

事務局説明資料

メンバーからの主な意見等

2025年10月14日
一般社団法人日本金融サービス仲介業協会

1. 今回の見直し提案等

[優先すべき検討事項]

- ・ 今回の見直しの議論での最優先事項は顧客・利用者の保護、次に顧客が望む金融商品・サービスの効率的な提供、加えて、提供側の銀行・保険会社・証券会社・貸金業者での金融サービス仲介業の使いやすさ。

[現状と今回の見直し提案]

- ・ 組込型金融（エンベデッドファイナンス）の登場により事業者自身のオンラインサービスに金融商品・サービスが組み込まれ、事業者、顧客・利用者にとって金融商品等が非常に身近なものになった。
- ・ 金融サービス仲介業が当初想定した複数業種かつ多数の金融機関等が提供する多種多様な金融商品・サービスを横断的にワンストップで提供し、顧客がベストなものを選択できる機会を提供するという姿とは、現状は異なる印象。
- ・ 金融サービス仲介業制度創設時、ずいぶんと取扱い可能な金融商品等が制限され、情報の利活用の観点からも、事業者がポテンシャルを発揮できないと思ったが、5年が経過し、ビジネスの実例が登場した結果、問題が顕在化してきた。法律や下位法令の改正に向けた重要な論拠。
- ・ 5年近くが経過し、組込型金融など様々なビジネスの形態が登場しており、それぞれのビジネスの形態によって必要とされる法改正の内容も変わってくる。
- ・ 金融サービス仲介業は、媒介業務が複数か1つか、顧客と金融機関等どちらから委託を受けて金融商品・サービスを提供するかなど、様々な業容・形態での参入が考えられる。各サービスで必要な規律は変わり、これらを整理し、どのような規律、ガバナンス・監督が必要かを打ち出していく必要がある。
- ・ 今回の見直し提案には、2つ方法が考えられる。一つは、取扱商品の拡充で、そのためには、金融サービス仲介業者（以下「金サ業者」という。）は「高度に専門的な説明を要する金融商品」を取扱うための体制整備が必要。2つ目は、例えば保証金の額が高いなど規制が実態に合ってないと規制緩和を求める要望。保証金が所属制でないことにより設けられた規制とすると、何らかの対案が必要。

- ・ 銀行代理業、保険代理店、金融商品仲介業に採用される所属制は、金融機関等への従属関係を想定するが、そのような規制がフィンテックの普及により現在の実態に合っていない部分があるのではないか。従前の所属制のあり方を問い合わせ契機を、金融サービス仲介業制度は有している。

〔金融サービス仲介業者に対する規制〕

- ・ 金融サービス仲介業創設時は、金融機関等の多様な金融商品・サービスをつなぐ、広く一般の方に広めることが重視され、既存の仲介業者の規制のほとんどが入っており、非常に厳しい法律・法規制になっている。
- ・ 当社（金サ業者）は、複数の金融機関等との金融商品・サービスの媒介を目指しているが、ローンや、保険などの商品の取扱い制限があり、消費者向けと事業者向けの規制が区別されず既存の仲介業モデル・代理業と同様の規制になっている。
- ・ 金融サービス仲介業の登録制、独立性の確保は、仲介業者のあるべき姿だが、現状では、登録や独立性の確保に相応のコストをかけても、その後に作れる体験、取扱うことができる金融商品・サービスのバランスが取れていない。
- ・ 金サ業者は「高度に専門的な説明を要するもの」として取扱商品が一部制限されているが、グラデーションを付けて、丁寧にリスクベースで、そこに合った取扱商品、コンプライアンスの設計が必要。
- ・ 銀行1行から預金等媒介業務のみを受託し媒介業務を行っている場合は、リスクベースアプローチの観点から、複数行または複数金融商品の媒介を行う場合と比べて、内部管理・内部監査の内容に差分があつても良いのではないか。
- ・ 組込型金融という新しい業態が出てきたが、規制が合っていない部分があり、責任の所在や、説明義務の主体が、消費者にとって見えづらいビジネスモデルとなつてないか。
- ・ 組込型金融では、誰が法規制にのつとった体制整備をやっているのかが分かりにくく、法規制を考える上で、この点が難しい。金融サービス仲介業・組込型金融は黒子のサービスではあるが、法規制にのつとった管理を行つて見せていくことは、業界の健全な発展のために必要。

〔金融機関等とのシステムのAPI連携〕

- ・ 金融サービス仲介業の利活用が進んでいない主な原因是、金融機関等とのシステムのAPI連携が進んでないことで、APIを公表している金融機関等はほぼなく、各社が全然違うフォーマットで提供。事業者は、金融機関等各社と一つずつ契約、交渉、システムを開発、相当な負担となり、API仕様の共通化は必須。

- ・ API 接続ができる証券会社がない。

2. 独立性と所属制等

- ・ 金融サービス仲介業の在り方を考える上では、金融機関等からの独立性と情報の利活用の 2 つの視点が重要。

[金融サービス仲介業が使われるケース]

- ・ 銀行から見て、金融サービス仲介業が積極的に使われるケースは大きく 2 つあり、事業者が複数の銀行から選択することを前提にするケースと、もう 1 つは、例えば、アームズ・レンジス・ルールの適用の関係で、手数料等が柔軟に設定できる。
- ・ 銀行側には、事実上一つの銀行を委託元とする所属制で事業者を囲い込みたい考えはあると思う。
- ・ 事業者からは、監督官庁のモニタリングを受け、相応の責任をとることに対して、抵抗感や不安等があり、所属制の既存の仲介業者でやりたいという意見。

[コンプライアンスコスト]

- ・ 所属制の既存の仲介業者と比較して、専任の担当者、業務経験者の配置などのコンプライアンスコストが大きい。
- ・ 複数の銀行との取組みの場合、所属制では複数の銀行にあわせたコンプライアンス態勢の構築の重複・矛盾が生じ、所属制の方が、コンプライアンスコストが低くなるというわけではない。

[独立性と所属制]

- ・ 当社は、金融サービス仲介業の独立性にメリットを感じ、独立性を保ち、複数の金融商品の中から提案を目指しており、独立した形で、銀行のビジネスパートナーとして一緒に金融商品・サービスを作り、顧客への対応を良くしていく形でないと、事業の成長、継続性がない。三者にとって win-win な関係、顧客に良いことは当然で、金融機関側にもメリットのある形にしていくには、それぞれが独立した立場からコミットしていくことが必要。
- ・ 顧客は、所属制と登録制の違いは分かってなく、気にしてない方が圧倒的に多い。
- ・ 10 社以上の保険商品を扱っているが、顧客は、どのくらいの保険会社から選択できるかを見ていて、独立性で困ったことはあまりない。
- ・ F P の立場では、金融機関への所属の有無、金融商品の販売の有無ではなくて、一人ひとりの F P が、顧客にどれだけ向き合えるかが非常に重要であり、顧客のため

に、中立性を持ってアドバイスを行う、どう担保し、その仕組みづくりが重要で、取り組んできている。

- ・ 保険会社、銀行との主従関係はあまり感じたことはなく、どこの保険会社と提携するかは、我々が選ぶ側になるが、唯一あるのがノルマ制である。
- ・ 当社は、比較情報システムに顧客データを入力し条件に合った保険商品を比較提案しているが、当該システムに載らない限りは、顧客に選んでもらえない。主従関係というよりは、我々が金融商品を評価するので、金融機関は、おそらく評価してもらいたいという立場ではないかと思う。
- ・ 所属制のデメリットは、金融機関では、代理店、FP等のサポート・指導に充てるコスト負担が生じ、当然ながら代理店、FP等に対してノルマが発生する。事業者は、ノルマが達成できないと、保険会社から契約解除となり、商品の品揃えが少なくなり苦しい。
- ・ 金融機関等からの独立性は、重要なのは所属制を採用するか否かよりも、どのくらいの数の金融機関等と取引があるかが重要であり、顧客からすると、金サ業者がどれくらいの数の金融機関等と取引があるかがポイントになる。
- ・ 独立性は非常に大事な問題で、金サ業者の独立性の確保には、利益を誰から受領するかは一つのポイント。既存の代理業者は、金融機関からの報酬に利益の源泉があり、金融機関に向いてしまうことがあると思う。金サ業者の報酬は、顧客・利用者、金融機関、第三者から受領するが、報酬の出し手との利益相反をどう無いようにするかが課題。特に、金融機関から報酬を受領したときに、既存の代理業者と何が違うのかという問題は出てくる。ただし、金融機関から報酬を受領するからといって、そちらの方向に動くわけではなく、例えば、格付け会社では、格付けされる側から報酬を受領しているが、中立的な立場で格付けを行っているということで、中立性は確保されている建付けとなっている。そういう仕組み、報酬体系、それに依存しない、利益相反がないような仕組みづくりが大事。

3. 顧客情報・データの利活用

- ・ 金融サービス仲介業の在り方を考える上では、金融機関等からの独立性と情報の利活用の2つの視点が重要（前掲）。
- ・ 当社は、電子決済等代行業者として顧客の銀行データを保有しているが、本来は、このデータを生かして、組込型金融の開発金融機関に関与いただき、一緒にカスタマーベースを広げていくことであり、そのポテンシャルはある。しかし、実際にそ

のデータを使って金融サービス仲介業で取り扱うことができる商品を作れるのかと
いうと、取扱商品に制限があり、そもそも選択肢にあげることができない。

- ・ 銀行では入手不可能なデータを使う融資の仕組みが作れる可能性は非常に大きい
が、例えば、事業者向けのローンでは「規格化された貸付商品（上限額 1,000 万
円）」等しか扱えないなどの規制があり、必要な融資が実現できていない。
- ・ 多くの顧客情報を持つ事業者では当該顧客情報を使って、FPでは顧客から様々な
情報の提供を受けて、顧客に最適な金融商品・サービスを提供・案内するが、提供
できる金融商品等が制限されるとポテンシャルを発揮できないという問題が生じ
る。情報の利活用により顧客・社会にとってのメリットを生み出すことが、金融サ
ービス仲介業の見直し、とりわけ取扱い可能な金融商品・サービスの拡充との関係
で重要。
- ・ 情報の利活用と収益は、FPの立場で見ると 2 つの側面がある。1 つは、FP は、
顧客の情報、詳細な情報が増えるほど精度が上がり、課題が見つかり、色々な金融
商品・サービスの提案を行うことができ収益の機会が広がる。一方で、金融商品等
の比較、情報提供を行っていくと収益は下がる方向にある。例えば、死亡保険や定
期保険の比較検討を行うと数十個の商品が並ぶが、多くの顧客は一番目、二番目の
商品しか見ていくなく、保険料の安さは魅力で、当然手数料が安い商品を選ぶ。現
状、保険代理店が受領する手数料は開示されてなく、顧客は手数料が安いものを選
んでいるわけではないが、これが良いと選んだものが、結果的に手数料が安い保険
商品になっている。十数年前と比べて、売上げは 1/3 ぐらいに減ってきてている。

4. 金融商品・サービスの制限

- ・ スモールビジネスの方への創業融資では、日本政策金融公庫からの融資が多いが、
金融サービス仲介業で同公庫への媒介はできず、別に貸金業登録が必要となり、法人
口座開設の仲介とよく使われる融資の仲介は、シングルライセンスではできない。
- ・ 取扱商品に制限があり、当社では、金融サービス仲介業ピンポイントでマネタイズ
は難しく、取扱商品が広がることで、顧客の利便性も向上。
- ・ 顧客には一人ひとり異なった課題があり、その課題に対して、金融商品・サービス
の品揃えがないと、顧客のニーズにマッチした金融商品等を提案、選んでいただけ
ない。特に保険や、住宅ローンなどは、複数の金融機関等の商品を同時に扱えるの
は非常に重要。

- 当社（F P）は、保険や、住宅ローン、相続、投資運用・資産管理などの支援を行っているが、例えば、1世帯の死亡保障の設計が1,000万円では保障としてカバーできないばかりか、収益も期待できず、保険金の上限の制限は非常に大きい。現状の金融サービス仲介業は、薄利多売のビジネスモデルになっており、当社のような資産運用・資産管理型のビジネスモデルにはマッチしない。

5. 社内体制の整備

- 現状「三つの防衛線」の概念の下での営業部門、内部管理部門および内部監査部門の3部門の設置・人の配置は、特にスタートアップ企業にとって負担が大きいばかりか、求められる実質的な対応水準を満たすまでの課題もある。

6. 金融機関等との責任分担

- 金サ業者は、所属制がある既存の仲介業者とは異なり、自身がコンプライアンス遵守の責任を持ち、金融機関等との責任分担が明確なところが非常に大事。
- 米国では、3年前から、BaaSを組み込んだ事業者側でコンプライアンスの遵守がかなり大きな問題になっており、背景には、金融機関が急増する事業者を管理できなくなつたことがある。金融機関が事業者の管理を全部行うのは現実的に難しい可能性があり、金サ業者のように責任分担を明確にし、事業者自身が責任を持つ方が、個別最適ではなく全体で見たときには、リスクが減っていく形になる。
- 所属制がない金サ業者がどこまで責任を負うかは、大事な問題として発生する。足元、証券口座への不正アクセスの事案では、顧客にも過失があったと思うが、結果的には、証券会社は、顧客の損失の全部または半額を補償することになりそうである。特にオンラインで取引を行う場合で、フィッシングの問題などで顧客に被害が発生したときに、顧客にも過失はあるが、金融機関側に社会的にそれなりの補償が必要となつたときに、金サ業者はどう絡んでくるのか、分かりにくい。
- 金サ業者のサイトがフィッシングに遭い顧客に被害が出たときは、最終的には銀行の顧客なので、銀行が責任を取るという整理は当然しているが、悩ましい問題。フィッシングに遭ったサイトは、金サ業者が提供するもので、モニタリングは行っていたのかという議論はあり、サービスを提供し、媒介を行うという観点では、金サ業者にも何らかの責任を負っていただかないとフリーライドになつてしまふ、モラルハザードが効かないという悩みがある。
- 顧客に生じた損失の分担については、電子決済等代行業の創設時にも重要な論点となつた。現在日本では、金融機関と電子決済等代行業者の間の個別の契約で対応す

ることになっているが、ヨーロッパの PSD 2 では、銀行が一時的に責任を負った上で、金融機関が仲介業者に求償していくという法制度。日本は、個社契約での対応となっており、金融機関ごとに契約内容が変わっているのは大変ではないか。

- ・ 全国銀行協会（全銀協）を中心に作成した契約のひな型をベースに銀行と電子決済等代行業者がそれぞれ個別に契約を締結し、顧客の補償につき条項を定めた。損失が発生した場合には、当該事案の内容に応じて個別具体的に話し合いで決めるという内容になっていることが多い。

7. 苦情等への対応

- ・ 顧客の苦情や不満等への対応は、非常に重要なポイント。当社（銀行）では、銀行代理業者、金サ業者の顧客からの苦情等については、個別にモニタリングを行う態勢を整備。現状、銀行代理業者や金サ業者を経由した顧客からの苦情等はあまりなく、多いという傾向もない。
- ・ F P 業界でも顧客の苦情等は皆無ではなく、その原因の 1 つに報酬の形態がある。
- ・ 消費者問題で今一番の大きな課題は、新しいサービスでは、照会先や、誰が自分の質問・苦情に対応してくれるのか分からぬことである。

8. 保証金

- ・ 多様な事業者が参入、競争、イノベーションを期待するが、保証金の引下げ等について、全面的に賛成とは言い切れない。何らかのハードルは必要であり、悪い事業者のビジネスが成り立たないハードルは設けることは重要。
- ・ 電子決済等代行業では、財産的基準として、純資産額が負ではないことが求められている。スタートアップ企業の場合、資金調達の間で純資産額が負になる可能性があり、保証金の供託にはこうしたリスクがないことから、必ずしも保証金がなければいいわけではない。
- ・ 事業者が規制を遵守して役割を發揮できれば良く、ハードルが低くなり参入する事業者が増えて、ワンストップでの金融商品・サービスの提供は、国民にとっても非常にメリットが大きく、今の状態で全く事業者が増えないというよりは、引き下がった方が良い。
- ・ 保証金の額については、初年度は 1,000 万円で、次年度以降は 1,000 万円に前事業年度の年間受領手数料等の 5 % の額を加えるという基準になっている。そのことを前提に、顧客保護の点で充分なのか、事業者にとって負担が重くないか、初年度

1,000万円でも負担が大きいところ、さらに高額になると事業展開のディスインセンティブになるのではないか等について検討が必要。

- ・ 損害賠償の担保として一定の金銭が必要だという心配は分かるが、金融業者として、多数の顧客に対して色々な金融商品を販売している中で、1,000万円で顧客保護になるのかというと、十分ではないというのが率直な感想。最低資本金、保証金の供託という規制がこの時代に本当に意味があるのか。金融サービス仲介業の場合、特に顧客、事業者のためになると思われる者が躊躇する要因になっているとしたら、真正面から問いかけてもいいのではないか。金融庁において、他の業法・他の参入規制も含めて横串での見直しが必要な事項かもしれない。

(注) 事務局において、「金サ法のいわゆる5年見直しに関する懇談会」第1回会合および第2回会合でのメンバーからの意見等を要約、取りまとめた。

以上