新日本保険新聞
（損保版）
第１～４月曜日発行
発行所　新日本保険新聞社
大阪市中央区千日前１丁目４－８
（郵便番号542-0074）
電話　(06) 4708－2380（代表）
FAX　(06) 4708－2350（専用）
購読料　１か月2100円
（消費税、送料込み）
©新日本保険新聞社 2007

金融庁

全面解禁予定通り12月22日

銀行等による保険販売監督指針改正

金融庁は、銀行等による保険販売の全面解禁を予定通り12月22日に実施するにあたり、より一層の保険契約者等の保護を図るため、保険会社と銀行等の業務分担の明確化や、顧客情報の利用態勢の整備など監督指針を改正することにした。

▽銀行等における責任ある販売態勢の整備

まず、「保険契約締結後に発生する業務の適切な分担」として、現行では、保険会社と銀行等間での委託契約で特別の定めはないが、今回の監督指針改正では、委託契約等で保険金の支払手続きに関する照会等といった保険契約締結後に発生する業務は、その分担を明確にし、顧客に明示することにした。ここでいう保険契約締結後の業務とは、例えば、契約内容の照会や、顧客からの苦情・相談への対応など。さらに、契約締結後の業務に関する態勢整備でも現在特別の定めがないが、これも十分な要員の確保や必要な態勢を構築することとしている。

「銀行等の販売責任等の周知」では、現在、違法な保険募集で損害を与えた場合、銀行等に募集代理店としての販売責任があることの明示や、募集を行う保険契約の引受保険会社の明示・保険契約リスクの所在の説明、顧客の自主的な判断による選択を可能とするための情報提供など保険募集指針を定め、公表することになっているが、この内容を周知徹底するため、銀行等は書面による交付、店頭掲示などの必要な措置を講じる。

▽顧客情報の利用態勢の整備

現在、保険契約の締結時に、非公開情報が事前に顧客の同意を得ることなく利用されてはならないとされているが、より実効性を確保し、新たに事後的・客観的な検証を容易なものとするため、事前に顧客の同意を得なければ保険契約の締結の代理または媒介ができないようにするための必要な措置を講じることにした。必要な措置とは、例えば、非公開情報を利用しようとする場合には事前に同意を得なければ商品説明を行えない、さらに書面による同意がなければ契約申し込み・締結を行えないような事務手続きを整備することなど。

▽銀行等の法令等遵守態勢の整備等

「法令等遵守責任者等の要件」では、営業単位（支店等）ごとに法令等遵守責任者を、本店にこの責任者を指揮・統括する統括責任者を配置する必要があるが、その要件が定められてなかったため、今回、保険募集に関する法令や保険契約に関する知識等を有する人材を法令等遵守責任者等として配置することにした。

「内部監査態勢の整備」では、現在、銀行等の業務全般の内部監査態勢の定めはあるが、特に銀行等の保険募集に限定した定めがないことから、これも法令等に詳しい人材を配置するようにした。

「公正取引委員会ガイドライン」関係では、現在、①保険契約の申し込みの強制等、②不当な顧客誘引、③委託元保険会社に対する不当な干渉を行った場合には、独禁法上問題となる内容を規定しているが、これも銀行等が保険募集で不公正な取引方法を行わないよう同ガイドライン「金融機関の業態区分の緩和及び業務範囲の拡大に伴う不公正な取引方法について」（平成16年12月1日）に十分留意した業務運営を行うこととした。

これにより、例えば、銀行等が優越的地位を利用して、委託元保険会社に対し正常な商慣習に照らして不当な不利益を与えるような①保険商品を開発させ、②事務分担させ、③法令違反発生時の自らに対する処分内容を軽減させるようなことがあれば、保険監督上も問題となり、また仮に銀行等が優越的地位を利用して実態として保険募集を行わず、対価性のない募集手数料を得れば、保険監督上問題となると考えられる。

▽モニタリング及び検査・監督

全面解禁後もモニタリングを行い、その結果を踏まえ、弊害防止措置等について3年後に所要の見直しを行う。

▽そのほか

融資先販売規制等の圧力販売を防止する規制に関し、業界団体が会員行に対し、規制の趣旨を踏まえた適正な保険募集を行うよう要請する。また、「全面解禁の円滑な実施を図るための技術的見直し等」（内閣府令改正）では、現在、営業地域が限定された中小金融機関は、募集する保険を小口（第一・第三分野それぞれ一契約者1000万円まで）に限る場合は、弊害防止措置（融資先販売規制及び担当者分離規制）の一部が緩和（中小金融機関特例）されるが、医療・がん保険等の第三分野では、同特例に関する保険金額の計算方法の見直し（例・入院日数に応じて保険金を支払う保険では、日額基準で計算する等）を行う。

なお、銀行本体の解禁に合わせて、銀行等の子会社に関する商品制限も解禁する。

少短業者第5号が誕生

リプラス少額短期保険㈱

賃貸入居者向け家財保険

不動産ファンドのアセットマネジメントや賃貸住宅の滞納家賃保証システムを提供する㈱リプラスの100％子会社であるリプラス・インシュアランス㈱（RINS、東京・港区、杉本尚士代表）は10月25日、家財保険専門の少額短期保険業者として関東財務局の登録を完了した。第5号の少額短期保険業者となり、日本少額短期保険協会の加盟団体からは3号目。

RINSは今回の家財保険業への正式参入を契機に商号をリプラス少額短期保険㈱に変更し、11月1日から営業を開始している。

同社では今後、賃貸保証事業の取引先である賃貸住宅管理会社などを保険代理店として、賃貸住宅入居者向け家財保険「レントゴー家財保険」を販売する。賃貸保証と家財保険の両面での事業拡大を図る。

「レントゴー家財保険」は火災や様々な事故による家財の損害のほか、貸主に対する賠償責任を補償するなど、入居者が抱える物的リスクや費用リスクを軽減させる保険商品。

商品パターンは損害補償額別に「家財400万プラン」「600万プラン」「800万プラン」「1000万プラン」の4通り。保険料は月100円から1400円程度。入居者の負担を抑え、入居当日から保険期間が始まることで、入居者やオーナーに安心感を与える内容にした。

日本での賃貸住宅市場は年々拡大しており、現在、約1600万戸の賃貸住宅が供給されている。同社では「賃貸住宅の入居者が抱える様々なリスクをコントロールするインフラとしての社会的役割を担っている」という認識のもとで、家財保険事業に参入することとした。

損保ジャパン、代理店HP支援リニューアル

損保ジャパンは、保険代理店向けの「代理店スタンダードホームページ作成支援サービス」を、作成するホームページの「集客力のアップ」と「親しみやすさ」を目的として、10月1日にリニューアルした。このサービスは同社が代理店向けに展開しているサービスで、同サービスを利用すれば、代理店が専用サイトに必要な情報を入力することにより、簡単に自店のホームページを作成でき、インターネット上で公開することができる。これにより代理店は、自店のホームページを顧客とのコミュニケーションツールとして活用できる。今回のリニューアルのポイントは、新トップページデザインの追加、新コンテンツの追加、インターネット契約型商品のバナーサイズ拡大、画像掲載箇所の追加、商品案内ページの刷新、独自記載コーナーの刷新など。新コンテンツには、保険に関するQ&A「損保ジャパン情報提供」や「海外旅行占い」「サクセスネット（企業情報）」「事故防止倶楽部（企業の事故防止支援サービス）」を追加。

シンニチ保険Web
http://www.shinnihon-ins.co.jp/
購読者専用サイトのパスワード
symmetry
（2007年12月31日まで）
※毎年「1月」と「7月」に変更します。

春秋

感謝の気持ちを表明する

先日、友人が自伝ともいえる本を出版し、その出版記念パーティーが開かれた。その友人とは幼稚園のころからの付き合いである。

ところが彼女は十数年前から脊髄小脳変性症という難病になった。運動機能の低下が顕著で、手足・口が震えるため、歩く・書く・話すなどが困難なのだ。がんのように死を意識する病とは違い、進行は極めて緩慢だが人生に希望を見失いがちな病気である。

その彼女が4年前から本の原稿を書き始めた。それを知った高校時代の友人達は種々な面で協力を始めた。病院への送迎をする人、出版資金集めのために手作りの品物を売る人、本としての文章を推敲する人など。

彼女は一人っ子で、お母さんは亡くなり、お父さんは施設入所のため、面倒を見る人は誰もいない。友人達は皆、各々家庭や仕事があるにもかかわらず、献身的に協力していたが、度々衝突し行き詰まることもあった。皆の勧める手術を受ける勇気が出ず、治療から逃げる。友人の文章推敲内容を受け入れないなど。ただ、暗礁に乗り上げたかに見えても、他の友人たちが援助し始める。また、どこかでひと悶着あっても、いつの間にか解決する。そうこうするうちに1冊の本が完成したのだ。

なぜ、多くの友人達が衝突しながらも忙しい中、犠牲を払って無償の援助をできたのか。腰痛のとき、彼女に接骨院に連れて行ってもらった人。子供の頃、彼女のお母さんに優しくしてもらった人。親しくなかったが彼女が頼ってきてくれたからという人もいる。各々が何らかの形で彼女に協力することで感謝を表明できたのである。

金融庁から種々の指摘を受けた我々損保も、お客様へありがとうと感謝の気持ちを表すことで、信頼を取り戻せると確信している。（三和）