

今事務年度の保険分野に関するモニタリングについて

(1) 顧客本位の業務運営

① 外貨建保険などの販売時の分かりやすい情報提供

- 昨事務年度のモニタリングでは、金融機関代理店が使用する貯蓄性保険、特に外貨建保険の募集資料について検証を行った結果、顧客にとって分かりにくいという実態が確認されている。例えば、
 - ・ 為替変動リスク・金利リスク等、保険加入の判断材料となる重要項目の記載はあるものの、記載箇所が点在。このため、外貨建保険等に元本割れリスクがあることが理解されず、苦情が発生している、
 - ・ 支払保険料に対する運用利回りの記載がなく、顧客が「積立利率」^(注)を支払保険料に対する運用利回りと誤認するおそれがある、
(注) 支払保険料から契約初期費用を控除した積立金等に適用される運用利回り。
 - ・ 「積立利率」の定義は、外貨建保険の商品性が様々なことから、商品により異なる状況にあるが、募集資料において明確に説明している社はほとんどない、
といったものが挙げられる。
- こうした内容を踏まえ、今事務年度においては、金融機関代理店を中心に、特に外貨建保険にかかる募集実態を把握し、投資信託等の投資性商品との比較を含め、顧客の属性やニーズに応じた適切な販売や推奨等が行われているかを検証していきたい。
- また、生命保険協会においては、各社が生命保険商品に関する表示を行う際の参考の用に供するため、募集資料にかかるガイドラインの改訂を行ったと承知。
- こうした中、金融庁としては、各社に募集資料を改善願いたいと考えている。また、その改善状況を確認し、好事例を他社へ共有することで一層の改善を促す等、各社の取組みのフォローアッ

プを行っていく予定。

- なお、欧州においては、KID (Key Information Document) と呼ばれる文書で、その商品の特性を顧客に示す PRIIPs (Packaged Retail and Insurance based Investment Products) 規制がある。
- フォローアップの際には、こうした海外における販売時の顧客に対する情報提供方法も参考としつつ、ベスト・プラクティスの追求に向け、各社との対話を行っていきたい。

② 一般乗合代理店に対するインセンティブ報酬

- 昨年、金融レポート等において、「代理店手数料は顧客にもきちんと説明可能な合理的なものであるべき」との指摘を行ったところ。
- その後の生命保険各社へのモニタリングでは、その問いかけに対して、代理店手数料の評価に業務品質を取り入れた見直しを行うなど前向きに取り組む会社があった。
- さらに、各社の顧客本位の業務運営方針等に基づく取組みの中で、代理店手数料の支払いに関する考え方や、その考え方に基づく手数料見直しの方向性について、わかりやすい内容で公表する社もあり、代理店手数料開示に向けた検討を行っている会社も認められた。
- しかし、そのような会社でも、他社の動向を見つつ検討したいとして、他社に先行して代理店手数料を適正化することに躊躇する声がある状況も把握。
- 顧客に合理的に説明できる代理店手数料の実現に向けて、各社は、顧客本位の業務運営の下、横並びではなく独自に代理店手数料の見直しや開示の取組みを進めていくことが望ましい。
- このため、金融庁としては、今事務年度においても、各社が前向きにこれらの取組みを進めていけるように、各社の取組み内容を把握し、その好事例をフィードバックすることで、各社の取組みを後押しするなど、引き続き対話を行っていきたい。

(2) 資産運用

- 生命保険会社では、国内の低金利環境が継続する中、外国証券への運用シフトが継続している。また、一部生保では、米ドルヘッジコストの上昇を受け、海外クレジットリスクを選好する動きがあるところ、米中間の貿易摩擦等による世界経済の減速懸念や各国の金融政策の動向等による内外経済・市場の急な変動の影響に留意する必要。
- 今事務年度においては、市況悪化に対する耐性強化の確認やポートフォリオの潜在的なリスクの分析等により、各社の資産運用リスク管理態勢の整備状況について、モニタリングを実施していきたい。
- なお、スチュワードシップ活動については、本年6月の株主総会における議決権行使結果をフォローアップするとともに、投資先との対話の質の向上等に向け、引き続き各社との対話を行いたい。

(以上)