金融庁

商品組成会社向け 行動規範の議論がスタート

金融審市場制度WGを開催

金融庁で4月24日、金融審議会「市場制度ワーキンググループ」の会合が開かれ、商品組成会社を対象とした新たなプリンシプル（行動規範）の立ち上げに向けた議論を開始した。新規範は既存の「顧客本位の業務運営に関する原則」（FD原則）内に盛り込まれる予定。一義的には投資信託を運用する事業者が対象となる見通しだが、FD原則は保険会社も多数採択していることから、将来的には業態を超えて実務に影響が広がる可能性がある。

業態超えて実務に影響広がる可能性も

■想定顧客属性の設定と事後検証を求める

昨年12月に政府が策定した「資産運用立国実現プラン」では、「顧客の最善の利益にかなう商品選択を確保するため、運用者の氏名開示を含め、金融商品の品質管理を行うプロダクトガバナンスに関する原則を策定する」との記載が盛り込まれた。これを受けて首相の諮問機関である金融審内で、FD原則に新たな記載を追加する形で、資産運用会社向けの新規範を新設する方向性で検討が進められることになった。FD原則は法律上のルールではないため建前上は強制力を持たないが、大手を含む多数の金融事業者が採択していることから、実務の現場ではルールと同等の影響力があるとの見方もある。

事務局を務める金融庁側はこの日の会合で、商品組成時、組成後、プロダクトガバナンス体制の確保、情報提供という各段階の課題を整理。商品組成時については、商品の購入層として想定される顧客属性を特定するよう事業者に求める考えを示した。商品組成後に関しては、実際に想定した属性の顧客に販売しているかどうかを販売会社と連携して検証するよう求める選択肢を示した。

■事業者から「訴訟につながる」と反発

想定顧客属性をめぐっては、当局が既に、保険、投信など商品類型の枠を越えて顧客が比較するための共通書面「重要情報シート」を用いた情報提供を各事業者に促している。ただ、重要情報シートの使用は任意であり、その記載内容についても形骸化が問題視されてきた。新規範の創設を通じて、想定顧客属性の一層の具体化、細分化が求められることになる見通しだ。

一方、想定顧客の細分化、具体化については、事業者側から反発もある。金融庁によると資産運用会社へのヒアリングの中では「公表した想定顧客と異なる顧客から、販売会社への訴訟につながるおそれがある」と心配する声が聞かれたという。

また、あらゆる商品について一律的な対応を求めると金融機関側の負担が過大になるとの懸念から、特に取組みが必要な「特殊な商品」の例として、元本確保型、特殊な繰上償還条項付の商品、解約制限付の商品など8つの類型を示した。

■責任者の氏名開示もガバナンス体制の構築については、外部有識者の意見を取り入れながら、経営陣のリーダーシップの下、ガバナンス機能発揮に向けた検証体制の枠組みを構築することを求める考えを提示した。情報提供に関しては、こうしたプロダクトガバナンス体制やその具体的な取組みに加え、個々の運用商品の責任者氏名や経歴、投資哲学などを分かりやすく見える化する方向性を示した。

■FD原則と金サ法通じ、保険業界にも影響の可能性

FD原則には「重要な情報の分かりやすい提供」（原則5）と「顧客にふさわしいサービスの提供」（原則6）の項目に、想定顧客属性に関連する記載がみられる。今後の議論では、この両項目の記載をどのように修正、補強するかが焦点となる見通しだ。

今回の議論は主に投信の運用会社において順守が求められる規範にフォーカスしている。出席委員から保険分野への目立った言及はなかった。ただ、FD原則は大手を含む保険各社、保険代理店が多数採択している。議論の射程は組成事業者と販売事業者との連携のあり方に及ぶ。

さらに、3月の改正金融サービス提供法施行によって、保険代理店を含む幅広い業界に横断的に適用される「最善利益義務」が新設され、プリンシプルと法的ルールの境目が一層曖昧となっている。原則の記載ぶりによっては、投信に限らず保険提案の実務を含む幅広い範囲に影響が及ぶ可能性がある。

※現行「FD原則」のうち、修正、補強される可能性のある項目

〈原則5〉
「重要な情報の分かりやすい提供」
金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、（略）金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報（注：金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性など）を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。

〈原則6〉
「顧客にふさわしいサービス」
金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においてそれに沿った販売がなされるよう留意すべきである。

福岡県代協久留米支部

「保険代理店の新しい価値を作るセミナー」を開催

セミナーのもよう

福岡県代協久留米支部は4月23日、総会終了後にセミナーを開き、セプンスターズコンサルティング株式会社の佐々木篤史代表が「保険代理店の新しい価値を作るセミナー」をテーマに講演した。

損保代理店のビジネスモデルについて改めて説明し、例として「収保1億円で契約単価10万円とすれば代理店が有する顧客数は1000件。1年に1回以上面談できる先が1000件あることになる。こんなにありがたいビジネスモデルは他の業態ではみられない」として、損保代理店の顧客接点面での利点を改めて強調した。

また、1000件の顧客から1200～1300件の契約をもらっているのが平均だとして、この現状での120～130%の多種目販売率を150%以上に高めることはまだまだ可能だとした。

多種目販売率を高めるためのポイントは、自社の事業領域を改めて考えることだと説明。損保代理店のコア（中核）の強みは「顧客と定期的に面談できる」「保険という無形の商品を説明・提案できる募集人販売スキル」「顧客の生活や企業の経営を守ることができるという職業価値」だとして、「これらの強みについて、（代理店経営者）自身では当たり前だと思っているかもしれないが、他の業態にはない代理店ならではの強みだ」と述べた。そのうえで、自社が顧客の生活や企業の経営に関する相談相手になり得るという立ち位置を明確にして、この強みを生かす取組みを講じていくことが大切だとし、有効なツールとして、公的保険・支援情報検索システム「8LIFE」の利用を推奨した。

なお、当日の総会では役員改選が行われ、原弘文氏に代わり新支部長に高松寛司氏が就任した。セミナー開始前には高松支部長が挨拶し「代協組織は同じ志を持つ同業の仲間そして様々な特徴を持った代理店が集まっている。久留米支部の仲間たちと切磋琢磨しながら有意義な支部活動をすることこそが自社の発展につながると思っている」と述べた。

また、これまで2年間、支部長として支部の活性化に努めた原氏は「久留米支部会員の発展の一助になるべく、活動の充実に努めた2年間であった。支部活動の一層の活性化を図るべく、新体制メンバーの大幅な若返りを実現した。若い力に期待したい」とコメントした。

神奈川代協

公平性を大事にリスタート 消費者からの信頼を取り戻す

三ヶ尻氏

神奈川代協（三ヶ尻明広会長）は1月23日、横浜市のロイヤルホールヨコハマで新春の集いを開催した。例年、会員代理店のほか保険各社の社員も参集するが、今年は共同保険の保険料調整の問題を考慮した損保各社が参加を控えることとなった。

冒頭で挨拶した三ヶ尻会長は、1月1日に発生した能登半島地震での犠牲者への哀悼の意を示すとともに、被災地の契約者のために奔走している保険代理店や保険会社の社員の安全を祈願。その上で、神奈川県民の火災保険に対する地震保険の付帯率が63・5%で、47都道府県の中で41番目の低位であることを引き合いに出し、「地震が起きてからでは遅い。あのとき地震保険の加入を勧めておけばよかったと後悔しないように、代理店は加入を（平時のときから）促進しなければいけない」と述べるなど、地震保険を地域に広めていくことを改めて求めた。

雨宮氏

次いで予定していた損保協会関東支部神奈川損保会会長の森脇新也氏（あいおいニッセイ同和損保理事横浜支店長）の来賓挨拶は、森脇氏が欠席のため三ヶ尻会長が代読。「損保協会が認定する募集人資格の最高峰である損害保険トータルプランナーは2014年6月の制度発足以降、1万6423名の認定取得者が全国各地で活躍している。実践的な知識とスキルを兼ね備え、ニーズに沿ったサービスの提供を通じてお客様本位の業務運営を実現してもらいたい」と述べた。

来賓挨拶した日本代協理事の雨宮豊氏は、日本代協の取組みについて説明。「辰は干支のなかでも一番激しい生き物とされていることから、辰年は激しい変化が起こる年といわれている」とした上で、日本代協でも次年度に向けて大きな改革を検討していると述べた。その一つとして、日本代協では対外的な取組みのうち保険会社との対話の場である活力ある代理店制度等研究会を開催しているが、それと併行する取組みとして代理店による対内的な研究会の立ち上げを検討していることを明らかにした。

最後に、神奈川代協シニアアドバイザーを務める日本代協前専務理事の野元敏昭氏が挨拶。ヒッグモーター事件および共同保険の保険料調整問題に言及し、この両問題の根幹がともに売上至上主義によるものだとし、この点を改善しなければいけないと強調した。その上で野元氏は「今、保険業界に問われているのは青臭さを取り戻すことであり、そうしなければ消費者からの信頼を取り戻すことはできない。今年一年は、お客様からの信頼を得るために誠実、公正さ、公平性を大事にしながら皆で力を合わせるリスタートの年だ」と呼びかけた。