

1. 外貨建保険について

- 外貨建保険は、円建ての貯蓄性保険と比べ、顧客に為替リスクを負わせているという特性がある。顧客がその為替リスクをはじめとする商品内容を理解した上で、自らのニーズに合致した商品と考えて選んでいるのかとの問題意識を有しているところ。
- 例えば、苦情の内容をみると、為替リスクや元本割れの説明を受けなかったという苦情が多数寄せられていることから、顧客がそのような商品内容を十分に理解した上で選んだとは必ずしもいえないケースもあるのではないか。
- また、金融機関代理店において、多くの顧客が、外貨建保険と投資信託等の他の金融商品とを並べて検討している実態に鑑みると、外貨建保険の販売時において、顧客のライフプランやニーズを踏まえ、投資信託等の他の金融商品も含めて、顧客に分かりやすく比較可能な形で提案や説明がなされることが重要。そのためには、外貨建保険の販売時に使用される募集資料において、他の金融商品と比較する上で有益な情報が「見える化」されることが必要。
- 外貨建保険の募集資料については、投資信託の目論見書の記載事項を参考に、投資信託の目論見書と比較して使用できる募集資料を作れないか、当局と業界の間で議論してきた。その結果として、いくつかの社から原案の提示があり、当局から好事例と思えるポイントを共有したところ。
- 今後は、各社の創意工夫により、更に優れた募集資料を作成してもらうために、引き続き各社と対話していきたい。
- 加えて、こうした新たな募集資料が金融機関代理店の募集現場において、速やかにかつ十分に活用されることが重要。この点については、既に生命保険協会が全国銀行協会に新たな募集資料の活用を依頼し、全国銀行協会側も、顧客への説明の充実は重要であるとして、新たな募集資料の活用の必要性について理解していると聞いている。今後、金融庁としても、販売会社側に更なる働きかけを行っていきたい。

- こうした取組みを通じて、顧客からの外貨建保険に関する苦情が減少していくか注視していきたい。また、顧客のライフプランやニーズを踏まえ、投資信託等の他の金融商品も含めて、顧客に分かりやすく比較可能な形で提案や説明がなされていくことを願っている。そのうえで、我々が期待した効果を上げられない状況に陥れば、改めて次のステップに向けた議論を始めさせて頂きたい。

2. 法人向け定期保険について

- 法人向け定期保険については、多くの社が2017年頃より新商品として投入し、販売額も急増。報道等においても、節税メリットを強調する営業がなされ、後にトラブルとなった事案がとりあげられるなど、社会的な関心も高まっている。
- 金融庁においては、保険商品の保険料等の商品設計について、合理的かつ妥当に設定されているかといった観点から常にモニタリングしているところ。昨年実施した法人向け定期保険の付加保険料実態調査においては、付加保険料設定について、合理的な理由なく契約後期の予定事業費を増加させているのではないか、という観点から調査を行い、その結果、複数の会社において問題が認められた。例えば、
 - ・ 契約者グループの高齢化・解約により母集団が減少するという理由で、法人向け商品の予定事業費を引き上げているが、同様の状況があり得る個人向け商品では引き上げていないなど、保険種類間の公平性が損なわれている、
 - ・ また、契約を維持管理するための経費である予定維持費について、通常、保険金額対比1～2%（パーミル）程度なのに対して、合理的な根拠・実績がないにも関わらず、例えば契約後期には200%（パーミル）超としているなど、著しく高い水準としている、
 - ・ さらに、こうした様々な理由に基づいて、契約後期には予定事業費を営業保険料（＝純保険料＋付加保険料）の7倍を超える水準に設定するなど、契約者が満期まで契約を継続した場合は、著しく過大な予定事業費を負担する保険料となっている、

といった問題である。

- 付加保険料の設定については、保険業法、並びに監督指針において
 - ・ 保険数理に基づき、合理的かつ妥当なものであること（保険業法第5条第1項第4号イ）、
 - ・ 保険種類間の公平性が損なわれておらず、事業費の支出見込額に対して妥当であること（保険会社向けの総合的な監督指針Ⅳ－5－1（6）①）、

などが規定されている。今回問題が認められた付加保険料の設定方法については、こうした法令や監督指針に照らしても問題があるものであり、こうした商品については、当局としても個別にヒアリングを行い、是正を求めたところ。

- また、多くの保険会社が問題のある付加保険料の設定を行った背景には、企業の節税を主目的とする保険商品を販売する意図があったことが確認された。世間では、いわゆる「節税保険」と言われたりもしているようだが、この「節税保険」の問題は、過去においても通増定期保険その他の保険で繰り返されてきたことである。

また、監督指針において、

- ・ 法人等の財テクなどを主たる目的とした契約又は当初から短期の中途解約を前提とした契約等の保険本来の趣旨を逸脱するような募集活動を行わせない（保険会社向けの総合的な監督指針Ⅱ－4－2－2（17）③イ．（ウ））

などと記載されている。

それにもかかわらず、低金利環境による厳しい収益環境が続いているとはいえ、トップライン維持のために、過去を反省することなく、このように法令や監督指針に照らして問題がある商品まで投入してしまうという保険会社の姿勢はいかがなものか。経営の在り方としてはあまり美しくないと感じざるを得ない。

- さらに、法人向け定期保険の認可申請書を確認すると、一様に中小企業経営者向けの保障商品との説明がなされているが、これらの商品については、募集現場において保険本来の保障機能以外の部分が

強調されているのではないか。仮に申請時の説明内容と募集現場の実態が大きくかけ離れているとすれば、商品認可制度の意義をも失いかねない。

- 金融庁としては、現在でも、商品審査の過程において、申請された商品の狙いや見込顧客層、認可後の商品募集態勢などについて確認しているが、こうした点について、今まで以上に各社と審査段階で議論させて頂きたい。
- また、今後とりまとめる商品審査事例集から、金融庁のウェブサイトで公表する予定。これまで以上に商品審査の透明性を高め、顧客本位の業務運営の観点から、深度ある双方向の議論を行っていく所存。

3. 一般乗合代理店に対するインセンティブ報酬について

- 代理店手数料については、顧客に合理的に説明できることが重要であり、また、販売量に応じたボーナスなどのように代理店手数料の多寡で、顧客の意向把握や比較推奨を歪めることがないようにすることが必要。
- 昨年10月から11月にかけて、生命保険会社21社に対し、代理店手数料の顧客への合理的な説明や、それに基づく代理店手数料の見直しに係る検討状況について、ヒアリングを実施したところ。
- その結果、「顧客本位の業務運営」に掲げる方針の下、代理店の質を評価するよう代理店手数料を見直す社や、顧客への合理的な説明として代理店手数料率の開示の検討を進める社など、着実に取組みを進めている社が見られた。
- その一方で、例えば、
 - ・ ある保険会社においては、販売促進のためのマーケティングコストを廃止する一方で、対前年比で一定のパーセント以上といった販売量を有する代理店には手数料を上乗せする体系としていたところ、代理店の中には、マーケティングコストの減収を補うため、その保険会社の商品ばかりを販売推進し、結果として減収分の3倍以上となる数億円の手数料を得ていた事例、

- ・ テレマーケティングを行う全ての乗合代理店に対し、テレフォンプース設置等の諸費用について、合理的な整理がなされないまま保険会社が負担している事例、

など、比較推奨を歪めるおそれがある事例が把握された。

- また、顧客への合理的な説明として、代理店手数料率の開示を検討している社でも、他社を見ながら横並びで検討するといった、他社に先行して開示を行うことに躊躇する声が聞かれた。
- 代理店手数料については、それにより顧客の意向把握や比較推奨を歪めることがないようにすることが必要。そのため、代理店の質を評価するような手数料体系とすることなどにより、顧客への合理的な説明ができることが重要。
- 金融庁としては、一般の乗合代理店や金融機関代理店を通じた保険販売等に関し、引き続き、各社の取組みについて実態把握と対話を行うとともに、比較推奨を歪めるおそれがある販売手数料となっている保険会社に対しては、個別の監督対応を行っていく。

4. 資産運用に係るリスク管理について

- 生命保険会社では、国内において低金利環境下が継続している中、外国証券への投資を増加させる動きが継続し、一部生保では、より高い利回りを求めて、海外クレジット・リスクを選好する動きが見られる。
- 米中貿易摩擦や世界経済の減速懸念を背景として、内外の経済・市場に係る不安定性が増しており、欧米のハイイールド債等の格付の低いクレジット・スプレッドも拡大。今後クレジット市場全般において、リスクが顕在化した際には、保険会社の財務にも、相応の影響を与えるのではないかと考えている。また、最近のドル円の為替ヘッジコストの上昇は、外国証券による運用成果にも大きな影響があるものと考えている。
- こうした点を踏まえ、生命保険会社の投資行動及び市場変動に対するリスク管理態勢について、モニタリングをしているところであ

り、昨事務年度からは中小生命保険会社に対して、集中的なヒアリングを開始した。

- これまでのモニタリングにおいては、市場リスクに係る管理について、課題を指摘したところだが、各社の経営陣においても、自社の資産運用リスク管理の状況を今一度ご確認して頂きたい。

(以上)