

討議資料 (金融サービス仲介法制② 行為規制)

本日は、金融サービス仲介法制について、新たな仲介業の業務範囲及び参入規制に関する補足論点と、行為規制に関する論点について討議を行う。

1. 業務範囲・参入規制に関する補足論点について

- 業務範囲・参入規制に関する補足論点について、以下のとおり整理することとしてはどうか。
 - ・ 銀行分野の仲介について、銀行のみならず、協同組織金融機関や貸金業者への媒介も業務範囲に含めることとしてはどうか。
 - ・ 新たな仲介業に参入しようとする事業者には、仲介業務と電子決済等代行業に該当する業務とを併せ営むニーズがあると想定される。このような事業を行おうとする事業者の事務上の便宜のため、新たな仲介業者のうち、電子決済等代行業者と同様に十分な情報処理システム等の業務遂行体制などを備えている者については、電子決済等代行業者としての登録を受けることなく、電子決済等代行業を行うことができることとしてはどうか。
(その際、電子決済等代行業に該当する業務については、銀行法において電子決済等代行業者に課せられている行為規制等を適用。)
 - ・ 金融機関による新たな仲介業者の兼業・子会社化の可否については、既存の仲介業者の兼業・子会社化の可否にならって整理することとしてはどうか。

2. 行為規制について

(1) 総論

(現状)

- 既存の仲介業者に対する行為規制としては、銀行法・金融商品取引法・保険業法においてそれぞれ必要な規制が定められている。
 - ① このうち、例えば、名義貸しの禁止、顧客に対する説明や情報提供の義務、誠実義務、健全かつ適切な業務運営に関する措置（顧客に関する情報の適正な取扱い等）等については、既存の複数の仲介業者に共通して規定されている。
 - ② 他方、例えば、銀行代理業における情実融資の代理・媒介の禁止、金融商品仲介業におけるインサイダー情報を利用した勧誘行為の禁止、保険募集人・保険仲立人における告知の妨げとなる行為の禁止等については、分野ごとの特性に応じて規定されているものである。

(検討の方向性（案）)

- 新たな仲介業者に対する行為規制のうち、仲介業者が取り扱う商品・サービスによらず必要と考えられるものについては、上記①を参考に、必要な規制を定めることとしてはどうか。
- また、分野ごとの特性に応じた行為規制については、上記②を参考に、仲介業者が取り扱う商品・サービスに応じて必要な規制を定めることとしてはどうか。

(2) 顧客資産の預託の受入れの禁止

(現状)

- 金融商品仲介業者は、金融商品仲介業に関して、顧客から金銭又は有価証券の預託を受けること等が禁止されている。
- 銀行代理業者は、顧客から金銭等の交付を受けた場合には、自己の固有財産と分別して管理しなければならないとされている。

(検討の方向性 (案))

- 新たな仲介業者による仲介行為を「媒介」に限定することに鑑みれば、顧客資産の預託を受ける必要性は高くないと考えられるため、新たな仲介業者については、その行う業務に関して、顧客資産の預託の受入れを禁止することとしてはどうか。

(3) 顧客情報の適正な取扱いのための措置

(現状)

- 既存の仲介業者は、顧客の利益を保護する必要性が高い場合について、仲介業務を通じて取得した顧客に関する非公開情報を、顧客の事前の同意を得ることなく、兼業業務に用いたり、親子法人等に提供したりすること等が禁止されている。

(検討の方向性 (案))

- 新たな仲介業者は、銀行・証券・保険の各分野における仲介を横断的に行うため、仲介業務を通じて取得した顧客に関する非公開情報の適正な取扱いを確保することが重要ではないか。
- 既存の仲介業者に対する規制を参考に、
 - ① 仲介行為を行う分野間（例：銀行分野における仲介業務を通じて取得した顧客情報を、証券分野や保険分野における仲介業務に用いること）
 - ② 兼業業務との間（例：仲介業務を通じて取得した顧客情報を、兼業業務に用いること）
 - ③ グループ会社等との間（例：仲介業務を通じて取得した顧客情報を、親子会社等に提供すること）

における顧客に関する非公開情報の利用等について、顧客の利益を保護するために必要な規制を設けることとしてはどうか。

(4) 仲介業者の中立性

(現状)

- 既存の仲介業者のうち、保険仲立人は、顧客のために仲介業務を行うものとされており、その中立性の評価に資するよう、顧客の求めに応じ、保険会社等から受け取る手数料等を開示することとされている。

(検討の方向性 (案))

- 金融制度スタディ・グループでは、仲介業者の行動は、実態上は、法律上の定義・位置付けよりも、報酬・利益をどこから受け取るのかといった経済的なインセンティブの影響を強く受けていると考えられるとの議論があった。
- これを踏まえ、新たな仲介業者の立場について、法律上何らかの位置付けを定めるのではなく、①経済的なインセンティブに関して直接的な規制を設けること、ないしは②経済的なインセンティブに関する透明性を確保する方策を検討することとしてはどうか。
- まず、①経済的なインセンティブに関する直接的な規制としては、報酬・利益をどこから受け取るのかについて制限を設けること（例：顧客からのみ報酬・利益を受け取ることを認めること）が考えられる。
- この点、仲介業者は、仲介先の金融機関や顧客からの手数料のほか、広告収入等によっても利益を得ることが考えられ、どこからどのように報酬・利益を受け取るのかは、各仲介業者のビジネスモデルによるところが大きいと考えられる。報酬・利益をどこから受け取るのかについて制限を設けた場合、一部のビジネスモデルが事業として成立せず、新たな仲介業者への参入が進まなくなるおそれがある。
- また、仲介業者が仲介先の金融機関や広告収入等から報酬・利益を得ている場合でも、②経済的なインセンティブに関する透明性の確保により、顧客に対する中立的なサービス提供を期待できる場合があると考えられる。
- したがって、報酬・利益をどこから受け取るのかについて制限を設ける必要性は乏しいのではないか。

- ②経済的なインセンティブに関する透明性の確保としては、例えば、顧客に適した金融商品・サービスが複数ある場合に、顧客の最善の利益ではなく、仲介業者が金融機関から受け取る仲介手数料の多寡に基づいて商品を紹介することが考えられることから、保険仲立人にならって、金融機関から受け取る手数料等の開示を求めているかどうか。
- また、このような経済的なインセンティブに関する透明性の確保に加え、仲介先の金融機関との間の委託関係の有無など、仲介業者の立場について顧客への明示を求めることも顧客が仲介業者を評価する上で有益ではないか。

(5) 金融機関・仲介業者の説明義務

(現状)

- 金融機関（銀行・金融商品取引業者・保険会社等）及び仲介業者（銀行代理業者・保険募集人／保険仲立人）は、原則として、金融商品取引契約及び特定預金等契約・特定保険契約を締結しようとするときは契約締結前交付書面を、金融商品取引契約及び特定預金等契約・特定保険契約が成立したときは契約締結時交付書面を、それぞれ顧客に交付しなければならないこととされている。
- また、契約締結前交付書面の交付に関し、顧客の知識、経験、財産の状況及び契約を締結する目的に照らして、契約の概要や元本欠損を生じるおそれ等の事項について、顧客に理解されるために必要な方法及び程度による説明をすることが求められている。
 - ・ 契約締結前交付書面及び契約締結時交付書面の交付について、銀行分野と保険分野では、金融機関（銀行・保険会社等）又は仲介業者（銀行代理業者・保険募集人／保険仲立人）のいずれかが所定の事項を記載した書面の交付を行えば足りることとされている。
 - ・ 証券分野では、両書面の交付は金融商品取引業者の義務とされているが、金融商品仲介業者を経由して契約締結前書面を交付・説明することも可能であると解されている。¹
- なお、元本欠損を生じるおそれ等の重要事項の説明については、金融機関と仲介業者の双方に義務付けられており、その説明をしなかった金融機関・仲介業者は、無過失責任とされる損害賠償責任を負うこととされている。この説明義務については、金融機関・仲介業者のいずれかが説明を行えば足りることとされている。
- 特定預金等契約・特定保険契約に該当しない預金等契約・保険契約については、金融機関（銀行・保険会社等）と仲介業者（銀行代理業者・保険募集人／保険仲立人）の双方に、契約者に参考となるべき情報の提供が義務付けられている。
 - ・ 保険仲立人が媒介する保険契約について、保険仲立人が適切な情報提供を行っていれば、保険会社が改めて情報提供を行うことは不要と解されている。²

¹ 「金融商品取引法制に関する政令案・内閣府令案等」に対するパブリックコメント（コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方（I. 金融商品取引法関連 コメントNo. 78） 平成19年7月31日

² 「平成26年改正保険業法（2年以内施行）に係る政府令・監督指針案」に対するパブリックコメントの結果等について（コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方（コメントNo. 44） 平成27年5月27日

(検討の方向性 (案))

- 顧客が自身に適した金融サービスを選択できるようにするためには、提供を受けようとする金融サービスについて、適切な情報提供を受けていることが重要であると考えられる。顧客に対する適切な情報提供を確保するため、現行の仲介業者と同様に、新たな仲介業者に書面交付や説明・情報提供を求めることとしてはどうか。
- その際、金融機関と新たな仲介業者の連携・協働関係において、仲介にあたっての両者の役割分担は、ビジネスモデルに応じて様々であると想定される。また、顧客の立場に立ってみれば、仲介行為の開始から契約締結に至る一連の過程において、同じ情報の提供や説明を何度も行う必要性は乏しいと考えられる。
- そこで、新たな仲介業者の説明義務等については、契約締結に至る一連の過程において、金融機関・仲介業者のいずれかが十分な説明を行えば足りることとしてはどうか。
- 他方で、顧客保護上、金融機関・仲介業者の間での書面交付や説明・情報提供の役割分担が明確になっていることは重要ではないか。仲介を行うにあたって、書面交付や説明・情報提供に関して仲介業者が担う役割を顧客に明示することを求めることが考えられるか。

3. 新たな仲介業者の巨大プラットフォーム化の懸念及び対応の必要性

- 新たな仲介業者には所属制を採用しないことから、金融機関と新たな仲介業者の関係は、法律上の義務に基づく指導関係から、業務上のパートナーとしての連携・協働関係となることが想定される。
- このような関係性の変化が、金融商品・サービスの販売にかかる仲介業者のシェア・規模・存在感にどのような影響を及ぼすと考えるか。仲介業者が金融機関との取引関係に過大な影響力を及ぼす懸念は大きいと考えるか。
- 仮に仲介業者の影響力が過大なものとなる懸念が大きい場合、競争法の適用により対処される問題と捉えてよいか。

4. 協会・紛争解決手続

(現状)

- 既存の仲介業者については、法律上、協会の定めが設けられていない。
- 既存の仲介業者のうち所属制を採用しているものについては、仲介業者の仲介業務に関する顧客との紛争を、所属金融機関を当事者とする紛争解決手続として扱っている。他方、所属制を採用していない保険仲立人については、保険仲立人を当事者とする紛争解決手続が設けられている。

(検討の方向性 (案))

- 新たな仲介業者に所属制を採用しないことを踏まえれば、
 - ・ 新たな仲介業者にかかる協会を認定することとし、自主規制の整備や適切な業務運営に資する情報交換等を促すこと
 - ・ 新たな仲介業者を当事者とする紛争解決手続を設けること

が考えられるか。

(以上)