果

2016年10月



目次

報告にあたって	1
1. 調査概要	2
2. 調査結果のポイント	
(1) 銀行等による生命保険販売の現状	3
(2) 銀行等による生命保険販売に対する消費者意識	4
(3) 銀行等による生命保険販売の実態	6
(4) 弊害防止措置の認知度	9
3. 参考データ	
(1) 回答者属性	11
(2) 調査結果(全体版)	12
(3) 調査票	16

報告にあたって

銀行等による生命保険販売については、2001年4月の第一次解禁以降、取扱い可能商品の範囲が順次拡大され、2007年12月以降、全ての生命保険商品を販売することが可能（「全面解禁」）となっています。

一方、保険業法施行規則等では、圧力募集の防止や消費者の非公開情報保護の観点から弊害防止措置が設けられており、「全面解禁」時にもその存置や強化がはかられたところでした。その後、当該措置については、2011年9月に「所要の見直し」が行われ、2012年4月より新たなルールの下で、銀行等による生命保険販売が実施されています。（19頁参照）

生保労連は、かねてより、消費者に大きな影響力を持つ銀行が生命保険を販売することには、圧力募集をはじめ消費者保護上の様々な問題があるとの課題認識の下、募集・販売の実態把握に向けた取組みやパブリックコメント等を通じた意見発信を行ってきました。

本アンケートは、こうした取組みの一環として2006年以降継続的に実施している調査であり、今回で9回目となります。今回の調査結果からも、銀行等による保険販売に対する消費者の不安は根強く存在しており、また、弊害防止措置が十分に機能しておらず、消費者保護上の問題が数多く生じている実態が浮き彫りとなっています。

生保労連としては、消費者保護の徹底や公正な競争条件の確保を通じ、生命保険産業の健全な発展をめざしていく観点から、引き続き、弊害防止措置の機能状況等の実態把握とその結果に基づく意見発信を行い、お客さまに安心して生命保険をご利用いただくための環境整備に努めていく所存です。

1. 調査概要

(1) 調査の目的

- 銀行等による保険販売に関する消費者意識の変化や「全面解禁」以降の販売実態、弊害防止措置の機能状況等を明らかにすることを目的に、2006年9月、2008年7月、2009年2月、2009年8月、2010年2月、2010年7月、2012年9月、2014年9月に引き続き実施。

(2) 調査方法及び調査期間

- 一般個人および事業主を対象に、インターネットによる消費者モニターアンケートを実施
(委託先:マイボイスコム株式会社)
- 調査期間は、2016年9月15日(木)～9月20日(火)

(3) 調査対象

①一般個人	529名	専業主婦、パート、アルバイト、学生を除く一般個人で、生命保険に加入している方
②事業主	547名	従業員数1,000名以下の企業にて事業予算の策定や金融機関との取引に関して最終決定権がある役職者で、生命保険に加入している方

※①、②ともに金融(銀行、保険、証券)、広告・マスコミ・市場調査会社関係者を除く

(4) 調査項目

- 銀行等による生命保険販売の現状
- 銀行等による生命保険販売に対する消費者意識
- 銀行等による生命保険販売の実態
- 弊害防止措置の認知度

(5) その他

- 本調査における「銀行」には、都市銀行や地方銀行、ゆうちょ銀行に加え、信用金庫や信用組合等も含まれる。
- パーセンテージ表記については、小数点第2位を四捨五入している。

2. 調査結果のポイント

(1) 銀行等による生命保険販売の現状

銀行等による生命保険の販売は拡大傾向にある

- 銀行を通じて生命保険の提案を受けたことがある人(全体)の占率は、今回調査で25.1%となっており、前回調査の18.2%から増加している。【図1】
- 銀行を通じて生命保険に加入した人(全体)の占率も、今回調査で14.7%となっており、前回調査の11.4%から増加している。【図2】

図1

Q: あなたは、銀行を通じて生命保険の提案を受けましたことがありますか
【対象:全体】

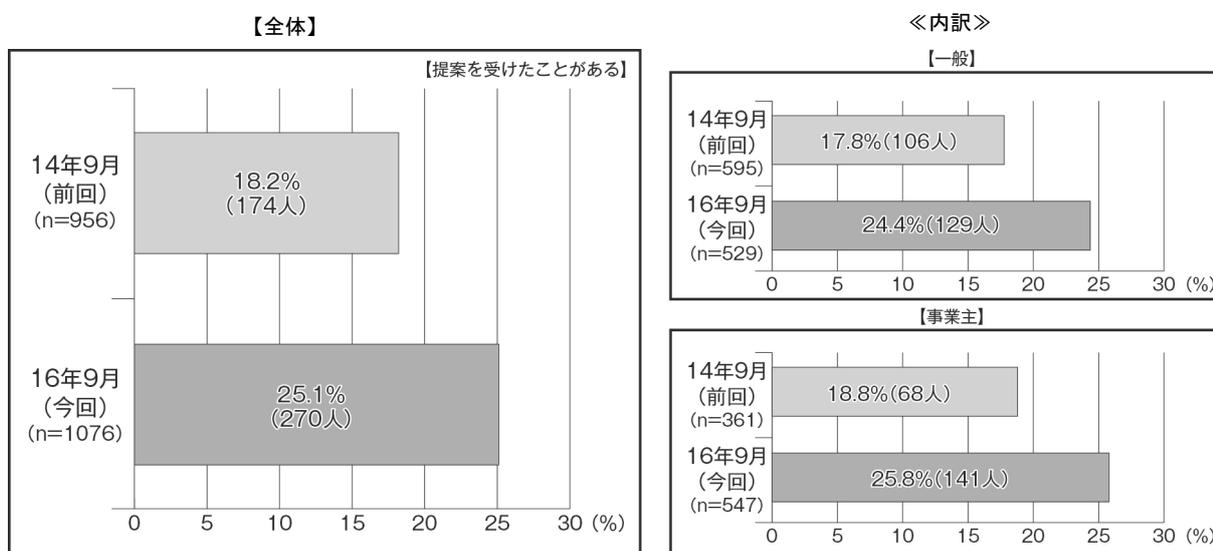
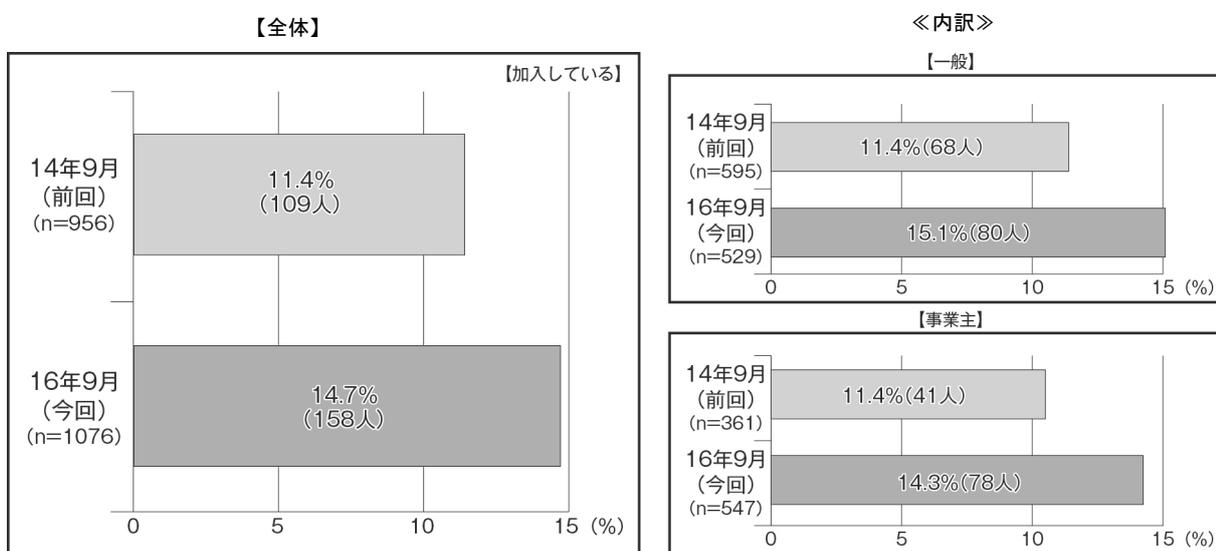


図2

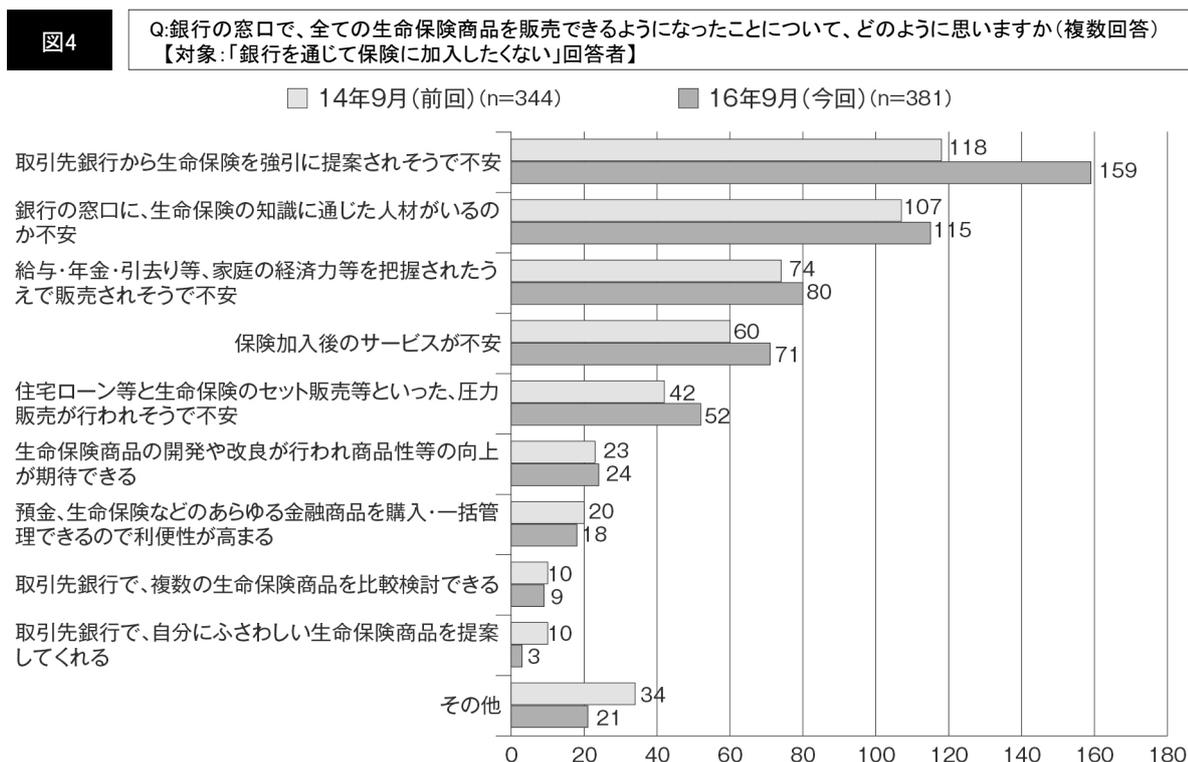
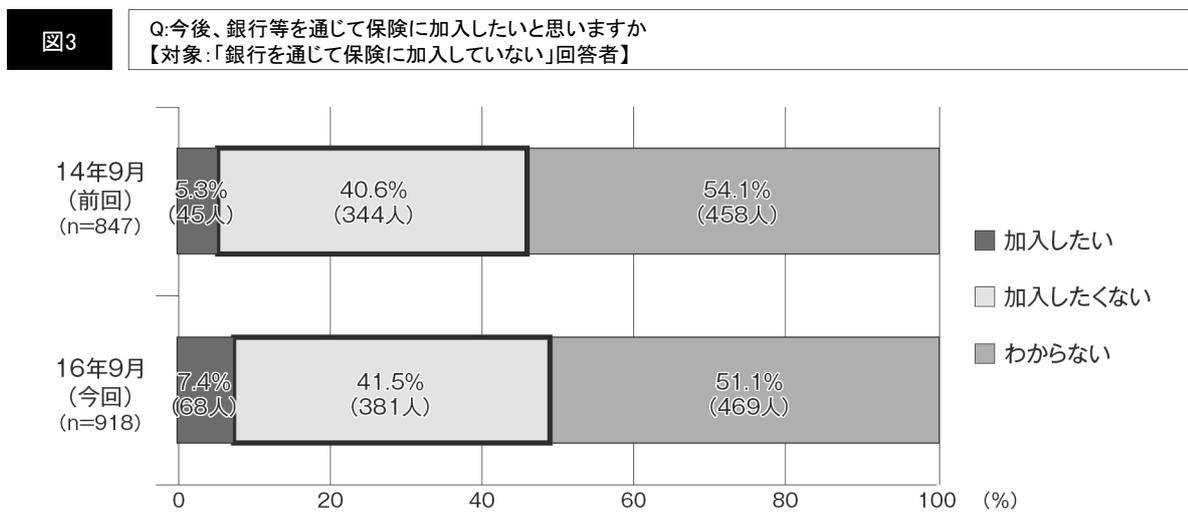
Q: あなたは、銀行を通じて生命保険に加入していますか
【対象:全体】



(2) 銀行等による生命保険販売に対する消費者意識

依然として消費者は銀行窓販に対して様々な不安を抱いており、その多くが銀行を通じて保険に加入したくないと回答している

- 「銀行等を通じて生命保険に加入していない」と回答した人に対して、今後の銀行を通じた加入意思について尋ねたところ、「今後、銀行等を通じて保険に加入したくない」と回答した人の占率は41.5%となり、前回調査の40.6%から僅かながら増加している。【図3】
- 「今後、銀行等を通じて保険に加入したくない」と回答した人の銀行窓販に対する受け止め方をみると、前回同様、多くの人々が銀行窓販に対して「取引先からの強引な生命保険の提案」や「販売担当者の生命保険に関する知識」をはじめとした様々な不安を抱いていることがうかがえる。【図4】



依然として、取引先銀行等からの生命保険提案に対し「圧力を感じる」消費者は多い

- 取引先銀行から生命保険を提案された場合の受け止めとして、「日頃(今後)の付き合いを考えると、かなり断りにくい」「やや断りにくい」と回答した人は、一般で3割強、事業主で4割強となっている。【図5】
- 融資元銀行子会社の保険代理店からの生命保険の提案についても、「かなり断りにくい」「やや断りにくい」と回答した事業主は3割強となっており、銀行と同様に圧力を感じている。【図6】

図5 Q:取引先の銀行から、生命保険を提案された場合、どのように思いますか 【対象:全体】

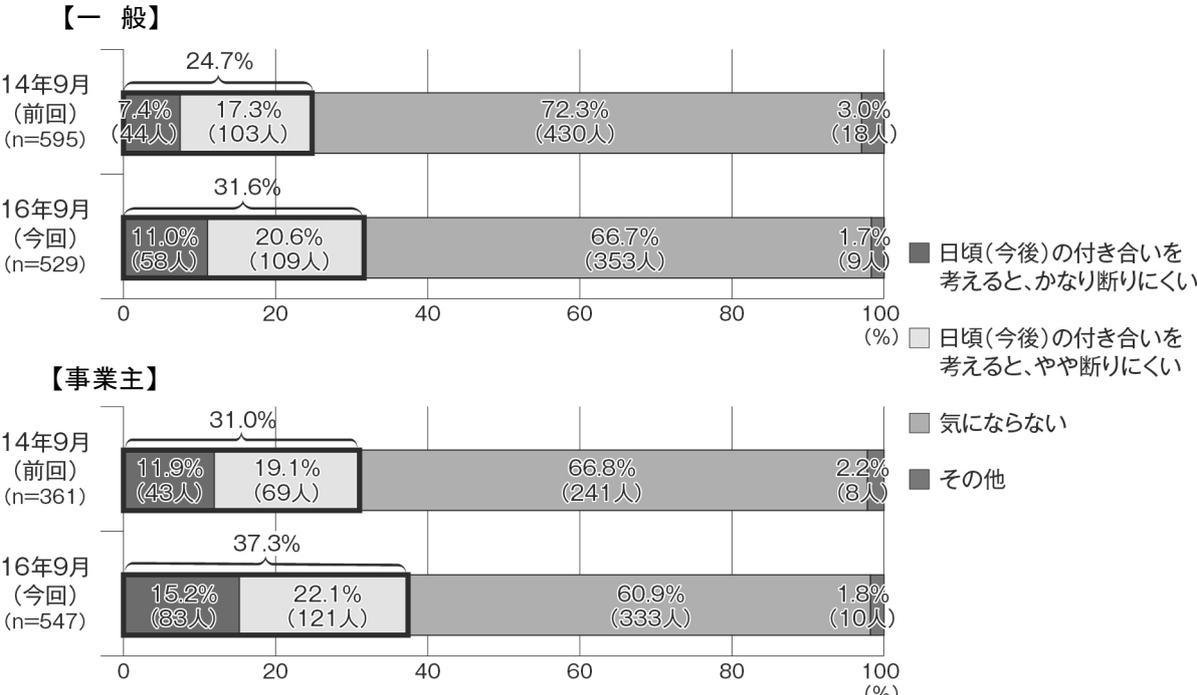
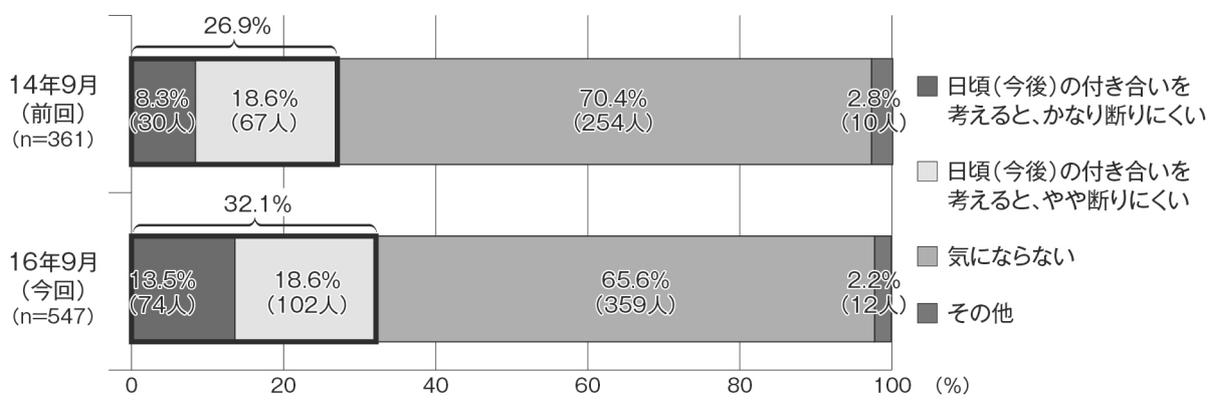


図6 Q:融資元銀行の子会社である保険代理店より生命保険を提案されたとしたら、どのように思いますか 【対象:事業主】



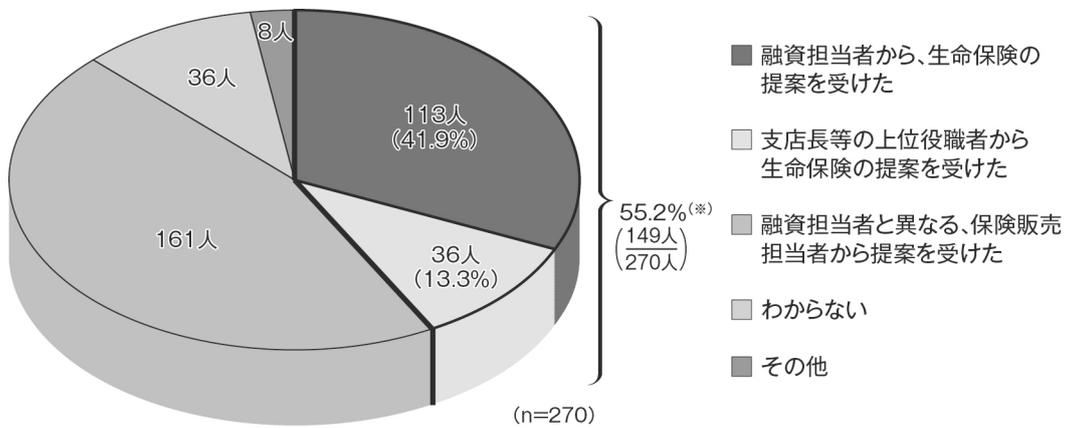
(3) 銀行等による生命保険販売の実態

「担当者分離規制」に抵触している事例や圧力募集につながる恐れのある事例が少なからず存在していると推測される

- 「銀行を通じて生命保険の提案を受けたことがある」回答者(270人)について、生命保険の提案を受けた際の銀行担当者を尋ねたところ、「融資担当者」と回答した人が113人と4割強に上っており、「担当者分離規制」に抵触していると思われる事例が多く存在している。また、圧力募集につながりかねない「支店長等の上位役職者」と回答した人も36人と1割強に上っている。【図7】
- 銀行を通じて加入された保険商品は、死亡保障性商品から貯蓄性商品まで多岐にわたる。これらの商品の中には、定期保険など担当者分離規制の適用対象になる商品も多く含まれていることから、当該規制に抵触している事例が存在している可能性がある。【図8】

図7

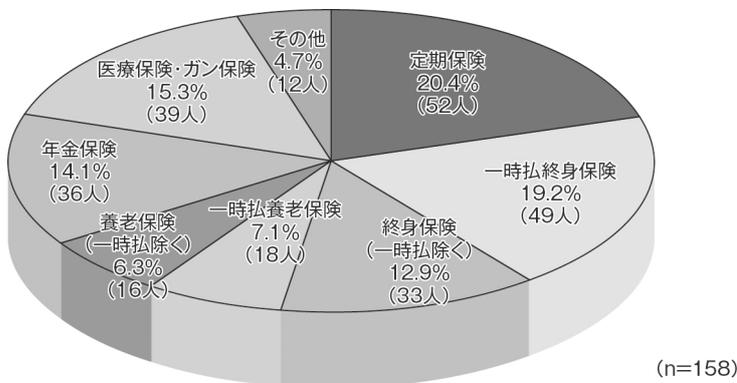
Q:銀行を通じて生命保険の提案を受けた際の担当者について教えてください(複数回答)
【対象:「銀行を通じて生命保険の提案を受けたことがある」回答者】



(**)[銀行を通じて生命保険の提案を受けたことがある]回答者を分母にした占率

図8

Q:銀行を通じて加入された生命保険の種類について教えてください(複数回答)
【対象:「銀行を通じて生命保険に加入している」回答者】



相当数の消費者が銀行からの圧力を感じ、生命保険加入を余儀なくされている

- 銀行等を通じての生命保険加入者(158人)の加入理由についてみると、「銀行との取引を考えてやむを得ず加入した」「銀行員から強く勧められて断れず加入した」との回答が合わせて27.3%と、4人に1人を超える消費者が、銀行からの圧力を感じ、生命保険加入を余儀なくされている。【図9】
- 参考までに、「銀行との取引を考えてやむを得ず」および「銀行員から強く勧められて」加入した回答者の販売元の銀行についてみると、都市銀行が約7割、地方銀行が約6割、信金・信組が約4割となっており、銀行の種類を問わず圧力募集が行われている実態が見て取れる。【図10】

図9

Q:銀行を通じて生命保険に加入された一番の理由を教えてください
【対象:「銀行を通じて保険に加入している」回答者】

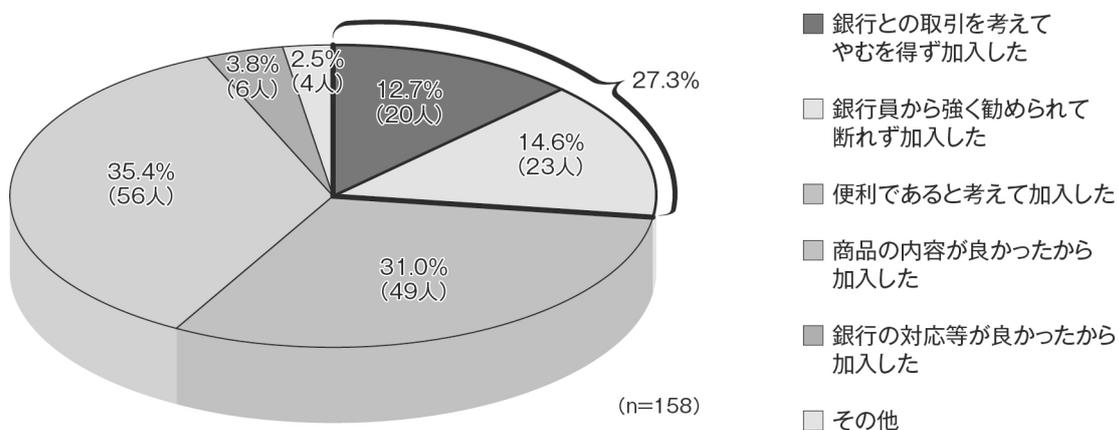
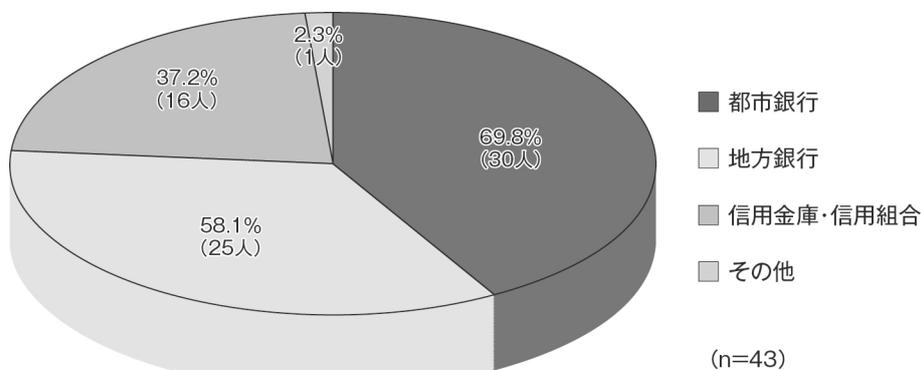


図10

Q:販売元の銀行の種類を教えてください(複数回答)
【対象:「銀行との取引を考えてやむを得ず」あるいは「銀行員から強く勧められて」加入した回答者】



「顧客データの流用」「説明不十分」「融資を背景とした圧力販売」等の消費者保護上の様々な問題が生じている

- 銀行等を通じた生命保険販売に係る経験をみると、消費者保護上問題があると考えられる経験をした人が、今回調査で1076人中269人(25.0%)となっており、前回調査の956人中167人(17.5%)から増加している。
- 特に、「退職金等の振込があった直後に生命保険の提案を受けた」との回答が依然として多い。【図11】
- また、「生命保険加入を融資の条件とされた」「当初目的の手続きが滞った」等の回答も多く、消費者保護上の様々な問題が生じていることがうかがえる。【図11】
- 事業主の経験については、融資を背景とした圧力販売や、それにつながる事例が依然多く発生している。【図12】

図11

Q:消費者保護上問題があると考えられる、以下の事例に該当する経験はありますか(複数回答)
【対象:「ある」と回答した回答者】

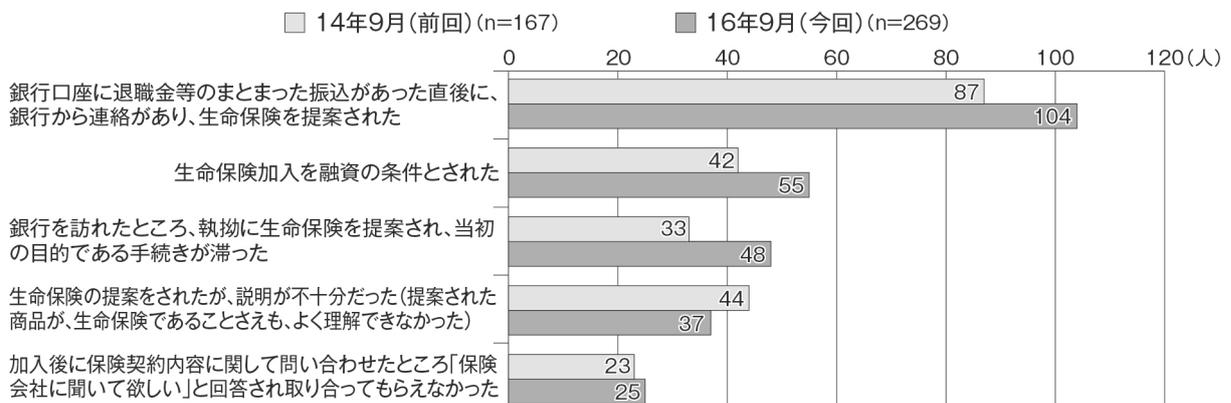
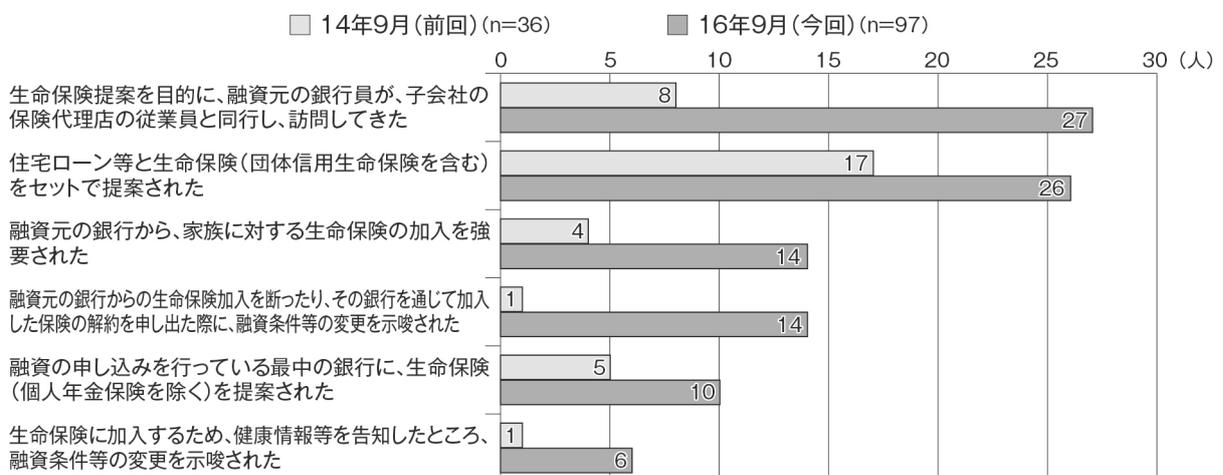


図12

Q:消費者保護上問題があると考えられる、以下の事例に該当する経験はありますか(複数回答)
【対象:「ある」と答えた事業主】



(4) 弊害防止措置の認知度

弊害防止措置の認知度は低位にとどまっており、問題事例が潜在化している可能性は依然として高い

- 銀行が銀行業務で知り得た顧客情報を本人に断りなく保険募集に活用することが禁止されていることについて、依然として6割強が「全く知らない」と回答している。「聞いたことがあるが、詳しく知らない」との回答と合わせると、実に9割以上の方が、当該措置を十分認識していない現状にある。【図13】
- また、融資先に対する保険募集規制の認知度については、「全く知らない」「聞いたことがあるが、詳しく知らない」と回答した人を合わせると、9割を超えている。【図14】
- このように、弊害防止措置の認知度は低位であることから、「圧力募集」をはじめとする問題事例が潜在化している可能性は依然として高いと言える。

図13

Q:銀行業務で知り得た非公開金融情報(銀行口座の入出金情報など)や保健医療に関する情報を本人に断りなく生命保険販売に活用することが禁止されていることをご存知ですか【対象:全体】

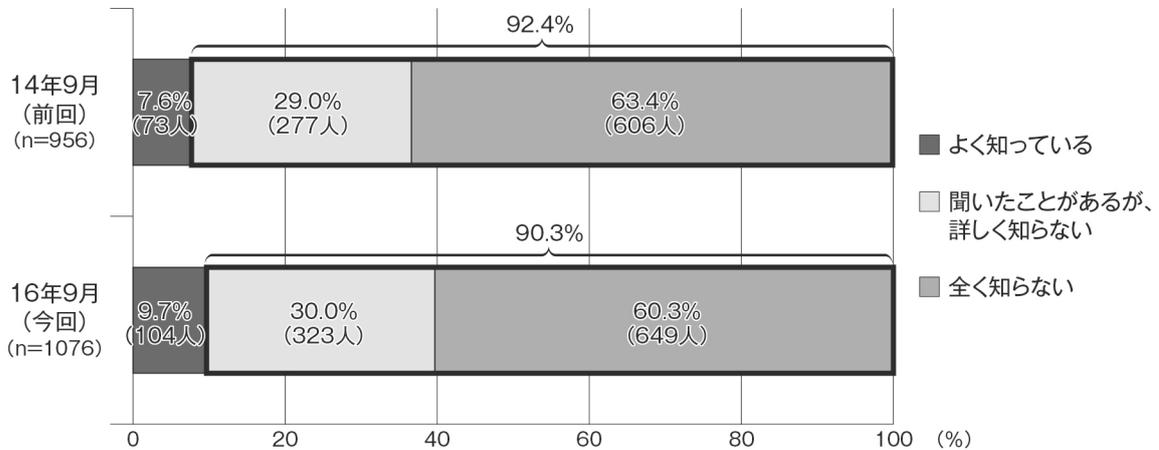
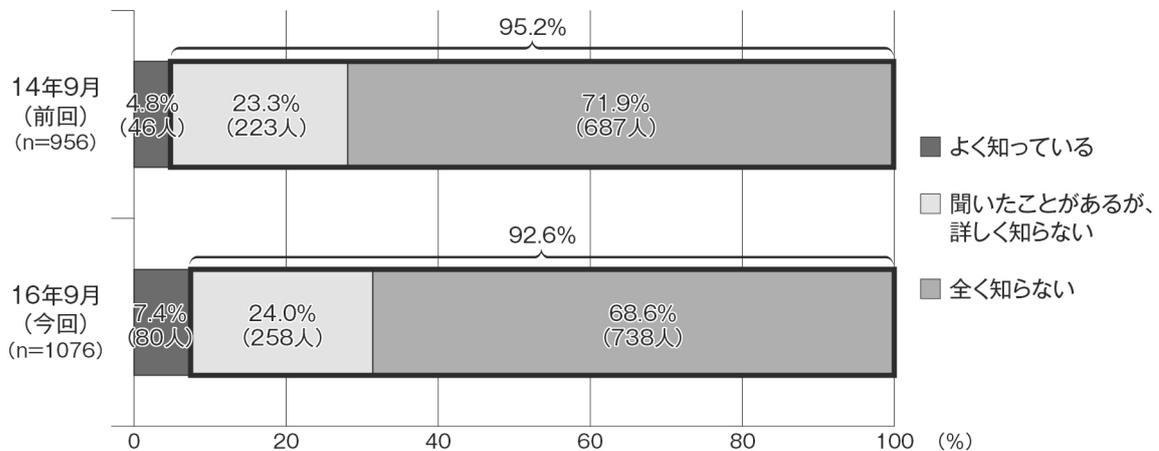


図14

Q:銀行が生命保険商品を融資先(住宅ローンなどの非事業性資金の融資先を除く)に販売する際、販売対象者や保険の種類について、規制があることを知っていますか【対象:全体】



2012年4月より実施されている弊害防止措置の認知度も低く、当該措置が十分に機能し、消費者保護上の問題を解消しているとは言えない

- 2012年4月より、銀行窓販が新たなルールの下で実施されていることに対する消費者の認知度をみると、「全く知らない」「聞いたことがあるが、詳しく知らない」と回答した人の合計は、約9割となっている。【図15】
- 同様に、保険商品と預金との誤認防止措置として、その説明内容を理解したことを書面で確認することになったことに対する消費者の認知度も、「全く知らない」「聞いたことがあるが、詳しく知らない」と回答した人の合計は、約9割となっている。【図16】
- 前出の弊害防止措置の認知度に加え、新たな弊害防止措置の認知度も低位であることから、当該措置が十分に機能し、消費者保護上の問題を解消しているとは言えない。

図15

Q:2012年4月より銀行等による生命保険販売については、新たな規制(弊害防止措置)のもとで、実施されていることを知っていますか【対象:全体】

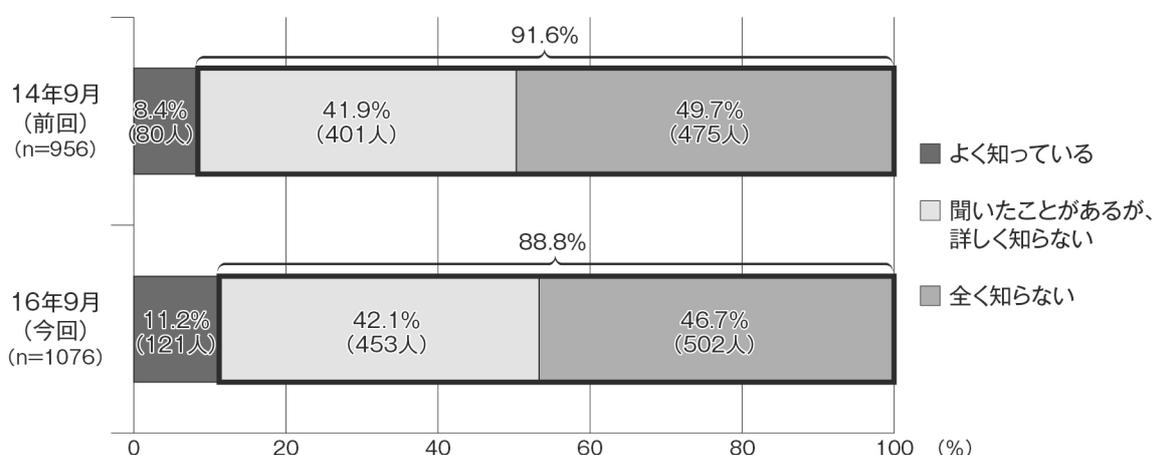
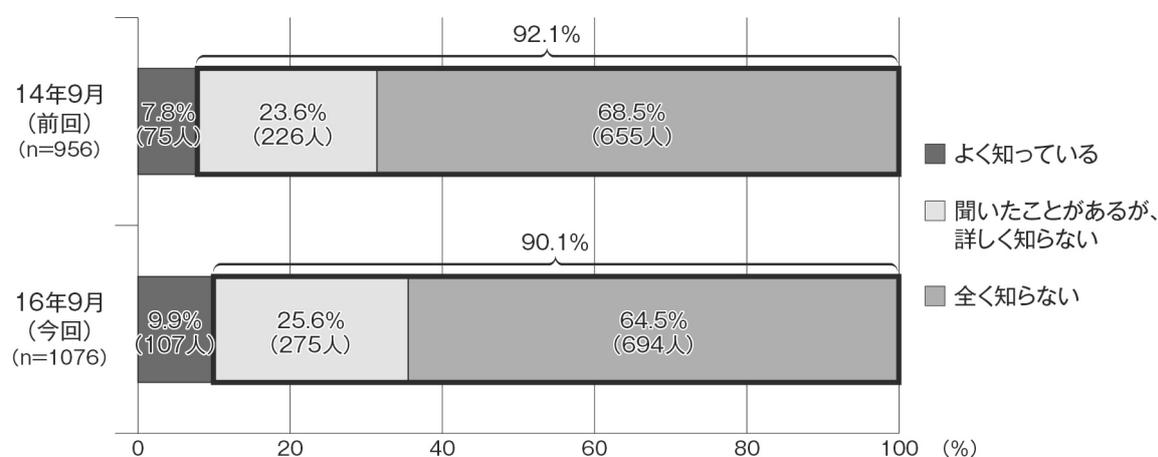


図16

Q:2012年4月より、保険商品と預金との誤認防止措置として、その説明内容を理解したことを書面で確認することになったことを知っていますか【対象:全体】



3. 参考データ

(1) 回答者属性

一般・事業主

	人数	%
一般	529	49.2
事業主	547	50.8
合計	1076	100.0

性別区分

	人数	%
男性	763	70.9
女性	313	29.1
合計	1076	100.0

年齢階層

	人数	%
20代	98	9.1
30代	176	16.4
40代	260	24.2
50代	327	30.4
60代	215	20.0
合計	1076	100.0

性年代

	人数	%
男性20代	54	5.0
男性30代	104	9.7
男性40代	186	17.3
男性50代	243	22.6
男性60代	176	16.4
女性20代	44	4.1
女性30代	72	6.7
女性40代	74	6.9
女性50代	84	7.8
女性60代	39	3.6
合計	1076	100.0

独身・既婚

	人数	%
結婚していない(未婚・離死別)	434	40.3
結婚している	642	59.7
合計	1076	100.0

職業分類

	人数	%
会社員・役員	594	55.2
自営業	396	36.8
専門職	86	8.0
公務員		
学生		
専業主婦・専業主夫		
パート・アルバイト・フリーター		
無職・定年退職		
その他		
合計	1076	100.0

地域分類

	人数	%
北海道	42	3.9
東北	75	7.0
関東	403	37.5
北陸	37	3.4
中部	129	12.0
近畿	215	20.0
中国	56	5.2
四国	35	3.3
九州	84	7.8
合計	1076	100.0

世帯の年収区分

	人数	%
300万円未満	129	12.0
300～500万円未満	269	25.0
500～700万円未満	224	20.8
700～1000万円未満	227	21.1
1000～1500万円未満	137	12.7
1500万円以上	90	8.4
合計	1076	100.0

同居家族の人数

	人数	%
ひとり暮らし	160	14.9
2人	289	26.9
3人	296	27.5
4人	196	18.2
5人	83	7.7
6人	39	3.6
7人以上	13	1.2
合計	1076	100.0

子供の人数

	人数	%
なし	625	58.1
1人	225	20.9
2人	173	16.1
3人	42	3.9
4人	10	0.9
5人以上	1	0.1
合計	1076	100.0

家族の世帯形態

	人数	%
一人暮らし	158	14.7
夫婦のみ	191	17.8
夫婦(または片親)と未婚の子供	404	37.5
2世代同居(夫婦とその親)	126	11.7
3世代同居(夫婦とその子供、親)	115	10.7
未記入	25	2.3
その他	57	5.3
合計	1076	100.0

(2) 調査結果(全体版)

単純集計【本調査】

Q1. あなたが普段利用している銀行を教えてください(複数回答可)

	人数	%
三菱東京UFJ銀行	353	32.8
三井住友銀行	248	23.0
みずほ銀行	236	21.9
りそな銀行・新生銀行・あおぞら銀行	139	12.9
シティバンク銀行	11	1.0
地方銀行	502	46.7
信用金庫	242	22.5
信用組合	41	3.8
信託銀行	31	2.9
ゆうちょ銀行	580	53.9
その他		
合計	1076	100.0

Q2. 現在、銀行等による生命保険販売が解禁され、全ての生命保険商品を銀行窓口で販売できるようになったことを知っていますか

	人数	%
よく知っている	309	28.7
聞いたことがあるが、詳しく知らない	529	49.2
全く知らない	238	22.1
合計	1076	100.0

Q3. 銀行等による保険販売については、平成24年(2012年)4月に規制(弊害防止措置)が見直され、現在、そのもとで、実施されていることを知っていますか

	人数	%
よく知っている	121	11.2
聞いたことがあるが、詳しく知らない	453	42.1
全く知らない	502	46.7
合計	1076	100.0

Q4. あなたは、銀行を通じて生命保険の提案を受けたことがありますか

	人数	%
2014年9月以前に提案を受けたことがある	146	13.6
2014年10月以降に提案を受けたことがある	124	11.5
提案を受けたことはない	806	74.9
合計	1076	100.0

Q5. 銀行を通じて生命保険の提案を受けた際の、生命保険の種類について教えてください(複数回答可)

	人数	%
定期保険	93	34.4
一時払終身保険	69	25.6
終身保険(一時払除く)	73	27.0
一時払養老保険	31	11.5
養老保険(一時払除く)	30	11.1
年金保険	80	29.6
医療保険・ガン保険	83	30.7
その他	17	6.3
合計	270	100.0

Q6. 銀行を通じて生命保険の提案を受けた際の、銀行と担当者について教えてください(複数回答可)

	人数	%
融資担当者と異なる、保険販売担当者から提案を受けた	113	41.9
融資担当者から、生命保険の提案を受けた	36	13.3
支店長等の上位役職者から生命保険の提案を受けた	161	59.6
わからない	36	13.3
その他	8	3.0
合計	270	100.0

Q7. 銀行員から生命保険の提案を受けた際の印象について教えてください

	人数	%
説明はわかりやすかった	76	28.1
普通	171	63.3
説明はややわかりにくかった	20	7.4
説明は大変わかりにくかった	3	1.1
合計	270	100.0

Q8. あなたは、銀行を通じて生命保険に加入していますか

	人数	%
加入している	158	14.7
加入していない	918	85.3
合計	1076	100.0

Q9. 銀行を通じて生命保険に加入された時期を教えてください

	人数	%
平成26年(2014年)9月以前	92	58.2
平成26年(2014年)10月以降	66	41.8
合計	158	100.0

Q10. 銀行を通じて加入された生命保険の種類を教えてください(複数回答可)

	人数	%
定期保険	52	20.4
一時払終身保険	49	19.2
終身保険(一時払除く)	33	12.9
一時払養老保険	18	7.1
養老保険(一時払除く)	16	6.3
年金保険	36	14.1
医療保険・ガン保険	39	15.3
その他	12	4.7
合計	255	100.0

Q11-①. 銀行を通じて生命保険に加入された一番の理由を教えてください

	人数	%
銀行との取引を考えてやむを得ず加入した	20	12.7
銀行員から強く勧められて断れず加入した	23	14.6
便利であると考えて加入した	49	31.0
商品の内容が良かったから加入した	56	35.4
銀行の対応等が良かったから加入した	6	3.8
その他	4	2.5
合計	158	100.0

Q11-②. 「銀行との取引を考えてやむを得ず加入した」「銀行員から強く勧められて断れず加入した」と回答した人の保険の加入先銀行(複数回答可)

	人数	%
都市銀行	30	69.8
地方銀行	25	58.1
信用金庫・信用組合	16	37.2
その他の銀行	1	2.3
合計	43	100.0

Q12. 銀行を通じて保険に加入していない方にお伺いします。今後、銀行を通じて保険に加入したいと思いますか

	人数	%
加入したい	68	7.4
加入したくない	381	41.5
わからない	469	51.1
合計	918	100.0

Q13. 【銀行を通じて保険に加入したくない】回答者】銀行の窓口で、全ての生命保険商品を販売できるようになったことについて、どのように思いますか(複数回答可)

	人数	%
取引先銀行から生命保険を強引に提案されそうで不安	159	33.5
銀行の窓口で、生命保険の知識に通じた人材がいるのか不安	115	29.5
住宅ローン等と生命保険のセット販売等といった、圧力販売が行われそうで不安	52	15.3
給与・年金・引去り等、家庭の経済力等を把握されたくて販売されそうで不安	80	22.0
保険加入後のサービスが不安	71	17.7
預金、生命保険などのあらゆる金融商品を購入・一括管理できるので利便性が高まる	18	12.5
取引先銀行で、複数の生命保険商品を比較検討できる	9	10.0
取引先銀行で、自分にふさわしい生命保険商品を提案してくれる	3	6.9
生命保険商品の開発や改良が行われ商品性等の向上が期待できる	24	9.3
その他	21	4.3
合計	381	100.0

Q14. 【事業主】融資等の取引のある、【一般】給与振込や公共料金・ローンの支払等を管理する、銀行から生命保険を提案された場合、どのように思いますか

	人数	%
日頃(今後)の付き合いを考えると、かなり断りにくい	141	13.1
日頃(今後)の付き合いを考えると、やや断りにくい	230	21.4
気にならない	686	63.8
その他	19	1.8
合計	1076	100.0

【事業主】Q15. 融資元銀行の子会社である保険代理店より生命保険を提案されたとしたら、どのように思いますか

	人数	%
日頃(今後)の付き合いを考えると、かなり断りにくい	74	13.5
日頃(今後)の付き合いを考えると、やや断りにくい	102	18.6
気にならない	359	65.6
その他	12	2.2
合計	547	100.0

Q16. 次の選択肢に該当するような経験はありますか。それぞれの銀行についてお答えください(複数回答可)

	人数	銀行口座に退職金等のまとまった振込があった直後に、銀行から連絡があり、生命保険を提案された	生命保険の提案をされたが、説明が不十分だった(提案された商品が、生命保険であることさえも、よく理解できなかった)	生命保険加入を融資の条件とされた	銀行を訪れたところ、執拗に生命保険を提案され、当初の目的であった手続きが滞った	加入後に保険契約内容に関して問い合わせたところ「保険会社に聞いて欲しい」と回答され取り合ってもらえなかった	上記に該当するものはなし
都市銀行	1076	70	26	17	8	15	982
地方銀行	1076	42	28	18	13	18	990
信用金庫・信用組合	1076	19	10	19	7	11	1024
その他の銀行	1076	3	3	3	1	3	1067

【事業主】Q17. 次の選択肢に該当するような経験はありますか。それぞれの銀行についてお答えください(複数回答可)

	人数	生命保険提案を目的に、融資元の銀行員が、子会社の保険代理店の従業員と同行し、訪問してきた	融資の申し込みを行っている最中の銀行に、生命保険(個人年金保険を除く)を提案された	住宅ローン等と生命保険(団体信用生命保険を含む)をセットで提案された	融資元銀行から、家族に対する生命保険の加入を強要された	融資元の銀行からの生命保険加入を断ったり、その銀行を通じて加入した保険の解約を申し出た際に、融資条件等の変更を示唆された	生命保険に加入するため、健康情報等を告知したところ、融資条件等の変更を示唆された	上記に該当するものはなし
都市銀行	547	12	4	6	13	3	2	515
地方銀行	547	17	11	6	8	4	8	511
信用金庫・信用組合	547	7	1	5	11	3	3	524
その他の銀行	547	0	1	0	3	0	0	544

Q18. 銀行業務で知り得た非公開金融情報(銀行口座の入出金情報など)や保健医療に関する情報を、本人に断りなく生命保険販売に活用することが禁止されていることを知っていますか

	人数	%
よく知っている	104	9.7
聞いたことがあるが、詳しく知らない	323	30.0
全く知らない	649	60.3
合計	1076	100.0

Q19. 非公開金融情報の保険募集・業務への利用については、事前の同意を要することとされていますが、平成24年(2012年)4月より、同意取得の際、保険の勧誘の手段、利用する情報の範囲、同意の撤回方法等の明示が必要となったことを知っていましたか

	人数	%
よく知っている	85	7.9
聞いたことがあるが、詳しく知らない(銀行からの保険提案時・加入時にはじめて知った)	277	25.7
全く知らない	714	66.4
合計	1076	100.0

Q20. 平成24年(2012年)4月より、保険商品と預金との誤認防止措置として、その説明内容を理解したことを書面で確認することになったことを知っていましたか

	人数	%
よく知っている	107	9.9
聞いたことがあるが、詳しく知らない(銀行からの保険提案時・加入時にはじめて知った)	275	25.6
全く知らない	694	64.5
合計	1076	100.0

Q21. 銀行が生命保険商品を融資先(住宅ローンなどの非事業性資金の融資先を除く)に販売する際、販売対象者や保険の種類について、規制があることをご存知ですか

	人数	%
よく知っている	80	7.4
聞いたことがあるが、詳しく知らない	258	24.0
全く知らない	738	68.6
合計	1076	100.0

(3) 調査票

【銀行等による保険販売に関する消費者モニターアンケートに関する質問内容】

○本調査における「銀行」には、都市銀行や地方銀行に加え、信用金庫や信用組合を含む。
○また、「銀行員」には信用金庫や信用組合に勤務する従業員を含む。

Q	質問内容	選択肢				
1	あなたが普段利用している銀行を教えてください(複数回答可能) <個人の方> 給与振込や公共料金・ローンの支払等を管理する、あなたの家庭の生活口座を担う銀行 <事業主の方> 融資等の取引のある銀行	①三菱東京UFJ銀行 ②三井住友銀行 ③みずほ銀行 ④りそな銀行・新生銀行・あおぞら銀行 ⑤シティバンク銀行 ⑥地方銀行 ⑦信用金庫 ⑧信用組合 ⑨信託銀行 ⑩ゆうちょ銀行 ⑪その他 ⑫利用していない				
2	現在、銀行等による生命保険販売が解禁され、全ての生命保険商品を銀行窓口で販売できるようになったことをご存知ですか	①よく知っている ②聞いたことがあるが、詳しく知らない ③全く知らない				
3	銀行等による生命保険販売については、平成24年(2012年)4月に規制(弊害防止措置)が見直され、現在、そのもとで、実施されていることを知っていますか	①よく知っている ②聞いたことがあるが、詳しく知らない ③全く知らない				
4	あなたは、銀行を通じて生命保険の提案を受けたことがありますか	①2014年9月以前に提案を受けたことがある ②2014年10月以降に提案を受けたことがある ③提案を受けたことはない				
5	銀行を通じて生命保険の提案を受けた際の、生命保険の種類について教えてください(複数回答可)	①定期保険 ②一時払終身保険 ③終身保険(一時払除く) ④一時払養老保険 ⑤養老保険(一時払除く) ⑥年金保険 ⑦医療保険・ガン保険 ⑧その他				
6	銀行を通じて生命保険の提案を受けた際の、銀行と担当者について教えてください(複数回答可) ※「融資担当者」とは、住宅ローン等個人向け融資を含む、融資業務を担当している銀行員を指します		都市銀行	地方銀行	信用金庫 信用組合	その他の銀行
		①融資担当者と異なる、保険販売担当者から提案を受けた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		②融資担当者から、生命保険の提案を受けた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		③支店長等の上位役職者から生命保険の提案を受けた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		④わからない	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		⑤その他(自由回答)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	銀行員から生命保険の提案を受けた際の印象について教えてください	①説明はわかりやすかった ②普通 ③説明はややわかりにくかった ④説明は大変わかりにくかった				
8	あなたは、銀行を通じて生命保険に加入していますか	①加入している ②加入していない				
9	銀行を通じて生命保険に加入された時期を教えてください ※複数加入経緯がある際には、直近の時期をお答えください	①平成26年(2014年)9月以前 ②平成26年(2014年)10月以降				
10	銀行を通じて加入された生命保険の種類をそれぞれの銀行ごとに教えてください(複数回答可)		都市銀行	地方銀行	信用金庫 信用組合	その他の銀行
		①定期保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		②一時払終身保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		③終身保険(一時払除く)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		④一時払養老保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		⑤養老保険(一時払除く)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		⑥年金保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		⑦医療保険・ガン保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		⑧その他	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑨この銀行では加入していない	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

11	銀行を通じて生命保険に加入された一番の理由を教えてください	①銀行との取引を考えてやむを得ず加入した ②銀行員から強く勧められて断れず加入した ③便利であると考えて加入した ④商品の内容が良かったから加入した ⑤銀行の対応等が良かったから加入した ⑥その他（自由回答）				
12	（銀行を通じて保険に加入していない方にお伺いします。） 今後、銀行を通じて保険に加入したいと思えますか	①加入したい ②加入したくない ③わからない				
13	銀行の窓口で、全ての生命保険商品を販売できることについて、どのように思えますか（複数回答可）	①取引先銀行から生命保険を強引に提案されそうで不安 ②銀行の窓口で、生命保険の知識に通じた人材がいるのか不安 ③住宅ローン等と生命保険（団体信用生命保険を含む）のセット販売等といった、圧力販売が行われそうで不安 ④給与・年金・引去り等、家庭の経済力等を把握されたうえで販売されそうで不安 ⑤保険加入後のサービスが不安 ⑥預金、生命保険などのあらゆる金融商品を購入・一括管理できるので利便性が高まる ⑦取引先銀行で、複数の生命保険商品を比較検討できる ⑧取引先銀行で、自分にふさわしい生命保険商品を提案してくれる ⑨生命保険商品の開発や改良が行われ商品性等の向上が期待できる ⑩その他（自由回答）				
14	取引先銀行から、生命保険を提案された場合、どのように思えますか <個人の方> 給与振込や公共料金・ローンの支払等を管理する、あなたの家庭の生活口座を担う銀行から <事業主の方> 融資等の取引のある銀行から	①日頃（今後）の付き合いを考えると、かなり断りにくい ②日頃（今後）の付き合いを考えると、やや断りにくい ③気にならない ④その他（自由回答）				
15	（事業主の方にお伺いします。） 融資元銀行の子会社である保険代理店より生命保険を提案されたとしたら、どのように思えますか	①日頃（今後）の付き合いを考えると、かなり断りにくい ②日頃（今後）の付き合いを考えると、やや断りにくい ③気にならない ④その他（自由回答）				
16	次の選択肢に該当するような経験はありますか。それぞれの銀行についてお答えください（複数回答可）		都市銀行	地方銀行	信用金庫 信用組合	その他の銀行
		①銀行口座に退職金等のまとまった振込があった直後に、銀行から連絡があり、生命保険を提案された	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		②生命保険加入を融資の条件とされた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		③銀行を訪れたところ、執拗に生命保険を提案され、当初の目的である手続きが滞った	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		④加入後に保険契約内容に関して問い合わせたところ「保険会社に聞いて欲しい」と回答され取り合ってもらえなかった	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		⑤生命保険の提案をされたが、説明が不十分だった（提案された商品が、生命保険であることさえも、よく理解できなかった）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	⑥上記に該当するものはなし	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
17	（事業主の方にお伺いします。） 次の選択肢に該当するような経験はありますか。それぞれの銀行についてお答えください（複数回答可）		都市銀行	地方銀行	信用金庫 信用組合	その他の銀行
		①生命保険提案を目的に、融資元の銀行員が、子会社の保険代理店の従業員と同行し、訪問してきた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	②融資元の銀行から、家族に対する生命保険の加入を強要された	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

		③融資元の銀行からの生命保険加入を断わったり、その銀行を通じて加入した保険の解約を申し出た際に、融資条件等の変更を示唆された	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		④住宅ローン等と生命保険（団体信用生命保険を含む）をセットで提案された	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		⑤生命保険に加入するため、健康情報等を告知したところ、融資条件等の変更を示唆された	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		⑥融資の申込みを行っている最中の銀行に、生命保険を提案された	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		⑦上記に該当するものはなし	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	銀行業務で知り得た非公開金融情報（銀行口座の入出金情報など）や保健医療に関する情報を、本人に断りなく生命保険販売に活用することが禁止されていることをご存知ですか	①よく知っている ②聞いたことがあるが、詳しく知らない ③全く知らない				
19	非公開金融情報の保険募集・業務への利用については、事前の同意を要することとされていますが、平成24年（2012年）4月より、同意取得の際、保険の勧誘の手段、利用する情報の範囲、同意の撤回方法等の明示が必要となったことを知っていましたか	①よく知っている ②聞いたことがあるが、詳しく知らない（銀行からの保険提案時・加入時にはじめて知った） ③全く知らない				
20	平成24年（2012年）4月より、保険商品と預金との誤認防止措置として、その説明内容を理解したことを書面で確認することになったことを知っていましたか	①よく知っている ②聞いたことがあるが、詳しく知らない（銀行からの保険提案時・加入時にはじめて知った） ③全く知らない				
21	銀行が生命保険商品を融資先（住宅ローンなどの非事業性資金の融資先を除く）に販売する際、販売対象者や保険の種類について、規制があることをご存知ですか	①よく知っている ②聞いたことがあるが、詳しく知らない ③全く知らない				

銀行等による保険販売に関する新たな弊害防止措置 (2012年4月より実施)

◆ 銀行等による保険販売に関する弊害防止措置は全体として存置された上で、以下の通り、個々の規制についての一部緩和や強化がなされました。

【弊害防止措置の見直しの概要】

融資先販売規制 ・一定の保険商品については、事業性資金の融資先（従業員数50人以下の小規模事業者はその従業員等を含む）に対し、手数料を得て保険募集を行ってはならない。	募集制限先 融資先従業員含め維持	
	対象商品 一時払終身保険・一時払養老保険等を除外（右記※1参照）	緩和
担当者分離規制 ・事業資金の貸付に関して顧客と応接する業務を行う者が、所定の保険商品の保険募集を行わないように措置を講じなければならない。	維持	
タイミング規制 ・顧客が当該銀行等に対し資金の貸付の申込みを行っていることを知りながら、当該顧客またはその密接関係者に対し、所定の保険契約の締結の代理または媒介を行ってはならない。	非事業性資金の融資申込者を除外（右記※2参照）	緩和
特例地域金融機関の特例（融資先販売規制） ・保険募集制限先の小規模事業者は従業員数20人以下 ・また、融資先従業員等を保険契約者とする生命保険を保険契約者1人あたり1,000万円まで、第3分野商品を所定の金額まで募集可能とされている。	小口規制の適用範囲緩和（右記※3参照） （保険金額の制限の対象となる保険募集を、従業員数50人以下の融資先従業員等を保険契約とするものに限定）	緩和
協同組織金融機関の特例（融資先販売規制） ・協同組織金融機関の会員または組合員については、保険募集制限先に該当する場合であっても、生命保険を保険契約者1人あたり1,000万円まで、第3分野商品を所定の金額まで募集可能とされている。	維持	
非公開金融情報保護措置 ・銀行業務（保険募集以外の業務）で取り扱う「非公開金融情報」を、事前に書面その他適切な方法により当該顧客の同意を得ることなく、保険募集に利用されないよう措置を講じなければならない。	実効性確保のための措置 （同意取得の際、保険の勧誘の手段、利用する情報の範囲、同意の撤回方法等の明示）	強化
保険商品と預金との誤認防止	実効性確保のための措置 （保険商品と預金との誤認防止の説明内容を理解したことの書面での確認）	強化
住宅ローン関連保険の募集時説明	実効性確保のための措置 （住宅ローン関連保険への加入がローンの条件ではない旨の書面での説明）	強化
その他（募集コンプライアンス責任者の配置等）	維持	

(※1) 融資先販売規制対象商品の範囲（生命保険関係）

	見直し前	見直し後
規制対象（販売不可）	<ul style="list-style-type: none"> 一時払終身保険 一時払養老保険 定期保険 平準払終身保険 短期・長期平準払養老保険 医療・介護保険 	<ul style="list-style-type: none"> 定期保険 平準払終身保険 短期・長期平準払養老保険 医療・介護保険
規制対象外（販売可）	<ul style="list-style-type: none"> 個人年金（法人契約除く） 財形保険 住宅関連信用生命保険 	<ul style="list-style-type: none"> 一時払終身保険 一時払養老保険 個人年金（法人契約除く） 財形保険 住宅関連信用生命保険

(※2) タイミング規制の適用範囲

見直し前	見直し後
[全ての融資申込者]	[事業性資金の融資申込者]
・規制対象（販売不可）	・引き続き規制対象（販売不可）
	[非事業性資金の融資申込者]
	・規制対象から除外（販売可）

(注) 非事業性資金の具体例：住宅ローン等

(※3) 小口規制の適用範囲（担当者分離の適用を受ける場合）

融資先従業員数	見直し前	見直し後	(参考) 一般銀行
20人以下	販売不可	販売不可	販売不可
20人超～50人以下	1,000万円まで	1,000万円まで	
50人超	1,000万円まで	保険金額に制限なし	保険金額に制限なし

「銀行等による生命保険販売に関する
消費者モニターアンケート」調査結果

2016年10月発行

〒113-0034 東京都文京区湯島 3-19-5

湯島三組坂ビル 3階

電話：03-3837-2031（代表）

FAX：03-3837-2037

Eメール：union@seiho.jtuc-rengo.jp

ホームページ：http://www.liu.or.jp/
