



日本取引所グループ金融商品取引法研究会

金融サービス仲介業

2021年7月30日(金) 15:00~17:03

オンライン開催

出席者(五十音順)

石田	真得	関西学院大学法学部教授
伊藤	靖史	同志社大学法学部教授
梅本	剛正	甲南大学共通教育センター教授
片木	晴彦	広島大学大学院人間社会科学研究科実務法学専攻教授
加藤	貴仁	東京大学大学院法学政治学研究科教授
川口	恭弘	同志社大学法学部教授
久保	大作	大阪大学大学院高等司法研究科教授
黒沼	悦郎	早稲田大学大学院法務研究科教授
小出	篤	学習院大学法学部教授
齊藤	真紀	京都大学大学院法学研究科教授
白井	正和	京都大学大学院法学研究科教授
洲崎	博史	京都大学大学院法学研究科教授
高橋	陽一	京都大学大学院法学研究科准教授
前田	雅弘	京都大学大学院法学研究科教授
松尾	健一	大阪大学大学院高等司法研究科教授
山下	徹哉	京都大学大学院法学研究科教授
山下	友信	同志社大学大学院司法研究科教授
行澤	一人	神戸大学大学院法学研究科教授

金融サービス仲介業

同志社大学法学部教授

川口 恭弘

目 次

I. 経緯	(1) 登録制
II. 既存の金融サービスに関する仲介業	(2) 既存の仲介業との兼業
1. 銀行代理業	(3) 所属金融機関制度の不採用
2. 金融商品仲介業	4. 業務範囲
3. 保険募集の仲介業	5. 情報提供義務
III. 金融サービス仲介業	(1) 事前に明示すべき事項
1. 制度創設の趣旨	(2) 顧客から求められた場合に明示すべき事項
2. 定義	
3. 参入規制	討論

○黒沼 定刻になりましたので、JPX 金融商品取引法研究会を始めたいと思います。

本日は、同志社大学の川口先生に、「金融サービス仲介業」についてご報告をいただくことになっています。

それでは、川口先生、よろしくお願いします。

○川口 よろしくお願いいたします。

本日の報告は、「金融サービス仲介業」について、まず、制度創設の経緯を紹介します。その後、各業法で定める既存の仲介業を概観し、これらの既存の仲介業と比較することで、金融サービス仲介業の特徴を明らかにし、検討を加えることにしたいと思います。

I. 経緯

2017年11月16日開催の金融審議会総会において金融担当大臣から、「機能別・横断的な金融規

制の整備など、情報技術の進展その他の我が国の金融を取り巻く環境変化を踏まえた金融制度のあり方について検討を行うこと」という諮問が行われました。

その後、これを受けまして、金融審議会に「金融制度スタディ・グループ」が設置されました。同スタディ・グループは、2019年7月26日に「『決済』法制及び金融サービス仲介法制に係る制度整備についての報告《基本的な考え方》」を公表しました。

同年9月25日の金融審議会総会では、この《基本的な考え方》を踏まえた制度整備に向けて具体的な議論を進めるために、金融制度スタディ・グループを「決済法制及び金融サービス仲介法制に関するワーキング・グループ」に改組しました。同年12月20日に、同ワーキング・グループは、この問題に関する審議の結果をまとめた報告書を公表しています（以下、WG報告という）。

このWG報告は、2020年2月17日に開催された金融審議会総会で報告・承認され、これを基に、2020年3月6日、通常国会に法案が提出され、同年6月5日に、「金融サービスの利用者の利便の向上及び保護を図るための金融商品の販売等に関する法律等の一部を改正する法律」が成立したわけです。

そこでは、新しい金融サービスとしまして「金融サービス仲介業」を創設し、これが「金融商品の販売等に関する法律」（以下、金融商品販売法という）を改正する形で実施されました。この改正によりまして、従来の金融商品販売法は、「金融サービスの提供に関する法律」（以下、金融サービス提供法という）にその題名が改められています。

金融商品販売法は、金融商品販売業者等に「重要事項」についての説明義務を定め、これを怠った場合に、金融商品販売業者等の損害賠償責任を規定したものです。同法は2001年に制定され、損害額の推定規定を定めたことで注目を集めました。その後、金融商品販売業者等の断定的判断の提供を禁止し、これによる損害賠償責任を追加しています。日本では、従来、金融機関について各業法で業態別に縦割り規制が適用されていたところ、金融商品販売法は、説明義務という限定した領域ではあるものの、業界横断的な規制を定めた最初の立法でありました。

今回新設された金融サービス仲介業も、各業態の金融機関の金融商品やサービスを横断的に販売するものでありまして、それを規制する法律として金融商品販売法が適切であると判断されたものと考えられます。

もともと、金融商品販売法は、制定当初、民法の不法行為責任の特則を定めるといったいわば「民事ルール」として制定されました。後に述べますように、金融サービス仲介業の規制は、銀行法、保険業法、金融商品取引法などと同様に、いわゆる業法としての性格を有するものです。この点で、金融商品販売法は、その性格を大きく変え

るものになったと思います。

なお、金融サービス提供法の目的規定は1条に定めがあります。そこでは、「この法律は、金融商品販売業者等が金融商品の販売等に対し顧客に対して説明をすべき事項、金融商品販売業者等が顧客に対して当該事項について説明をしなかったこと等により当該顧客に損害が生じた場合における金融商品販売業者等の損害賠償の責任その他の金融商品の販売等に関する事項を定めるとともに、金融サービス仲介業を行う者について登録制度を実施し、その業務の健全かつ適切な運営を確保することにより、金融サービスの提供を受ける顧客の保護を図り、もって国民経済の健全な発展に資することを目的とする」と定めています。

金融サービス提供法は、個別の規定として、第3章「金融サービス仲介業」において、11条から84条までの条文を規定しています。従来の金融商品販売法は条文数が少ない法律でしたが、結構大部な法律になっています。

少し、余談になりますが、金融商品販売法では、金融商品の販売等に係る「勧誘の適正の確保のための措置」について定めることも、同法の目的と定められていました。この部分は、改正によって削除されています。

金融商品販売法は、金融商品販売業者等に対して勧誘方針の策定と公表を義務付け（改正前金販9条）、これに違反した場合には50万円以下の過料に処するものとしていました（金サ10条）。今回の改正によっても、この勧誘方針の策定と公表義務自体は存置されているのですけれども、違反の場合の制裁規定は削除されています。そのため、「勧誘の適正の確保のための措置」がなくなったことから、目的規定においてもこの文言が削除されたのではないかと考えられます。

II. 既存の金融サービスに関する仲介業

続きまして、既存の金融サービスに関する仲介業（以下、既存の仲介業という）について、概要をご紹介します。

1. 銀行代理業

まず、銀行代理業の制度は、利用者の金融サービスに対するアクセスを確保・向上させるとともに、金融機関が多様な販売チャネルを効率的に活用できるように、2005年の銀行法の改正で創設されたものです。

銀行法上、銀行代理業の定義は、①預金又は定期積金等の受入れを内容とする契約の締結の代理又は媒介、②資金の貸付け又は手形の割引を内容とする契約の締結の代理又は媒介、③為替取引を内容とする契約の締結の代理又は媒介、のいずれかを行う営業と定義されています（銀行2条14項）。

他方、銀行法上の銀行業の定義を見ますと、④預金又は定期積金の受入れと資金の貸付け又は手形の割引とを併せて行うこと、又は⑤為替取引を行うこと、のいずれかを行う営業です（銀行2条2項）。

銀行業の定義では、受信業務と与信業務の両方を行わなければ銀行業とならないのに対して、銀行代理業は、受信業務のみの代理、与信業務のみの代理を行うことも認められます。

なお、「銀行代理業」と言うように「代理」という用語が使用されていますが、ここでは代理と媒介を両方含むものとして使用されています。さらに、「銀行のために」という定義となっており、「顧客のために」という行為は銀行代理業に該当しないこととなります。「顧客のために」という用語については、監督指針に定義が定められています（監督指針Ⅷ-3-2-1-1(3)①）。

参入規制として、銀行業を営むには、内閣総理大臣の「許可」が必要です（銀行52条の36第1項）。

銀行代理業者に銀行代理業を委託する銀行は「所属銀行」と呼ばれています。所属銀行は、銀行代理業者がその銀行代理行為について顧客に与えた損害を賠償する責任を負うものとされています（銀行52条の59第1項）。これは、所属銀行

の賠償責任を法定することで、銀行代理業者の信用を確保するためのものです。

2. 金融商品仲介業

金融商品取引業の仲介を行うものとして、金融商品仲介業があります。これは2003年の証券取引法の改正で導入されたものでありまして、当初、「証券仲介業」と呼ばれていました。証券取引法が金融商品取引法に改組された後は、その名称は「金融商品仲介業」と改められています。

日本の企業金融は、銀行制度によって支えられてきた結果、銀行にリスクが集中し、増大するリスクに耐えることができなくなったという課題があり、幅広くリスクが分散される市場金融モデルが模索されてきました。そのための処方箋として証券の販売チャネルを拡大し、個人の資金を証券市場に取り込む方策が検討されました。金融商品仲介業者の創設は、その一環と言えるわけです。

なお、この金融商品仲介業につきましては、以前に、本研究会の前身の研究会で、洲崎先生からご報告がなされているところです（証券取引法研究会編「平成15年の証券取引法等の改正Ⅲ－証券仲介業制度」『平成15年の証券取引法等の改正』（別冊商事法務275号）37頁以下、同「金融機関の証券仲介業務」『平成16年の証券取引法等の改正』（別冊商事法務290号）124頁以下）。

金融商品取引法は、金融商品仲介業の定義として、金融商品取引業者又は登録金融機関の委託を受けて、①有価証券の売買の媒介、②2条8項3号に規定する媒介（取引所金融商品市場・外国金融商品市場における有価証券の売買・市場デリバティブ取引の委託の媒介・取次又は代理の媒介）、③2条8項9号に掲げる行為（有価証券の募集・売出しの取扱い又は私募若しくは特定投資家向け売付け勧誘等の取扱い）、④金商法2条8項13号に規定する媒介（投資顧問契約又は投資一任契約の締結の媒介）のいずれかを、「金融商品取引業者又は登録金融機関のために行う」業務と規定しています（金商2条11項）。

これらの業務は、もともと金融商品取引業です（金商2条8項）。したがって、金融商品取引業の登録を受けなければ営むことができないはずで（金商29条）。もっとも、金融商品仲介業については、金融商品取引業の登録ではなく、内閣総理大臣の金融商品仲介業の登録を受けて営むことができるものとされています（金商66条）。いずれにせよ、参入規制としては登録制が採用されています。

銀行代理店や次に述べます保険代理店と異なりまして、金融商品仲介業者には、金融商品取引業の代理は認められず、媒介のみが許容されます。関連しまして、金融商品仲介業者は、顧客に対して「所属金融商品取引業者等の代理権がない旨」を明らかにすることが求められています（金商66条11第2号）。

契約締結の代理権が認められなかったことについては、立案担当者から次のように説明されています。すなわち、代理では、「仲介した証券取引について証券会社や投資者に対する法的効果が発生することになるから、投資家保護や取引の円滑化を図るには、適正な代理権を行使し得るよう証券会社並みの知識、経験等が必要と考えられることや、金銭、有価証券の取扱いを認めると財産基盤についての規制が必要である」ため、新たな仲介業者制度を設ける意義が乏しくなることが理由として述べられています。金融商品取引業の仲介業に「代理業」とか「代理店」という名称が使われなかったのは、代理行為が認められなかったことに配慮したものと考えられます。

なお、金融商品取引法の下でも、金融商品仲介業者が顧客に加えた損害について、所属金融商品取引業者等の賠償責任を定めています（金商66条の24）。銀行などの登録金融機関も、金融商品仲介業を営むことができます。しかし、登録金融機関に金融商品取引業を委託した証券会社、金融商品取引業者——この場合、所属金融商品取引業者と呼ばずに、「委託金融商品取引業者」と呼ばれるわけですが（金商業府令44条6号）、この

責任は法定されていません。登録金融機関がもともと免許制の下、厳格な規制に服していること、さらに、登録金融機関には直接損害賠償をする能力があるということから、このような規制になっていると考えられるところです。

3. 保険募集の仲介業

さらに、保険募集の仲介業者として、損害保険代理店と生命保険代理店とがあります。

「損害保険代理店」は、保険業法上、「損害保険会社の委託を受けて、その損害保険会社のために保険契約の締結の代理又は媒介を行う者で、その損害保険会社の役員又は使用人でない者」と定義されています（保険業2条21項）。

また、保険業法上、「生命保険代理店」という用語が定義されているわけではないのですが、生命保険会社から委託を受けた者で、その生命保険会社のために保険契約の代理又は媒介を行う者が定められていまして（保険業2条19項）、これが一般に「生命保険代理店」と呼ばれるものに含まれると考えられています。

保険代理店は、保険契約の締結の代理と媒介を行うものとされています。しかし、生命保険募集では、伝統的に、募集人（代理店）は媒介のみを行うとされているようです。これは、生命保険では、道徳的危険（モラルハザード）の防止の観点等から、本社又はそれに準ずる部署が専門的能力から中央集権的に契約の締結の可否を判断することが不可欠であるからと説明されています。

もっとも、現行法では、契約締結の代理権を有する生命保険募集人を許容しており、そこでは、顧客の誤認を回避するために、権限の有無を明示する義務が規定されているところです。

損害保険代理店又は生命保険代理店となるには、内閣総理大臣の「登録」を受けなければなりません（保険業276条）。参入規制としては登録規制が採用されています。また、保険業法でも、代理店の顧客に対する所属保険会社の損害賠償責任が規定されています（保険業283条）。

ところで、保険契約の締結に当たって、保険会社の外部にあって保険募集を行う者として、「保険仲立人」が存在します。保険仲立人は、「保険契約の締結の媒介であって、生命保険募集人及び損害保険募集人がその所属保険会社等のために行う保険契約の締結の媒介以外のものを行う者」と定義されています（保険業2条25項）。

これまで述べてきた保険代理店が、保険会社から委託を受けて保険会社のために保険募集を行うのに対して、保険仲立人は、契約の両当事者の間にあって、中立的な立場で保険契約の媒介を行う点で違いがあります。

なお、当事者の間にあって中立的な立場で媒介を行うというものの、媒介手数料は保険会社が支払うという慣行になっているようでして、利益相反の危険性から、顧客保護のための特別の規制が定められているところです。

保険仲立人制度の参入規制としては、登録制が採用されています（保険業286条）。

なお、保険仲立人には、所属保険会社という制度は存在していません。顧客の保護の方法としては、保証金の供託制度が採用されています（保険業291条1項）。今回新設されました金融サービス仲介業は、これまで述べた既存の仲介業者の中では、保険仲立人に最も近いものとして設計されていると考えられます。

以上を踏まえまして、金融サービス仲介業の話に移りたいと思います。

Ⅲ. 金融サービス仲介業

1. 制度創設の趣旨

WG報告は、金融サービス仲介法制の創設に関して、「情報通信技術の発展により、オンラインで円滑に金融サービスを提供することが可能となっている。他方で、このように複数業種（銀行・証券・保険）にまたがって多数の金融機関が提供する金融サービスを仲介しようとした場合、現行制度では、①……業種ごとの規制が存在し、仲介しようとする分野に応じて複数の登録等が求められ

るほか、②特定の金融機関に所属することが求められており、多数の金融機関が提供する商品・サービスを仲介しようとする場合、所属金融機関それぞれから行われる指導に対応する必要があることから、事業者にとって負担が大きいという指摘がある」という問題提起をしています。

これに関連して、先ほども紹介した「基本的な考え方」では、①に関しては、業種ごとに複数の登録等を受けずとも、複数の業種をまたいだ商品・サービスの仲介を行うことを可能にすること、②に関しては、新たな仲介業者には所属制を採用せず、取扱い可能な商品・サービスの限定、利用者資金の受入れの制限、財務面の規制の適用等により利用者保護を図ることが提案されていました。これらの方針に従った形で金融サービス仲介業の制度が創設されています。

前述のように、既存の仲介業は、顧客に対する商品・サービスを提供するチャンネルを拡大するために設けられました。金融庁作成の説明資料によれば、2019年12月末時点で、銀行代理業者の数は79、金融商品仲介業者の数は888、生命保険代理店は8万5,862、損害保険代理店は18万319でした。この数字だけを見ますと、顧客にとって金融商品やサービスの提供はより身近になったと言えるかもしれません。

他方で、同じ金融庁の資料によれば、銀行・証券・保険全てのサービスを仲介する業者、すなわち、銀行、金融商品取引業者及び保険会社と個別の契約を結び、業態横断的な金融商品・サービスをラインナップしている業者の数は、5にすぎなかったということです。

既存の仲介業者を創設するに当たって、いわゆる「ワンストップ」で利用者に商品・サービスを提供することがメリットとして挙げられていたものの、この数字を見る限りは、実際はこの点での効果は極めて限定的であったと言わざるを得ないところです。

かたや、保険仲立人の登録件数を調べてみますと、今年の7月1日現在で53でした。実は、こ

の中に外資系の証券会社が含まれています。また、大手証券会社、一部の生命保険会社、IT 関連会社なども銀行代理業の登録を行っています。これらの会社は、既存の仲介業制度を利用して、一定の範囲で横断的な金融商品・サービスの提供を行ってきたと言えるかと思えます。

それでは、今回考えられているサービスのビジネスモデルはどのようなもののでしょうか。金融サービス仲介業が念頭に置いているビジネスモデルというのは、スマホやパソコンの画面で顧客が多種の金融商品・サービスを選択できる仕組みです。この数年、インターネットを介した金融サービスの提供が急速に普及・拡大しています。商品やサービスの内容にもよるわけですが、物理的な施設や人員は、金融取引に不可欠なものではない時代が来ています。新しい金融サービス仲介業は、このようなインターネットなどのインフラが普及する中、金融商品・サービスの「ワンストップ・ショッピング」を可能にし、顧客の便益を向上させる目的で創設されたものと言えます。

もっとも、このことは、物理的な店舗で横断的に金融商品やサービスを提供する金融サービス仲介業を禁止するものではないことは言うまでもありません。

なお、インターネットを使って仲介するというものについては、金融サービス提供法上規定がありまして、「電子金融サービス仲介業務」に該当します。これにつきましては、銀行法上の「電子決済等代行業」の規制が適用されますが、一定の要件を満たせば、電子金融サービス仲介業務を行う業者は届出で電子決済等代行業を営むことができるとされているところです。

2. 定義

金融サービス提供法では、「金融サービス仲介業」とは、「預金等媒介業務、保険媒介業務、有価証券等仲介業務又は貸金業貸付媒介業務のいずれかを業として行うことをいう。」と定義しています（金サ 11 条 1 項）。

まず、「預金等媒介業務」ですが、その一つは、①銀行等のために行う「預金等の受入れを内容とする契約の締結の媒介」です。「銀行等」というのは、銀行のほか、協同組織金融機関なども含まれるわけです（金サ 11 条 2 項 1 号イ～ヨ）。また、②銀行等と顧客との間において行う「資金の貸付け又は手形の割引を内容とする契約の締結の媒介」、③銀行等のために行う「為替取引を内容とする契約の締結の媒介」も、預金等媒介業務と規定されています（金サ 11 条 2 項 1～3 号）。

このように、受信業務、与信業務又は為替業務のいずれかの契約の締結の仲介を行うという点で、銀行代理業の定義と一致します。もっとも、銀行代理業の場合と異なり、金融サービス仲介業は、これらの契約の締結の代理は認められていないという違いがあります。

また、受信業務と為替業務の仲介は、「銀行等のために行う」という点で銀行代理業と同じですが、預金等媒介業務については、「銀行等と顧客との間において行う」とされているため、顧客からの依頼により融資を仲介する業務が許容されることとなります。実際に顧客の側から預金や送金の媒介を業者に依頼するケースは考えにくいことから、このような規定になっているのではないかと思います。

次に、「保険媒介業務」です。保険会社等——これは外国保険会社等又は少額短期保険業者を含むわけですが——と顧客との間における保険契約の締結の媒介を行う業務と規定されています（金サ 11 条 3 項）。そこでは、保険代理店の業務と同様のものが規定されていますが、ここでも契約の媒介のみが認められています。

また、保険代理業は、保険会社の委託によるものとされているわけですが、保険の仲介業務は、「保険会社等と顧客との間における保険契約の締結の媒介」とあることから、保険会社等からの委託に限らず、顧客の依頼により仲介を行うこともできるわけです。なお、これらの点は、保険仲立人の業務と同様ということになるかと思います。

また、「有価証券等仲介業務」につきましては、金融商品仲介業と同様の業務が規定されています（金サ 11 条 4 項）。この点については、時間の関係でレジュメをご覧いただければと思います。

そこでは、業務の媒介のみが規定されていますが、前述のように、もともと金融商品仲介業でも、代理は認められず、媒介のみが許容されています。

なお、金融商品仲介業は、業者からの委託を受けて行うものとされていますが、有価証券等仲介業務については、有価証券の募集・売出しの取扱いなどの媒介を除いて、顧客からの委託によるものも可能な規定になっています。有価証券の募集・売出しの取扱いなどの媒介については、顧客からの委託を受けて行う業務というものは考えにくく、このような規定になっていると考えられます。

なお、預金等媒介業務や保険媒介業務というように、他の仲介業務では「媒介業務」とされていますが、有価証券等仲介業務では「仲介業務」という用語が使用されています。有価証券などの取引の媒介を行う業務として既に金融商品仲介業というのがあり、これに言葉をそろえたということかもしれません。

最後に、金融サービス仲介業として「貸金業貸付媒介業務」も規定されています。この業務は、貸金業者と顧客との間における資金の貸付け又は手形の割引を内容とする契約の締結の媒介を行う業務と規定されています（金サ 11 条 5 項）。

これまで述べてきました銀行・保険・証券と異なりまして、「貸金業の代理業」というようなものは明文上存在しません。しかし、貸金業法を見てみますと、同法にいう「貸金業」の定義としまして、「金銭の貸付け又は金銭の貸借の媒介（…）を業として行うもの」と規定しています（貸金業 2 条 1 項）。そのため、貸金業者のために貸付けの媒介を行うことは、もともと「貸金業」に含まれるということになります。

WG 報告では、銀行・証券・保険についての検討がなされおり、貸金業者のための媒介業務は特に議論されていないように見受けられます。金融サ

ービス仲介業として、貸金業貸付媒介業務が規定されたことにつきましては、銀行代理業に属する業務のうち、銀行と顧客との間の貸付契約の締結の媒介が金融サービス仲介業として規定されたことから、同様の内容である貸金業貸付媒介業務も許容することになったのではないかと考えられるところです。

なお、金融サービス提供法におきまして、「媒介」というものについて定義は存在しません。一般的には、「媒介」というのは「他人の間の取引の成立のために尽力すること」を意味するとされています。しかし、他人のために尽力する行為というのは様々です。あるあっせん行為が「媒介」に該当する場合に、金融サービス仲介業としての登録が必要となります。無登録業者として処罰されることを回避する必要から、「媒介」の範囲を明確にしておく必要があるかと思えます。

この点につきましては、監督指針（監督指針 V-2-1-1-1）がありまして、登録を要しない場合を例示しています。（3）登録が不要である場合があります。②の「媒介に至らない行為」、それは何かというと、例えばということで、以下のイからニに掲げる行為であるとしています。この中で注目すべきなのは、ニのところかと思えます。

「勧誘行為をせず、単に顧客を銀行等に紹介する業務」は、媒介に至らずに、登録は要らないということになります。

では、その「紹介」というのは何なのかというのが（注）に a、b、c とありまして、c は「銀行等のサイトへの単なるリンクの設定のみを行い、金融サービス契約の締結に至る交渉や手続は当該銀行等と顧客との間で行い、当該契約に当たり当該業者は関与をもたないこと」とあり、こういった場合は「紹介」に該当しないということで、登録は要らないことになろうかと思えます。

「媒介」に当たるかどうかというのは、ほかのところでも業法、例えば銀行代理業についても問題になり得るわけです。これにつきまして、前述の監督指針のイ、ロ、ハに該当するようなものに

ついて規定はあるのですが、二に該当するものは規定されていないようです。

金融サービス仲介業は、前述のように、スマホ画面での仲介を想定しているようです。画面にA銀行、B銀行、C貸金業者へのリンクを張るだけであれば、これは銀行等を紹介するだけであるので、媒介には該当しない。先ほどの監督指針で言うと、「サイトへの単なるリンクの設定のみ」を行うということで、リンクを張るだけでは該当しないものの、「当該契約に当たり当該業者は関与をもたないこと」とあるわけでした、例えばA銀行への誘導が何かある、例えば「金利が一番安いですよ」といったものがあれば、これは関与があるということで、媒介があったと考えられることになります。

3. 参入規制

(1) 登録制

参入規制として、登録制が採用されています(金サ12条)。前述のとおり、複数の金融サービスの仲介を手掛ける場合に、各業法における参入手続が必要であるということが問題視されたので、改正法で、一つの登録で各種の金融商品やサービスの仲介を行うことができるものにしました。

登録申請書を出さなければならないのですが、そこで行おうとする業務の種別、すなわち預金等媒介業務、保険媒介業務、有価証券等仲介業務、貸金業貸付媒介業務の種別を記載する必要があります。業務の種別の変更をするには、変更登録をしなければなりません(金サ16条1項)。

そのため、金融サービス仲介業者として預金等媒介業務のみを行ってきた者が、新たに有価証券等仲介業務を行おうとする際には、変更登録を受けた上で、当該業務を行うことになります。

ところで、既存の金融サービスの仲介業のうち、銀行代理業への参入は「許可」、保険代理業や金融商品仲介業、貸金業への参入は「登録」が必要です。金融サービス仲介業には登録制を採用したため、預金等媒介業務については参入規制が緩和

されたということになりそうです。銀行代理業と異なり、預金等媒介業務では、媒介のみで代理行為がないため、参入規制を緩和しても特に問題はないということかもしれません。

他方で、登録制と許可制の区別自体が曖昧であること、登録拒否の事由を厳格に審査すれば許可制に近づくとされていることを考えますと、この区別をあえて重視する必要はないのかもしれませんが、いずれにせよ、金融商品仲介業や保険代理業で登録制を既に採用している状況で、同じ内容の業務を含む金融サービス仲介業を行わせる際に、あえて許可制を採用することは難しかったと考えられます。

(2) 既存の仲介業との兼業

次に、例えば銀行代理業と金融サービス仲介業である預金等媒介業務を兼営することができるかということが問題になります。結論としますと、両業務の兼営はできないことになります。

もっとも、その仕組みは、金融サービス仲介業者が新たに銀行代理業務を兼営する場合(以下、「ケース1」という)と、銀行代理業者が金融サービス仲介業務を兼営する場合(以下、「ケース2」という)とで異なるわけです。

まず、ケース1で、金融サービス提供法の下、預金等媒介業務を行う者として登録を受けた者が新たに銀行代理業者となった場合、遅滞なく内閣総理大臣への届出が要求されまして(金サ16条3項8号)、この場合、当該金融サービス仲介業者は、預金等媒介業務を行わない旨の変更登録を受けたものとみなされます(金サ16条4項)。したがって、この金融サービス仲介業者は、預金等媒介業務を行わず、銀行代理業を兼営するということになります。

なお、金融サービス仲介業者が預金等媒介業務のみを行っている場合で銀行代理業者となったときは、金融サービス仲介業の登録は、その効力を失うとされています(金サ16条6項)。

次に、ケース2で、銀行代理業者が、金融サー

ビス提供法の下、預金等媒介業務の種別に係る登録を受けた場合、銀行法上、銀行代理業の許可は失効すると規定されています（銀行 52 条の 52 第 6 号・52 条の 57 第 1 号）。したがって、金融サービス仲介業と銀行代理業との兼営はこの場面でできなくなるということとなります。このときに、金融サービス仲介業としての銀行業務の媒介は可能であるわけですが、その代理はできなくなるということに注意が必要です。

ケース 2 の場合は、もともと銀行法上の銀行代理業者であることが出発点であるため、兼営を禁止する方法として、銀行法上の許可を取り上げる方法が採用されているのかと思います。

他方、ケース 1 では、金融サービス仲介業者であることが出発点であるので、兼営を禁止するには、金融サービス提供法で預金等媒介業務を行わないという変更登録で対処する方法が採られていると考えられるわけです。

さて、このような兼営規制が定められている理由が問題になります。立案担当者の説明によりますと、「仲介業者が金融サービス業と既存の仲介業の両方の登録等を受け、両方の立場で仲介行為を行い得ることとした場合、仲介業者がいずれの立場でいかなる規制に基づいて仲介行為を行っているか、顧客に混同をもたらすおそれがある」と考えられたことによるということです。

保険業法でも、保険代理店である保険募集人と保険仲立人が併存していますが、保険仲立人の業務と保険募集人の業務の兼営は禁止されています（保険業 289 条 1 項 7 号から 10 号）。この規制も、一般的に顧客の混同を回避するためのものと説明されているのではないかと思います。

後ほど述べますように、既存の金融サービスの仲介業務では、所属金融機関の損害賠償責任が規定されていまして、顧客の保護はこれで対処しているのに対して、新しい仲介業務では、顧客の保護は保証金の供託によって対処されるなど、顧客保護の在り方が異なるものとなっています。また、顧客に対する情報開示の内容にも違いがあります。

したがって、顧客の混同を回避するためには、このような措置はやむを得ないものと考えられます。

また、ここで問題となっているのは、銀行代理業と預金等媒介業務という類似した、あるいは重複する内容の業務の兼営でありまして、このような業務を兼営する必要性はそもそもあまり大きくないと言えます。ただし、銀行代理業者が預金等媒介業務を行う場合は、何度も言いますように、代理ができなくなるといった制約はあるものの（その意味で兼営の意義は否定できない）、既存の仲介業で代理業務が行われている例はあまりないようであり、実際の弊害は大きくないと考えられるわけです。

（3）所属金融機関制度の不採用

金融サービス提供法の下では、先ほど少し述べましたが、顧客への賠償資力の確保を図る観点から、金融サービス仲介業者は、保証金を主たる営業所又は事業所の最寄りの供託所に供託をしなければならないと定めています（金サ 22 条 1 項）。保証金の額は、金融サービス仲介業務の状況及び顧客等の保護を考慮して政令で定めるものとされています（金サ 22 条 2 項）。

金融サービス提供法施行令は、保証金の額を定額 1,000 万円に、前事業年度の年間受領手数料の 5% を加えた額と定めています（金サ令 26 条）。ここにいう手数料は、一事業年度において金融サービス仲介業務に関して受領した手数料、報酬その他の対価を合計した額となっています。したがって、年間受領手数料が 1 億円であれば、 $1,000 \text{ 万円} + (1 \text{ 億円} \times 5\% (500 \text{ 万円})) = 1,500 \text{ 万円}$ ということになります。

WG 報告でも、仲介業者のシステムトラブルを例に挙げて、事業規模が大きいほど顧客への賠償額も大きくなることから、保証金の水準は事業規模に応じたものとなることが望ましいとしていました。そのうえで、「一定の額をベースに、前事業年度に得た手数料その他の対価の合計額の一定割合を加えた額の供託を求めることが考えられる」

としていました。政令では、この考えに沿ったものを規定しているわけです。

・他の保証金制度の例

業者に保証金の供託を要求するものは、他にも存在します。網羅的ではありませんが、これらについては次のパターンがあるのではないかと思います。

パターン1は、定額のみを要求するものです。適用される例としては、宅地建物取引業者などがあります。例えば、宅建業者は主たる事業所について1,000万円、事業所ごとに500万円の営業保証金を供託する必要があります（宅建業25条2項・宅建業令2条の4）。ほかには、第二種金融商品取引業者の個人の場合には、営業保証金は1,000万円（金商31条の2第2項・金商令15条の12第1号）、投資助言・代理業のみを行う者の営業保証金は500万円（金商31条の2第2項・金商令15条の12第2号）、さらに保険の世界ですと、外国保険業者の保証金は2億円とされています（保険業190条1項・保険業令24条）。

パターン2は、過年度の営業規模に応じて「定額」というものです。これには、旅行業者のものがあまして、業種や取引額に応じて一定の額が要求されています。旅行業者については、例えば、第1種旅行業の場合は、取引額が4億円以上7億円未満の場合、保証金は7,000万円と規定されているわけです（旅行業8条1項・旅行業規則7条（別表第一））。

パターン3は、定額に規模に応じた額を加算するというものです。その例として、保険仲立人や少額短期保険業者のものがあります。保険仲立人については、過去3年間に受領した手数料の合計額が基準となり、最低額は2,000万円、最高額は8億円と定められています（保険業291条2項・保険業令41条）。これに対して少額短期保険業者については、1,000万円に年間収受保険料の5%を足した額とされています（保険業272条の5・保険業令38条の4・保険料令211条の9）。

金融サービス仲介業者の保証金は、パターン3に類似するものかと思います。もっとも、保険仲立人の場合は、「過去3年の手数料等を基準」としたうえで上限を設けているのに対して、金融サービス仲介業の場合には、「過去1年間の手数料等」に5%という料率を掛けたものを加算するという形で、上限がないという違いがあります。また、少額短期保険業者は、1,000万円を定額とする点では同じですが、加算部分が「年間収受保険料」の5%で、「手数料」の5%という金融サービス仲介業者との間に違いがあるわけです。

保証金制度は顧客保護のためのものであるため、その額が高いほど、顧客の保護に厚いものとなります。他方で業者について見ますと、保証金の額があまり高額でありますと、その業務に参入するインセンティブを失うこととなります。この点で、顧客の保護を図りながら、参入障壁が高くなり過ぎないように配慮する必要があります。

金融サービス仲介業者の保証金は、「1,000万円という定額」に「5%の料率を掛けた変動額」という点で、形式上、少額短期保険業者のものと類似するものになっています。もっとも、金融サービス仲介業は保険業務のみではありませんので、保険料を基準とすることはできません。そのため、保険仲立人の保証金を参考に、過年度の手数料収入を基準にしたものと考えられます。

他方で、保険仲立人の場合は、手数料等の全額が対象となるため、上限が設けられています。これに対して金融サービス仲介業者の場合は、上限は設定されていないものの、手数料等に5%を掛け合わせるというものですので、保証金が過大になり過ぎることについて一定の歯止めがかかっていると理解できるかと思います。

このように改正法では、金融サービス仲介業者の保証金については、事業規模に応じたものにするという必要性から、前事業年度に得た手数料などを基準にするものとしています。この点、各業務種別によって損害額などは様々でありまして、フルラインナップのサービスを提供する際に、業

種ごとに手数料を合計したものを基準とすることで顧客の保護は図られるのかといった問題が指摘されていました（小田大輔＝渡邊峻「Q&A 金融サービス仲介業の制度と実務（第2回）」金法 2155号 56頁）。

この点について、政令を見る限り、年間受領手数料について、「一事業年度において金融サービス仲介業務に関して受領した手数料、報酬その他の対価を合計した金額」とのみ規定されているわけです。これ以外に規定のしようがないということかもしれませんが、何か、ご意見があれば、お教えください。

ところで、今回の改正の目玉の一つが、仲介業者の所属制の不採用でありました。前述のように、仲介業者の所属制というのは、特定の金融機関に所属し、勧誘や説明に関して指導を受け、顧客に損害を与えた場合に、当該金融機関が責任を負うというものです。所属金融機関のこのような責任の性質は、代位責任で、民放 715 条の使用者責任に類するものと解するものが多いように思います。

その意図は、支払い能力の高い所属金融機関に賠償させることで顧客の損失を補てんするという直接的な顧客保護のほか、これによって所属金融機関による監督が強化され、不当な行為が行われる危険性が減少するといった効果も期待されるわけです。

保証金の供託制度は、顧客の直接的な損害補てんの代わりは期待できるのかもしれませんが、後者の間接的な顧客保護の効果は期待できません。金融サービス仲介業制度創設に当たり、所属制は仲介業者の負担が大きいために指摘されてきたのですが、これを採用しなかったことで、金融機関に対する監督義務をも免除するものになっています。

従来の仲介業において、金融機関と仲介業者との関係は、前者が後者を指導するという関係にあり、まさしくそれが「所属」という言葉にも表れているわけですが、新しい制度の下では、業務上のパートナーとしての連携、協同関係に変化する

ものと捉えることができます。

他方で、所属金融機関制度の不採用で、顧客保護に欠ける危険性も否定できないわけです。仮に直接的な賠償責任が保証金で代替できるとして、仲介業における監督がなくなるわけで、従来の制度に比べて顧客の保護の程度が後退することは間違いないと思います。この点に関して、金融サービス仲介業者の業務範囲が制限されていることが重要です。

そこで、以下では、これに関連してこの問題を取り上げたいと思います。

4. 業務範囲

金融サービス仲介業者は、許容されている業務の全てを行うことはできず、取扱い可能な金融サービスに制限があります。WG 報告では、「新たな仲介業者には、商品設計が複雑でないものや、日常生活に定着しているものなど、仲介に当たって高度な商品説明を要しないと考えられる商品・サービスに限って取扱いを認めることが適当である」としていました。なお、法律では「高度に専門的な説明」という言い方をしています。

この点について、なぜ商品説明の程度を基準にするのが問題となります。仕組みが複雑な商品であれば、もちろん適合性の原則の問題はあるのですが、それは別として、十分な説明ができれば、それを販売してもよいはずですが、しかし、金融サービス仲介業者の中にはこのような説明をする能力に欠ける者が含まれることを想定し、予防的に販売を禁止しているのかもしれませんが。

さらに、前述のとおり、金融サービス仲介業は、オンラインでの媒介、中でも手軽にスマホで取引をするといったビジネスモデルを念頭に置いています。オンライン端末の画面では、対面の場合と比較して、顧客への説明が十分に行われないう可能性もあります。例えば、商品性を詳細に説明した画面を見せても、顧客はそれを簡単にやり過ごすことができます。「高度に専門的な説明」という基準は、説明義務は十分に果たせない状況を考慮

したものとも考えることもできます。

顧客に対して「高度に専門的な説明」を要するものとし、金融サービス仲介業者が取り扱うことのできない商品・サービスは、政令で定められることになっています（金サ 11 条 2 項 1 号など）。

預金や保険については、従来から存在する「特定預金等契約」や「特定保険契約」を用いて、それを指定したうえで、仕組みの複雑さやリスクの程度で禁止される商品・サービスを追加しています。ここでは、特に保険について、もともと許容されている商品やサービスにもかかわらず、金額によって取扱いを禁止するものがあることに注目したいと思います。

すなわち、例えば生命保険については、死亡保険に関して 1,000 万円を超える保険について金融サービス仲介業者の取扱いを禁止しています。この点に関して、保険金額が高額なものは、「高度に専門的な説明を要する」と言えるかが問題となります。これについては、WG 報告が、高額や長期の保険については、「顧客への説明を一層丁寧に行うことが重要となる」ことから、保険金額や保険期間による限定を設けることも考えられるとしていました。政令はこの見解に従ったものです。

なお、WG 報告では、「長期」の商品についてより一層丁寧な説明が必要であるとし、政令ではいわゆる終身保険の取扱いを禁止しています（施行令 18 条 7 号ロ）

しかし、このような規定は、条文の文言から逸脱しているとの批判も考えられます。すなわち、金額が多額又は期間が長期の商品の仲介において、「高度に専門的な説明を要する」ものとは言えないわけですが、高額又は長期の契約を締結するには「より丁寧な説明」が必要であると言えるとしても、それを「高度に専門的な説明」と言うのは難しいように思われます。これは、使っている言葉だけの問題で、例えば「高度に専門的な説明」に加えて「丁寧な説明」といった文言を規定に追加することで解決できる問題なのかもしれません。

なお、金額が多額又は期間が長期の商品やサービスは、保険に限らず、他の金融商品にも存在します。しかし、政令では、保険商品以外には、このような要件は付されていないように見受けられます。この点をどのように評価するかが問題になります。

これに関連して、国会の附帯決議が存在していることが注目されます。すなわち、そこでは、「既存の業態の店舗網や雇用が過度に失われることがないように留意すること」などが決議されています。さきに見ましたように、既存の仲介業のうち、保険募集に関する業者が圧倒的に多いわけです。この附帯決議は、特に保険業界を名指しているものではありませんが、既存の業者の既得権を確保するという趣旨は、保険に特有の事情と言えるのかもしれませんが。

5. 情報提供義務

最後に、金融サービス仲介業者に課せられる行為規制について、情報提供義務を取り上げたいと思います。

金融サービス仲介業者の情報提供義務は、顧客からの要望の有無にかかわらず、必ず事前に明示すべきもの（金サ 25 条 1 項）と、顧客から求められた場合に明示すべき事項があります（金サ 25 条 2 項）。

金融サービス提供法の下に要求される明示・開示事項は多岐にわたりますが、ここでは手数料に絞って検討したいと思います。

金融機関の顧客に対する手数料の明示は、近年の金融規制法の流れの一つです。例えば、「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則などでも、この点が強調されています。この原則が適用される「金融事業者」には、金融サービス仲介業者も含まれると考えられます。

(1) 事前に明示すべき事項

事前に明示すべき事項として、手数料に関して、「その他内閣府令で定める事項」があります。

(金サ 25 条 1 項 6 号)

・金融サービス仲介業者に関する内閣府令 33 条 2 項

- ①登録番号
- ②相手方金融機関の商号、名称・氏名
- ③顧客が金融サービス仲介業者に支払う手数料等の額・上限額又は計算方法の概要
(報酬その他いかなる名称によるかを問わず、手数料と同種のものとして金融サービス契約に関して顧客が支払うべき対価を含む)
- ④同種の内容の金融サービス契約を取り扱う場合において、顧客が支払う手数料等が異なるときは、その旨
- ⑤投資助言業務を行う場合、金融サービス仲介行為により得ることとなる手数料等の額
- ⑥相手方金融機関との間の資本関係及び人的関係並びに委託契約の有無
- ⑦情報提供に関する相手方金融機関の役割分担に関する事項

③は、「顧客が金融サービス仲介業者に支払う手数料」ということになっています。これは顧客が受けるべきサービスの対価でありまして、幾ら支払うかは、契約前に当然に顧客に知らされるべきものだと思います。

次に、④で、「同種の内容の金融サービス契約を取り扱う場合において、……顧客が相手方金融機関に支払う手数料等が相手方金融機関により異なるときは、その旨」の明示が必要とされています。これは、金融サービス仲介業者が複数の金融機関の商品を取り扱う場合で、そのうちの一つの商品を薦める場合、顧客が支払う手数料が異なる場合には、その旨を明示させるものです。

「手数料等が相手方金融機関により異なるときは、その旨」と規定されていることから、異なる手数料の額までは明示義務がありません。パブコメに対する金融庁の見解は、具体的な金額や料率を説明することまでは求められないとしながら、

「顧客への丁寧な情報提供を努めることが望ましい」とされています。

しかし、同じ性質の金融商品であれば、顧客の関心事は、「手数料が異なる」ということではなくて、その商品について「最も安い手数料であること」にあるのではないのでしょうか。業者には手数料の開示義務はないとした場合、顧客は、不透明な取引は行わない、やりたくないということで不利益を回避するしかないのでしょうか。

他方で、金融サービス仲介業者には顧客に対する誠実公正義務が課せられます(金サ 24 条)。そのため、この義務の内容として顧客が求めた場合、手数料の開示義務があると解することは可能でしょうか。あるいは、誠実公正義務の中身として、顧客に最も有利な安い手数料の商品を薦めることが求められていて、この点で顧客の保護が図られていると解することになるのでしょうか。この点も後で教えていただければと思います。

(2) 顧客から求められた場合に明示すべき事項

顧客から求められた場合に明示すべき事項として、「金融サービス仲介業務に関して当該金融サービス仲介業者が受ける手数料、報酬その他の対価その他内閣府令で定める事項」があります(金サ 25 条 2 項)。すなわち、業者が「金融機関から受ける仲介手数料」を明らかにすることが求められています。

WG 報告でも、利益相反が発生し得るといような場合については、金融機関から受け取る手数料を開示させることが重要だとされており、これを受けて、このような規定になっているかと思いません。この金融機関からの手数料の開示というのは、保険仲立人に関する義務としても規定されています。

顧客への情報提供というのは、顧客の請求の有無にかかわらず業者に義務付けられているものが通常でありまして、顧客から求められたときに限り義務付けられているのは、例外的なものではないかと思えます。

保険仲立人の義務については、英国の保険ブローカーの規制にならうものと説明がなされています。他方で、もしかすると、できれば開示したくないという業者側の強い意思があり、それが立法に反映したものになっているのかもしれませんが。

既存の金融サービス仲介業で、保険仲立人以外ではこのような開示義務は存在しません。既存の仲介業は、金融機関のために行うものと位置付けられているのに対して、保険仲立人や金融サービス仲介業は、顧客のために行うものも許容されます。この点で、顧客保護の必要性はより高まるものと考えられます。

他方で、既述のように、金融サービス仲介業の中でも、金融機関のために行う業務が規定されています。このような業務では、これまで手数料の開示義務がなかったものが、その開示を要求されることになろうかと思えます。その意味では、同じような業務を行う場合でも、金融サービス仲介業では開示義務の範囲が拡大したと評価することができます。

最後に、「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則5の注記では、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容（第三者から受け取る手数料等を含む）を顧客に分かりやすく提供することを求めています。ここにいう「第三者」の意義は必ずしも明らかではありませんが、金融機関が含まれるとするならば、顧客本位の原則からも、既存の仲介業者についてもこのような手数料の開示が求められることになるかと思えます。

報告は以上でございます。いろいろとご教示いただければ幸いです。

~~~~~

#### 【討 論】

○黒沼 川口先生、大変詳しいご報告をありがとうございました。

それでは、本日のご報告は、経緯や既存の制度のご説明もありますが、そこについてはあまり質

問はないと思われまので、全体を通じてどの点についてでも結構ですので、質問をお受けしたいと思います。よろしくお願いします。

#### 【顧客から求められた場合の明示方法】

○黒沼 それでは、時間つなぎという意味で、少し私から質問させていただきたいと思えます。

最後に「顧客から求められた場合に明示すべき事項」というのが挙がっていて、これはほかの業法には従来あまりなかったものということですが、例えば、スマホの画面でやりとりをしているときに顧客から求められた場合に答えるような仕組みを作っておくというのは、実際上どの程度のことをやればいいのでしょうか。

例えば、「質問がある人はメールをしてください」というふうにしておけばいいのか、それとも、クリックするだけで求めた事項の回答が得られるようにしておく必要があるのでしょうか。

○川口 たとえば、質問コーナーなどがあって、クリックすれば、回答が届くものとか、そこに入力すれば、何か返事があるというようなものを想定していました。

黒沼先生の言われた、そこをクリックすれば画面が現れるというようなものだと、結局、最初から開示するのとあまり変わらないのかなという気がしますね。

○黒沼 そうですね。メールをくださいというと、ちょっとハードルが高くなるような。

○川口 まだ実際に動いていないものですから、具体的にどうなるのか、私もよく分からないところがあります。

#### 【手数料の開示と誠実公正義務】

○川口 顧客が業者に払う手数料について、複数の商品を取扱う場合でその手数料が違う場合、業者は、それが「違う」と言うだけでよいわけですね。しかし、それだけで本当によいのでしょうか。たとえば、誠実義務の中身として、これについて対処するという方法で顧客の保護を図ること

は可能なのでしょうか。何かお教えいただくことはありますでしょうか。

○黒沼 何人かの先生から手が挙がっていますが、今の点についても何か対応するような回答がございましたら、その人にまず発言をお願いしたいのですが。

洲崎先生、よろしいでしょうか。

○洲崎 ほかの点について質問したかったのですが、誠実義務についても発言はしたいと思いません。

○黒沼 では、よろしくをお願いします。

○洲崎 誠実義務は、法律の中にそういう規定が置かれたことで何か具体的な効果が生ずるようなことが予定されているかという、予定されていない場合も多いのではないかと思います。そもそも金融商品取引法で、金融商品取引業者やその使用人が、誠実義務を負わされています。つまり、顧客が証券売買の相手方になるような場合でも顧客に対してこの義務を負います。

一方、保険仲立人の場合には、実際には常に顧客から委託を受けるので、誠実義務がなくても、委託契約に基づく善管注意義務で十分対応できるはずですが。ただ、日本で保険仲立人というものを新たに導入したときに、顧客保護のために何かルールがあった方がいいよね、ということで誠実義務の規定が設けられたということであって、そこで具体的に何らかの効果を予定して誠実義務が入れられたわけではないと思っております。したがって、ここで誠実義務が入れられたからといって、そこから当然に手数料の開示義務のような具体的な何らかの効果が出てくることは難しいのかなと、私は思っております。

○黒沼 ありがとうございます。

行澤先生、今の点にもし関連する部分があったら、先にご発言いただいて、それから洲崎先生のご質問に戻ろうかと思えますが。

○行澤 私も、誠実公正義務に基づいて具体的な義務が生じるというのはちょっと難しいのではないかと思います。

今、洲崎先生がご指摘いただいた点に加えて、特に商品の比較ということですね。例えば手数料の比較も含めて、そういったことが今回、私が前回報告しました「顧客本位の業務運営に関する原則」ということの一つの大きな目玉になっているように思います。しかし、それは誠実公正義務が課せられるから当然に出てくるというよりも、やはりソフトローとしてそうすることが望まれるベストエフォートだというふうに位置付けられる。これを義務化するとすると、異なる手数料を開示しなかったらそれで何らかの義務違反が生じてくるということになるので、それはやはり難しいのかなというふうに感じる次第です。

○川口 確かに、行澤先生の前回のご報告の流れからいくと、そのようなご意見になろうかと思えます。金融庁のスタンスも、必ずしも具体的な手数料や料率を説明することまでは求めないけれども、「顧客への丁寧な情報提供に努めることが望ましい」という、まさにベストエフォートという立場のようです。

洲崎先生も昔から、誠実公正義務はそれほど具体的なものではないと言われており、先ほどのご意見もその趣旨に沿うものであろうかと思えます。本日の報告では時間の関係で省いてしまったのですが（レジュメ 16 頁参照）、保険仲立人について、比較可能な同種の保険契約の中から保険契約を選別することにより提案をしようとするような場合は、比較可能な同種の保険契約の概要及び当該提案の理由、あるいは手数料が違うのだからと、そういうことを言いなさいという義務があります。金融サービス仲介業では、このような義務は規定されていないようなのですが、これを誠実公正義務のなかで捉えることができないかと思った次第です。

○洲崎 今の、比較可能な商品の提案をする云々の話が出ましたので、それについて補足をしますと、保険会社から委託を受ける保険募集人の場合でも、乗合代理店といって、複数の保険会社から委託を受けて保険を売る者は、いろんな保険



会社の中から一番いい商品を選んで推奨しますよという形のセールストークをしがちです。乗合代理店は保険仲立人ではないですから、顧客の方を向いているわけではなく、法的には保険会社から委託を受けて、善管注意義務を誰に対して負うかという、保険会社に対して負うわけです。ところが、セールストークはお客様本位の推奨をしますというものになりがちなので、乗合代理店については複数の競合商品の中から特定の商品を推奨する場合には推奨理由を説明するという特別の義務が課されています。

保険仲立人については、法律では明確には書いていないのですが、実務上は必ず顧客側から委託を受けて、委託契約を書面で作成して、それから媒介が始まるというのが実務として完全に定着しています。ですから、法律では明確には書いていないけれども、実務上は必ず顧客と委託契約を締結して、善管注意義務も顧客に対して負うという、そういう構造になっています。

○川口 なるほど。それであれば、善管注意義務の内容として、最も安い手数料のものを薦めなければならぬというのは出てこないですか。

○洲崎 委託のメインになるのは、自分が求めている保険カバーはこういうもので、これに合う保険会社の保険を探してきてくださいということですから、同じ保険カバーが得られるのであれば一番安いものを探してきてくれということが、契約で明示していなくても、それは出てくる可能性はありますね。

○川口 私も同じ性質の商品であったらということで申し上げたのですが。

○洲崎 ただ、同じ商品でも、保険会社の細かなサービスを見ていくと違いがあるかもしれませんし、そのあたりも含めて、委託契約、あるいは書面には出てこない当事者間の合意によって、どういう推奨をしなければいけないのかというのが出てくるのかなというふうに思っています。

○川口 ありがとうございます。

【顧客と業者の双方に善管注意義務を負う場合】

○黒沼 それでは、洲崎先生、それ以外のご質問・ご発言の方をどうぞ。

○洲崎 そもそも今回の立法は、これまでの我が国の金融サービスの仲介をする者の規律とは全く違うというか、これまでは、仲介者の法的地位を法律で明確に定めて、つまり、業者側から委託されて、業者側の立場で働く者なのか、顧客側の立場で働く者なのかをはっきりさせたうえで、それに応じた規律をするというのが、我が国の法律の作り方だったと思うのです。ところが、今回の金融サービス仲介業は、業者から委託を受けているかどうかは分からないのですね。最初に顧客と契約を締結するときに委託があるかどうかを開示しなければいけないので、そこでは分かるのですが、業者から委託を受けていない可能性もある。しかし、委託は受けていないけれども、手数料は業者から受け取るのだとすると、委託契約ではないけれども、何か報酬の支払いに関する契約みたいなものはあると思うのです。でも、それは恐らく委託とは言えないのだらうと思います。

一方、顧客の側からも、委託を受けるかどうかははっきりしないみたいなのです。顧客との契約を金融サービス契約と位置付けていますが、先ほど言ったように保険仲立人であれば、顧客から委託を受けてベストアドバイスをしますという義務を引き受けるわけですが、金融サービス仲介業では、顧客と契約するのだけれども、それがどんな契約になるのかは全く分からないわけです。委託なのかもしれないし、委託は受けません、ベストアドバイスもしません、でも、とりあえず紹介だけしますという契約なのかもしれない。そして、業者から委託を受けるし、顧客からも委託を受けるというケースも排除されていないのです。

だから、業者と顧客のどちらに対しても善管注意義務を負うような契約も考えられるのですけれども、両方から委託を受けて、両方に対して善管注意義務を負うような場合を想定した何らかの行為義務というものは定められているのか。それは

なさそうな感じですけども、ないということでもよろしいのですかね。原理的には、両方から委託を受けて、両方に対して善管注意義務を負うということはありそうな気がしますし、その場合は利益相反的な立場に立つことになりそうですが、それについての特別のルールというのはないということでもよろしいのですかね。

○川口　そうですね。基本的には、利益相反については開示で対応し、あとは顧客の方で判断しろというのがスタンスなのではないでしょうか。

他方で、それだけで良いのかという問題もあるかと思います。洲崎先生がおっしゃたように、金融機関と顧客の両方に善管注意義務を負った場合に開示義務のみで対応できるのかということかと思えます。そこで、しつこいのですが（笑）、このような場合に誠実義務が利いてきて、顧客の方を重視しなさいというのは無理でしょうか。

○洲崎　確かに、顧客から委託を受けて、それもベストアドバイス義務も負うような、そういう内容の委託であれば、そういう意味での善管注意義務を負うのでしょう。ベストではない商品を推奨して、その結果、顧客が満足を得られず損害を被れば、それによる損害賠償責任を負うことになるので、誠実義務は問題としなくてもよいのかなと思います。

○黒沼　今の論点について、ほかの先生方からご発言があれば、先にお受けしたいと思いますが、いかがでしょうか。

少し私から申し上げると、WG 報告を見ると、具体的なことは書いていないのですが、法律上の定義や位置付けよりも、報酬や利益をどこから受け取るのかという経済的なインセンティブの影響を仲介業者の行動は強く受けているから、法的な位置付けによって規制を変えるのではなくて、そういう法的な構成に関わらず、同じような規制をかけることにしたというような説明がなされています。それは法律学者から見てどう評価されるのかというのは、問題かなとは思いますが、

○川口　今の話は、WG で、業者から手数料を受

け取らないような制度にしてはどうかという意見があり、そこから出てきた話ではなかったでしょうか。手数料の仕組みは様々なため、一律に規制するのではなく、インセンティブとして開示でいきましょうということになったのではないかと思います。

○黒沼　分かりました。少し確認します。

#### 【媒介の意味】

○黒沼　それでは、梅本先生、ご発言をお願いします。

○梅本　仲介業務について私は専門的に勉強していないので、的外れな質問であればご容赦下さい。レジュメの7頁で、川口先生は媒介の意義について多くの「？」を付けておられて、私も疑問に思ったことが一つございます。というのは、ホームページやブログでアフィリエイト広告というのがありますね。バナー等を張っていて、そこをクリックすれば広告先にリンクするというものですけれども、多くの証券会社がそういったアフィリエイト広告を打っていて自社の口座開設等につなげるような活動をやっています。

このアフィリエイト広告の募集について、幾つかの証券会社のものを見ましたところ、個々の金融商品についての投資勧誘とか説明とかをすると、これは外務員登録しないとできません、単に証券会社にリンクするような形でアフィリエイト広告を置いてくれとコンプライアンス上の注意書きがされておりまして。たしかに、金融商品の紹介などは問題になりうるので注意を促すのは適切だと思うのですが、「媒介」の該当可能性という見地からみますと、ブログやホームページの中で、例えばアフィリエイトの証券会社が新しい金融商品を販売するようになったなど、証券会社にコメントすることもありうると思うのです。そうした場合、先生がご紹介になりました監督指針にあるように、どこかの証券会社に誘導するような文言だとみなされたら、ブログ開設者等は仲介業者だ、登録が必要だ、ということになってしまうのです。

けれども、そういう理解でよろしいでしょうか。個人的にはどちらでもよいと思うのですが、金融機関のアフィリエイト広告を掲載している HP 開設者やブロガーは、解釈次第では、いままで以上に注意しなくてはならなくなるのではないかな、と思った次第です。

川口先生はどのようにお考えになるのでしょうか。  
○川口 梅本先生がご指摘の点は、今回の金融商品サービス仲介業に限らず、従来の仲介業においても、媒介に当たれば登録が必要になってくるということで、同じようなことが起こり得ると思います。

今回の監督指針について、報告でも触れましたが、二の部分の「当該契約に当たり当該業者は関与をもたないこと」と、あえて、明記されているのですね。この部分の解釈をどう考えるのかということでしょうか。

ホームページの画面などで、一定の方向に誘導するようなことがあれば、それはもう勧誘をしていることに近く、紹介ではない、だからそれは媒介に至らない行為とは言えずに、登録が必要であるというふうに考えるのではないかと思います。

ただ、それもやはりケース・バイ・ケースで、監督指針もよく見てみると、「金融サービス仲介業の登録が不要である場合もあると考えられる」とか、「媒介に当たることもあり得る」とか、確定的な言い回しを避けているのですね。場合によっては外れることもあるということで、金融庁のパブコメ流に言うと、「ケース・バイ・ケースで考える必要があります」というふうになるのだらうと思います。誘導するというような側面が強い場合には、やはり、媒介があるというふうに考えることになるのではないかと思います。抽象的なお答えで申し訳ありません。

○梅本 いえ、ありがとうございます。

#### 【一つの仲介業のみの登録】

○前田 レジューメ 8 頁の下の方の登録制に関わるところですけれども、登録申請のときに、金融

サービス仲介業を行おうとする者は、どのような業務を行うかを申請書に記載するということでした。そのときに、川口先生のご報告の中の例にもありましたように、業務のうちの 1 つだけ、例えば有価証券等仲介業務だけの登録を受けるということも制度上は認められているのだと思います。

しかし、そもそも今回の金融サービス仲介業の制度の主たる目的が、横断的なサービスの提供を実現するということにあるのであれば、この仲介業者には、8 頁のところに挙げられた業務を全部セットでやらせるか、あるいは少なくとも 2 つ以上はセットでやらせない、横断的なサービス提供という意味は乏しいと思うのですね。

例えば、有価証券等仲介業務 1 つだけを行う金融サービス仲介業者は、従前からの金融商品仲介業者と非常によく似たことをやるわけですね。7 頁で川口先生が違いを整理してくださっていますが、金融商品仲介業者とほとんど同じような存在です。このように、業務 1 つだけの金融サービス仲介業者の存在を認めることは、制度をいたずらに複雑にするだけではないかというように思ったのですが、いかがでしょうか。

○川口 金融サービス仲介業者が預金等媒介業務を行っていて、同じような銀行代理業務を兼営しようとする場合に手続きはどうなるのかということについてご報告をしました。これは、金融サービス仲介業者が預金等媒介業務以外の金融サービス仲介業を行っているという前提でした。そして、その延長線で、預金等媒介業務のみを行っている場合には、銀行代理業務を兼営する際には、金融サービス仲介業者としての登録の効力を失うという話になりました。

ただ、預金等媒介業務だけを行う金融サービス仲介業者がいるのかと言われると、恐らく、そのような需要はあまりなさそうです。また、前田先生がご指摘のように、有価証券等仲介業についても、従来の金融商品仲介業者でも可能な業務ですので、同様に、金融サービス仲介業のうち一つだけを行う業者というのは考えにくいところです。

ただ、規定上は、1つだけやっているような者についても、同様の既存の仲介業を行った場合に、どのようになるのか、考えておく必要があるということではないでしょうか。その場合、登録がなくなってしまうという話かと思えます。

金融サービス仲介業では、おっしゃったように、銀行、証券、保険または貸金業のどれを仲介するのか分からないですけれども、それらのサービスを総合的に提供することに意義があるのですね。例えば、お金が少し余っているような人に、保険を勧めるか、あるいは有価証券を勧めるか、このような業務でなければ、業者としてはうまみがありません。ただし、一つの業務のみを行う業者が100%ないかと言われると、あり得るのではないかと、それをだめとまで言う必要はないのではないかと思うのですが。

先生はやはりそういう預金等媒介業務のみを1つだけやっている者は認める必要はないのではないかというご趣旨ですかね。

○前田　そうですね。業務1つだけの金融サービス仲介業者は、この制度の趣旨であるワンストップ・ショッピングの実現とは無縁ですよ。立法論になるのですけれども、そういうものは登録の段階で抑えて、少なくとも業務を2つやれなどとする余地があったのかなと思ったのです。ありがとうございました。

#### 【「・・・のために行う」という意味】

○久保　基本的な質問になるのかもしれませんが、レジュメ6頁から8頁にかけて、他種のもととあった仲介業といったものと、今度新しく投入された金融サービス仲介業との比較をさせていただいている中で、例えば預金等媒介業務については、銀行のために行うことが要求されている一方で、有価証券等仲介業務については、もともとは金融商品取引業者等のために行うことが要求されていたのに、一部の業務についてはそれがなくなっただけというようなことが挙げられていると思うのですが、少しここで基本的なことが分からな

いので教えていただきたいのは、その「ために行う」ことが入れられているか、入れられていないかによって、業者が行うサービスの提供にどう違うが出てくるのかということ、私はこちら辺は本当にど素人なので、分からないのですね。

例えば、「銀行のために行う」というふうにかかれていないのだとすると、顧客の側からこういう預金を探してきてくれとサーチをお願いして、それを業者が探してきて、これがいいですよと提供してもらうことができるようになります。それが、「銀行のために行う」ということが入っていると、そうじゃなくて、銀行から委託を受けているものについて顧客に勧めるだけという、そういうサービス提供の形になるのか。有価証券の場合はそれが入っていないから、顧客の側から、例えばこういう投資顧問契約を探してきてくれというような形で委託することも可能だと、そういう理解でよろしいのかというのが第1点です。

第2点としては、もしその理解が正しいのだとすると、なぜ銀行と有価証券とで「ために」を外す、外さないという判断が分かれたのかという点です。そこはなぜなのかというところを教えてくださいました。

ひょっとしたら、後の方でおっしゃっていた、提供できるサービスがあまり専門性のないものに限定されるというところから、「ために」が必要な場合と必要でない場合に分かれたのかもしれないというところはちょっと感じたのですけれども、こちら辺、川口先生のご知見をご教示いただくと幸いです。よろしくお願いします。

○川口　既存の仲介業者は、金融機関の側から仲介業者に委託をするというものでした。そのため、例えば「銀行等のために行う」という規定になっていたと考えられます。ところが、今回の新しい仲介業というのは、顧客の側からも委託が可能なものもあり、そこが大きく違うということは、先ほど洲崎先生もおっしゃっていたところです。銀行の場合も、預金等媒介業務の②の「銀行等と顧客との間において行う資金の貸付け又は手形の

割引を内容とする契約の締結の媒介」というのは、「銀行のために行う」というのは入っていないのですね。この場合、顧客のために行うというものも想定されるわけです。

他方で、①の預金の受入れは「銀行等のために行う」となっています。なぜ、このような違いがあるのかということですが、報告でも触れたのですが、②のところでは、融資をしてくれる銀行を探してほしい、どこかお金を貸してくれるところはないですか、あるいは金利が安いところはないですかというような形で、顧客の方からアプローチがあり得るところです。しかし、預金先をどこか教えてくださいというようなものは、普通は考えにくいのではないかと思います。むしろ、預金者のほうが立場が強いわけですね。他方で、銀行は預金を集めたいわけですので、誰か預金をしたい人がいませんか、というような依頼はあり得るので、「銀行等のため」と書かれているのではないのでしょうか。

「銀行等のため」という文言は必ず必要なものでもなく、なくてもよかったのかもしれないのですが、そういう趣旨なのかなと思ったのですね。

2つ目のご質問の点ですが、私が久保先生の話聞き間違えているかもしれませんが、銀行の場合も、融資については「銀行等のために行う」という文言が外れています。有価証券等仲介業務についても、③の募集・売出しについては、「金融商品取引業者のために行う」というのは入っているわけです。この点で、銀行と証券という区分で使い分けがなされているわけではありません。募集・売出しについては、顧客から要求するものではありません。通常の有価証券の売買などの取引では、「業者のため」というのがありませんので、顧客からの注文も可能である、そういう位置付けなのかなと思います。

○久保 ありがとうございます。何となく分かりました。

そうすると、例えば預金などでも、商品性が多様になってくる場合、例えば最近だと、定期預金

などでも、おまけの付け方がいろいろ工夫されているようなものなどが出てきていると思うのです。そういう形で商品性が多様になってきた場合には、ここが外されるということも将来的には考えられるのですかね。

○川口 そうですね、顧客の方で何か特殊な預金と申しますか、そういうものを紹介してほしいというようなものがあれば、このような規定は不要になる、あるいは、あっては不便であるというように思います。

○久保 そのときに、先ほどご説明があったとおり、かなり専門性が高いものについては金融サービス仲介業では取り扱えないということになってくると、その範囲はかなり狭いという、そういう理解でいいのですかね。

○川口 そこが本当に専門的に高度なもので説明が必要かどうかということで分かれると思うのですが、預金の特殊性、例えばスワップを組み込むとか、いろんな仕組債みたいなものを組み込むとかいうようになってくると、確かに預金の多様性は増えるのかもしれないのですが、今おっしゃったように、高度に専門的な説明が要るということではねられるという可能性はあるのかなと思います。

○久保 分かりました。ありがとうございました。

#### 【規制の実効性】

○齊藤 的を外した質問になるかもしれませんが、1点お伺いしたい点がございます。

商行為の仲立という分野を少し調査したことがあるのですが、このような取引形態の特殊性としまして、一般的な財・サービスのやりとりをする取引の当事者は、例えば代理を利用しても、二当事者間でやりとりされるのですけれども、仲介業というのは、間に入ってくる人の数には論理的な制限がなく、いろんな人が間に入ってきてというような現象があったり、また、先ほど指摘があったことと重複しますが、委託があったのか、ある

いは何を委託しているのかが非常に曖昧なまま、相手方の紹介などがなされて、最終的に目的となる契約が成立するというような場合もあり、その間に入ってくる人たちの法的な位置づけを適切に捕捉するというのが非常に難しいことがあります。

それで、今回の規律で登録が不要の場合として挙げられている部分は、適切に今回の目的が達成されるような線引きになっているのかということにつきまして、お伺いしたいと思います。

特に、金融仲介取引ですと、違法に無登録でいるような業者と金融機関も取引しないと思いますので、違法に無登録で仲介業を行おうとする業者はあまりいないと思われるのですけれども、ぎりぎり適法な範囲で仲介業に当たらない行為に収めておこうという方向に業者の行動が流れた場合、適切な規制の範囲に含まれるべき人たちが入ってこない恐れはないでしょうか。

○川口 本日もご報告しましたように、「媒介」に該当するかどうかによって規制の適用が違ってくるといふ点が、私も非常に重要だと思っております。

商法上の仲立人に該当すれば、商行為法として定める行為規制が適用されるということになりますが、金融法制や様々な関連する取引法制などにおいては、「媒介」に該当すれば登録が要求される、それにもかかわらず登録を怠った場合に無登録の業者として処分される可能性があるといった問題が発生します。

この点で、監督指針などで規制の予見可能性を高めようとしているということかと思えます。ただし、先ほど梅本先生との討論でもあったのですが、必ずしも明確ではないものもあり、ケース・バイ・ケースで判断しなければならないものもありますが、このような例示があれば、ある程度、規制の適用の予見可能性は高まるのではないかと思います。

齊藤先生のご質問にちゃんと答えているかどうか分からないのですけれど。

○齊藤 ありがとうございます。

単なる紹介のように、投資家の方から見た様々な相手方である金融機関の取引主体の選択への介入のところは、あまり規律は及ぼさないけれども、それは、その選択された金融機関で受ける説明の適正さというのは法律で規制されているから、と、そのような切り分けで登録の範囲というのは決められていると、そういう理解でよろしいでしょうか。

○川口 説明する必要があるかどうかによって媒介の該当性が決まるのではなくて、媒介に該当すれば、説明が要ることなのだろうと思うのですね。

○齊藤 単なる取引相手の紹介といったことでも、投資家としては、特定の人を紹介された時点で、決定の多くの部分は終わっていることもあるので、そこを外しているのはどうしてだろうと疑問に思われました。

○川口 そこは、媒介なので、あとは結局当事者同士で契約してくださいということになるわけですね。

○齊藤 はい。

○川口 そこはそこでお任せして、その仲介をする業者について業法的に規制をするという、そういう話ではないかと思うのですけれど。

○齊藤 仲介業の報酬は何に対して払っているかというところなのですが、契約内容にかかる交渉の過程、自分に合った契約にしてもらおうという部分、今回で言えば、投資商品の選択も、媒介の重要な部分なのですけれども、その前の段階である取引相手を見つける、見つけてもらう、特定の当事者との間に経路づけるというところもかなり大きな要素であることもあり、複数の取引先の選択肢があるうちの、こういう金融業者がいますよということを示唆するだけでも、投資家の意思決定に大きく関わるものなのですけれども、その部分は今回の規律の対象外になっているという、そういう点が気になっていたところです。

○川口 齊藤先生のご懸念は理解しましたが、単にこんな人がいますよというだけでは規制の必

要性はない、というのが、今回の立法かと思いません。

○齊藤 分かりました。ありがとうございます。

#### 【情報の共有について】

○片木 法律的な問題は分かりにくいので、ちょっと本日の報告から外れるかもしれない質問ですが、本日の日本経済新聞の朝刊で、三菱 UFJ 銀行がグループ外の証券会社も合わせた証券・金融・保険などのサービスの、スマートフォンを使った総合ポータルサイトのアプリみたいなものを作るということがかなり大きく出ています。これ自体は金融仲介業そのものではないのでしょうかけれども、金融仲介業というのがどういうサービスを行うのかのイメージを理解するには大変役に立つ記事ではないかと思っています。

見ておりましても非常に魅力的といえますか、使ってみたい気はするのですが、ただ、ここに全部集約してしまったら、私の金融取引の情報は全部ダダ漏れだよねという、これが一番怖い。私自身、実は三菱 UFJ 銀行も、モルガン・スタンレーも使っているのですけれども、両社のそれぞれの担当の方からは時々、情報の共有はできませんかという話は来ているのですけれども、現段階では、両金融機関に対して、私のそれぞれ預金残高とか、そういったものの情報の共有というのは認めておりません。

ただ、こういうグループの中での多様な仲介と言われますと、証券取引、銀行の預金、送金取引、保険、全てに関連する情報がこの仲介業者に入ってくるわけですが、これについて、要するに媒介先といいますか、金融機関その他に、よその金融機関には提供しないという規律についてどのようになっていくのか、あるいはできているのかというのが質問でございます。

WG 報告では、少しだけ一言、情報の保持についてという話が入っていたと理解しているのですけれども。

○川口 確かに、顧客情報の取扱いというのは、

非常に大きな問題だと私も認識しております。

現在では、銀行・証券・保険などの金融グループ内での情報のやりとりについて、規制緩和がなされてきました。昨今の WG の議論を踏まえて、情報の共有について相当に緩和される方向になっています。ただし、その場合でも、顧客の情報の管理自体は厳格になされなければなりません。簡単に外に漏えいされるようなものであってはならないということかと思えます。

それで、金融サービス仲介業者の義務はどうなるのかということですが、金融サービス提供法 26 条は、「金融サービス仲介業者は、金融サービス仲介業務に関し、この法律又は他の法律に定めがあるものを除き、内閣府令で定めるところにより、その金融サービス仲介業務に係る重要な事項の顧客への説明、その金融サービス仲介業務に関して取得した顧客に関する情報の適正な取扱いその他の健全かつ適切な運営を確保するための措置を講じなければならない。」と規定しています。

詳細は内閣府令を見なければならぬのですが、顧客から得た情報をみだりに外には出さないというのは当然のこととして、情報の管理体制が整備されていることが求められるのではないかと思います。

○片木 ありがとうございます。もちろん、逆に、情報を集約することによって、自分のポートフォリオの分析をしてもらうというのは、サービスとしては考えられるわけですね。マネーフォワードなんかは、いろんな証券会社、銀行の自分の口座情報を全部そこに集約させてしまうことで、自分の金融商品のポートフォリオの分析とかをそこでやってもらうことができるようになっております。

仲介業務にも、実は同じようなサービスが考えられるのですが、ただ、サービスを受ける側とすれば、あくまで金融仲介業者に集約するのはいいけれども、その集約された情報を銀行や証券会社には伝えてくれるなという、そういう意識がある

程度あるんじゃないかと思うのですけれど。

○川口 情報の共有規制の緩和は進んでいますが、そのなかでも、共有を望まない顧客については、何らかの形で、共有ができない仕組みは必要と思います。

○片木 ありがとうございます。

○黒沼 今の点について私も少し質問しようと思っていたのですが、確かに法律は 26 条でそのように書いてあるのですが、内閣府令を見ますと、36 条から 38 条にかけて、情報の漏洩をしないとか、個人の返済能力情報を目的外利用しないとか、犯罪履歴等の特別の非公開情報を目的外利用しないといった措置を講じるというようなことしか書かれていなくて、ある業務で得た情報を他の業務で使うときに同意を得なさいとか、そういうことまでは書いていないのですよね。

だから、全体の緩和の流れに合わせて、ここでは規定しなかったのかもしれないのですけれども、ちょっと気になるころだと思いました。

○川口 確かに、金融グループ内での情報共有について、顧客の権利を保証しなければならないと思いますが、今回のサービスは、顧客の情報を使っていろんな金融商品を推薦しましょうというものなのです。そうすると、顧客の情報を伝えてくれるなどという、サービスとしては成り立たなくなるかもしれませんね。

○黒沼 そうですね。その点、私も同感でして、このサービスはいろいろな使い方があると思うのですが、例えばインターネットのショッピングモールをやっている企業が金融商品を紹介すると。そのときには、もう既に顧客名簿を持っているわけですね。それを利用して金融商品の方に誘導することを考えるわけですが、そういった面については、こちらの業法では、恐らく規制のしようがないわけです。

○川口 そうですね。

○黒沼 だから、その点こそが、こういう登録を受けて、多分アフィリエイト広告に毛の生えたようなものを認めるけれども、簡単な登録はして

くださいという、一面ではそういう面を持っている制度かなと思っています。

○加藤 今のお話に関連したコメントなのですが、個人の顧客について、この法律は、個人情報保護法による保護は当然のものとして作られているかと思っています。ですから、どういった商品を媒介したかという情報を第三者に提供するためには、個人情報保護法の手続を経るということになるのではないかという気がしています。以上です。

○川口 私も同感です。

#### 【高度に専門的な説明】

○黒沼 ほかにございますか。

○川口 洲崎先生にお聞きしていいですか。

保険について高額のを除外しているという点についてはどのようにお考えでしょうか。高度に専門的な説明が要するとは少し思えないものもあるようなのですが。

○洲崎 ご指摘の通り、専門的な説明を要するという理由からは説明しづらいと思います。例えば損害保険に関しては、火災保険はそもそも外れているし、自動車保険も 2,000 万円を超えたらだめだと、しかも、対人で保険金額が 2,000 万円以下というのは通例ないので、自動車保険はほぼだめなのです。それから、傷害保険については、600 万円を超えたらだめだとなっているので、家計保険、つまり消費者相手に売る保険の三大保険である傷害保険、火災保険、自動車保険、みんな相当低額に抑えられているのです。

保険商品に関しては、既存の販売店網とか、保険会社の営業職員のマーケットを守りたいだろう保険業界のことを慮ったのかなと思います。国会の附帯決議を紹介されましたけれども、まさにそうだと思います。

要するに、金融サービス仲介業をやりたいと思っている人たちもとりあえず法律は通したいと。保険業界の強い反対でつぶれてしまっただけは元も子もないので、小さく産んで大きく育てるということを考えられたのではないかと思います。



銀行の保険窓販も、最初に認められたときは、すごく制約が多かったのですね。でも、風穴がどんどん大きくなって、最終的には自由化されましたし、保険会社としても、銀行を使って保険を売れるのであれば、それでもいいやとなったのかなと思います。

金融サービス仲介業も、実際に登録を受けて仲介サービスを始めたところがうまくやってくれそうだということになれば、保険業界にもこのタイプの仲介業者をうまく使っていこうという動きが出てくる可能性もないではないと思います。

損害保険に関しては、旅行保険、ゴルフ保険、ペット保険と非常に限定的ですし、生命保険も、第5回ワーキング・グループの資料では、終身保険がOKになっていましたが、最終的な内閣府令では、終身保険はすべて不可になっているみたいですから、非常に限定的な範囲でしか認められなかったということだと思います。これはやはり保険業界に遠慮したとしか思えません。

高度に専門的な説明を要するというのは、「察してください」というところではないかと思えますけれども。(笑)

○川口　ワーキング・グループの議事録を見たところ、証券業界からは、業務範囲を制限すべきとの意見が出ていましたが、見落としがあるかもしれませんが、保険業界からは特に反対する意見がなかったように見受けられます。ワーキング・グループの外で、いろいろとやりとりがあったということでしょうかね。私も察することになります(笑)。ありがとうございました。

#### 【所属金融機関制の不採用と濫用的な運用】

○行澤　要するに、所属金融機関制度を外して、供託ということで顧客保護を図るということですが、これは濫用的に運用されるおそれはないのでしょうか。つまり、金融機関主導で所属制度はとらない、だけでも事実上コントロールを及ぼして、そして金融サービス仲介業者が利益相反的に、その金融機関に誘導するような形で商品を

導くと。そして、ほかにもっといい商品があったのに、ということで顧客が損害賠償請求するということに、あるいは所属金融機関制度をとらなくても、民法715条を使うことが可能なのか。あるいは、制度としてこういう制度にしたのだから、つまり、所属金融機関制度ではなく、供託でカバーするようにしたのだから、やはりそれは事実上無理だとなるのか。その辺はどう考えたらいいのでしょうか。

○川口　確かに、金融機関は業者の行為に責任を負わなくて良いこととなりました。しかし、それをもって、業者に一定の商品を売らせるという圧力をかけることが発生するかですね。金融機関がその地位を濫用して、業者に指図することは独禁法上も問題になりますね。例えば優越的地位の濫用とかで対処をするのではないのでしょうか。

○行澤　分かりました。また考えてみます。ありがとうございます。

○黒沼　少し私も発言させていただくと、この制度は、保険の話みたいに、多数のものを比較して推奨するという使われ方をされるとは限らないわけで、1社専属という、事実上一つの商品を紹介するということもあり得るわけですよ。だから、今のようなことはないわけではないけれども、それは制度が想定しているということではないのでしょうか。

○行澤　分かりました。

○黒沼　それでは、時間を経過しましたので、もしよろしければ、これで本日の研究会を終了とさせていただきますと思います。

川口先生、どうもありがとうございました。

○川口　ありがとうございました。