

平成 17 年 12 月 2 日

金融審議会 金融分科会 第一部会 事務局 御中

金融審議会金融分科会第一部会
専門委員 今 尾 和 実

「適合性の原則」にかかる意見

過般開催の第 39 回 金融審議会金融分科会第一部会において議論のあった「適合性の原則」に関し、下記により意見させていただきますので、今後の審議等に際し、よろしくご配慮いただきますようお願いいたします。

記

これまでの審議経過から、「投資サービス法（仮称）」の対象となる保険・共済商品は、「変額（年金）保険・外貨建保険」とすることで、意見集約の方向にあるものと認識しているところです。

過般の部会におきましては、「適合性レター」との関連から、「保険・共済商品全般について対象とすべき」とのご意見もありましたが、次の事由等から、保険・共済商品全般を対象とすることは、適当ではないものと考えます。

1. 「適合性」の概念の、投資商品との相違

投資商品については、基本的に「元本を上回るリターンを得るために、リスクを負うもの」であるため、その「適合性」は、主に「投資家（消費者）が、その負担能力を超えるリスクを負うこと」を防止する観点から判断されることが、妥当であると考えます。

一方、保険・共済商品については、「不測の事態・事故が生じた場合の経済的な損失・負担に対する保障を得るために、保険料・共済掛金を負担するもの」であり、かつ、利用者が保険・共済商品で備えようとする「不測の事態・事故」および「経済的な損失・負担」の内容（保障項目・金額等）は、利用者の年齢や家族構成などによって千差万別であるため、その「適合性」を、投資商品のようにリスク負担能力を主な基準として判断することは、妥当でないと考えます。

保険・共済商品にかかる「適合性」は、過般の部会でのご意見にもありましたように「必要な保障が揃っているか、不要な保障はないか」という観点から主に判断されることが、妥当であると考えます。

しかし、その判断は利用者ごとに異なるため、利用者ご自身によってご判断いただくほかないものであり、事業者においては、利用者に必要な判断材料を提供するべく、説明義務・開示義務を尽くすことが、利用者保護として重要と考えます。

2. 保険・共済商品への「適合性レター」導入にかかる問題

事業者として、利用者の保障ニーズに合致するような保険・共済商品を提案することは当然の責務と考えます。しかし、1. において述べましたとおり、保険・共済商品の適合性は、利用者ご自身にご判断いただくべきものであると考えていることから、事業者が「利用者の保険・共済商品への適合性」を判断したことを示す書面としての「適合性レター」については、これを保険・共済事業者に導入することは、妥当ではないと考えます。

また、「適合性レター」の作成にあたっては「利用者に関する情報の取得」が前提となりますが、保険・共済商品の適合性の判断に必要な情報にはプライバシーに関わる事項が多く、また、投資行動と保障選択とは動機が異なることから、利用者から十分な情報提供を行っていただけるのか、という問題もあります。

現在でも、保険・共済事業者は、契約内容（保障項目・金額）を簡潔に示した「保障設計書」や、契約に関する重要な権利義務等をまとめた「重要事項説明書」、約款の内容を簡略・平易にまとめた「ご契約のしおり」などの資材によって、利用者に分かりやすく、かつ十分となるような情報提供を行うとともに、募集担当者の資質向上のため教育・研修を実施しているところではありますが、今後も改善に努めていきたいと考えております。

なお、海外では、適合性の原則等の導入により、販売プロセスの長時間化や帳票作成等によるコスト増から、事業者がそのコストに見合わない低価格商品等の取引を躊躇するようになり、結果として、低中所得者層の保険による保障確保に支障が生じたとも側聞しておりますので、規制による利用者側の便益と、事業者側の負担とのバランスについても、十分に考慮する必要があると考えます。

以 上