

2025年10月14日

金サ法5年見直し懇談会 第4回会合

金融サービス仲介業法制に関する検討課題

東京大学 大学院法学政治学研究科 教授

加毛明

■金融サービス仲介業

- 令和2年 金融商品の販売等に関する法律 改正
→金融サービスの提供に関する法律
- 令和6年 金融サービスの提供に関する法律 改正
→金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律
(金融サービス提供法)

■加毛明「金融機関と顧客の仲介に関する法的課題(上)(中)(下)」法律時報94巻12号(2022年)、95巻1号、95巻2号(2023年)

- 金融サービス仲介業に関する法的課題
 - ・論文で指摘した法的課題の顕在化
 - ・制度導入後のビジネス展開に伴う法的課題

■背景事情

- 「スマートフォンのアプリケーションを通じ、利用者の資金ニーズや資産状況を基に、多数の金融機関が提供する金融サービスの中から、個人のライフプランに適した金融サービスの比較・推奨等を行うなど、日常生活上の金融取引ニーズに応える新たなビジネスが展開されることが想定される。」（岡田ほか(2021)7-8頁）

→利用者の情報の利活用による多様なニーズに応える金融仲介サービスという
ビジネス展開の想定

- 金融サービス仲介業：「複数業種かつ多数の金融機関が提供する多種多様な商品・サービスをワンストップで提供する仲介業者に適した業種」（岡田ほか(2021)8頁）

■既存の金融仲介業に対する規制の問題点

- a. 金融の各分野（保険、証券、銀行）で異なる業種が設けられること
⇒「複数業種」にまたがったワンストップ・サービスの提供の阻害
 - b. 所属制の採用（保険代理店、金融商品仲介業、銀行代理業）
 - ・金融機関の委託を受けた業務の提供
 - ・所属金融機関による監督（業務の健全・適切な運営を確保する措置）（保険業法施行規則53条の11第1項、銀行法52条の58第1項）
 - ・所属金融機関の損害賠償義務（保険業法283条1項、金融商品取引法66条の24、銀行法52条の59第1項）
 - ・使用者責任（民法715条1項）の特則
 - 所属金融機関への従属性
- ⇒「多数の金融機関」の提供する金融商品・サービスの取扱いの阻害

■金融サービス仲介業と顧客・金融機関の関係の多様性

- 顧客からの委託を受けた業務の提供
- 金融機関からの委託を受けた業務の提供
- 顧客・金融機関の双方からの委託を受けた業務の提供

■顧客からの委託を受けた業務提供の除外（預金等媒介業務の一部）

→金融機関からの委託を想定した業務の存在

■誠実公正義務（金融サービス提供法2条1項）

- 適切な情報提供に基づく商品・サービスの選択等に関する適切な判断の機会の保障で足りる（常に顧客の利益を優先する義務（ベスト・アドバイス義務）などを負わない）という理解

cf. 保険仲立人

- 「保険会社から独立したと存在して、顧客の立場に立って保険募集を行う者」（保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ（2013）25頁）
- 誠実義務（保険業法299条）
 - 「自己が知り得る保険商品の中から顧客にとり最も適切と考えられるものを、理由を明らかにして助言する」（保険会社向けの総合的な監督指針V-5-3）
 - （私法上の）ベスト・アドバイス義務

Ⅲ. 規制の特徴

1. 顧客からの委託を前提としないこと

7

■情報提供義務（金融サービス提供法25条）

●手数料、報酬その他の対価の額その他内閣府令で定める事項（金融サービス提供法25条2項）

- 「顧客本位のサービス提供を謳いながら、実際には、金融機関から受け取る仲介手数料の多寡に基づいて金融サービスを推奨するインセンティブが働いていることも考えられる。」（岡田ほか（2021）10頁）

cf. 保険仲立人

- 手数料開示義務（保険業法297条、保険業法施行規則231条）

■保証金の供託義務（金融サービス提供法22条1項）

●所属制に代わる顧客保護の措置

- ・金融サービス仲介業者が専ら金融機関のために業務を提供する場合における金融機関の使用者責任（民法715条1項）の可能性

■保証金の金額

- 最初の事業年度の終了日から3ヶ月を経過する日までは1000万円、その後は1000万円に前事業年度の年間受領手数料の5%を加えた金額（金融サービスの提供に関する法律施行令26条）

■財産的基礎に関する要件に代わる参入規制としての機能

■金融サービス仲介業者賠償責任保険契約による保証金供託の免除（金融サービス提供法23条1項）

- 顧客に対し高度に専門的な説明を必要とするものとして政令で定めるものの除外（金融サービス提供法11条2項1号～3号、3項、4項1号～4号、5項）
 - 「顧客に対し高度に専門的な説明を要する金融サービスの取扱いに制限を設け、販売・勧誘に係る顧客トラブルを未然に防止することを図る。」（岡田ほか8頁）
 - 高度に専門的な説明を行う能力のない事業者の参入の可能性？
- 「高度に専門的な説明」の必要性とは異なる規制の根拠
 - 個人顧客に対する極度額方式の貸付などの除外（金融サービスの提供に関する法律施行令17条2項、20条）
 - 過剰与信の制度的な防止（参議院財政金融委員会附帯決議18項）

■ 「高度に専門的な説明」の必要性とは異なる規制の根拠

● 保険金が一定の金額を超える保険契約及び終身保険契約の除外

- 「保険契約には、支払事由の発生に対して無制限の補償や長期の保障・補償を約するものがあるが、このような高額・長期の保険契約の締結の仲介にあたっては、一般に、個々のリスクと顧客意向の見極めや商品内容等の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、商品性による限定に加え、商品の特性に応じて、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。」（金融審議会・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（2019）23頁）

⇔ 高額・長期の保険契約が「高度に専門的な説明を要する」とは限らない

→ 「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」

（衆議院財務金融委員会附帯決議3項、参議院財政金融委員会附帯決議11項）

ための規制？

■金融サービス仲介業のビジネス・モデル（第1回事務局資料）

- ① マッチングプラットフォーム型・ネオバンク型：金融サービス仲介業者が持つ顧客基盤や、保有データ、ネットワーク等を活用して、顧客と従来顧客接点がなかった金融機関等をマッチングさせるビジネス
- ② コンサルティング型：顧客の立場に立ち、ライフスタイル・必要なシーンにあわせ、ワンストップで、顧客により適した金融商品・サービスを提案、成約のサポートをするサービス
- ③ 業務代行型：金融機関等から委託を受けて、金融機関等の業務の一部を代行に行うBPOビジネス

■金融サービス仲介業の類型化の必要性

→理念型（Idealtypus）としての「A) 顧客指向型」と「B) 金融機関指向型」

A) 顧客指向型

- 主として顧客の利益のために業務を提供する場合
- 金融市場において期待される役割
 - ・顧客情報の利活用
 - ・金融商品・サービスに関する顧客の需要の明確化
 - ・金融機関からの独立性
 - ・複数の金融機関の商品・サービスの比較・推奨
 - ・顧客の利益に適わない商品・サービスの市場からの排除
 - ・顧客の利益に適う商品・サービスの組成・開発の促進

A) 顧客指向型

●消費者の脆弱性と選択の実質性の保護

- ・「環境が大きく変化している現代社会では、個人は他者のサポートがなければ単独で選択することは困難となっており、他者からの不当な干渉がなければ十全な自己決定であると推定することも、個人の主観的な判断に委ねて自由を拡充すれば幸福が最大化されることが考えることも困難となっている。……。そこで、消費者法制度においては、選択の実質性を保護するアプローチとして、他者との適切な関係性の構築を促進し、関係性から生じる信頼を保護する役割を果たしていくことが考えられる。」（消費者法制度のパラダイムシフトに関する専門調査会（2025）13頁）

- ・「事業者が適切な関係性の構築に向けて行動するように促すこと」
 - ・「消費者が意思決定・判断にあたって、家族や知人、地域社会等の人によるサポートや技術によるサポートを利用できるにすること」

A) 顧客指向型

● リレーションシップ・バンキング（伴走型融資）の促進

- ・ 事業性融資の推進等に関する法律

- ・ 企業価値担保権の新設

- ・ 「企業価値担保権は、金融機関が事業そのものの価値に着目した伴走型の融資を行い、事業経営をモニタリングし、経営者による事業のリスクテイク（拡大や承継等）や早期の事業再生の支援を促進することを主な目的とするため、経営者保証や経営者個人の財産に対する担保権の利用については、基本的に、制度趣旨とは相容れないためである。」（水谷ほか（2024）9頁）

- ・ リレーションシップ・バンキングの特徴（Boot (2000) 10)

- ① 金融機関が借主の機密情報を取得するために投資を行うこと

- ② 金融機関が当該投資の収益性を、顧客との長期にわたる複数の商品・サービスを通じた多角的な相互関係を通じて評価すること

→担い手は（商業）銀行に限られない

B) 金融機関指向型

- 主として金融機関の利益のために業務を提供する場合
 - ・金融機関の販売チャネルの拡大
- 組込型金融（エンベディッド・ファイナンス）の位置づけ
 - ・事業者と金融機関をつなぐ役割
 - ・金融サービス仲介業がもたらすメリット（第2回小野沢委員報告）
 - ・金融機関のメリット：新たな顧客基盤の獲得／オープンイノベーションによる新たな機能実装機会獲得／データ活用の促進／API化促進による業務効率化
 - ・事業者のメリット：自社で金融機能を開発する必要なく金融サービス提供可／UX向上（顧客エンゲージメント強化、利便性の高いサービス提供による顧客満足度向上）／事業機会の拡大
 - ・金融機関から金融商品・サービスの提供を受ける最終的な主体は事業者の顧客（エンド・ユーザー）

(1) 誠実公正義務

A) 顧客指向型

- 保険仲立人の誠実義務（保険業法299条）と同様の義務内容
cf. 投資助言業務を行う金融商品取引業者の忠実義務（金融商品取引法41条1項）・善管注意義務（金融商品取引法41条2項）

(2) 情報提供義務

A) 顧客指向型

- 金融機関からの独立性の確保の要請

B) 金融機関指向型

- 手数料などの事業戦略上の重要性

(3) 保証金の供託義務

A) 顧客指向型

- 金融機関からの独立性の確保の要請
- 財産的基礎に関する要件に代わる参入規制としての機能
→保証金の供託義務とは別の規制による対処の可能性？

B) 金融機関指向型

- 所属制に代わる顧客保護の措置
 - ・金融機関の使用責任（民法715条1項）の可能性
- 金融機関との契約における損失分担に関する定めによる対処？
 - ・所属制の柔軟化（硬直性の緩和）の可能性？

(4) 取扱可能な商品・サービスの制限

A) 顧客指向型

- 顧客情報の利活用

- ・顧客情報の分析が活かされるのは「専門的な説明」を必要とする商品・サービス
- ・顧客に対する適切な説明を行うための工夫

- 金融機関からの独立性の強化

- ・多様な商品・サービスの比較・推奨

- 顧客の属性により取扱可能な商品・サービスを異ならせる可能性

(4) 取扱可能な商品・サービスの制限

A) 顧客指向型

●顧客情報の利用範囲・方法

- 金融サービス仲介業務に関して取得した顧客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（金融サービス提供法26条）
 - 「金融サービス仲介業者が、金融サービス仲介業務において取り扱う顧客に関する非公開情報等（……）を他の種別の金融サービス仲介業や兼業業務に利用する場合、及び兼業業務において取り扱う顧客に関する非公開情報等を金融サービス仲介業務に利用する場合において、法令及び認定金融サービス仲介業協会の自主規制規則等に基づき当該利用に係る顧客の同意を得る場合においては、下記（2）④に準じて適切な同意の取得が図られているか。」（金融サービス仲介業者向けの総合的な監督指針Ⅲ-2-2(1)⑦）
- 法的ルールの整備の必要性？

(4) 取扱可能な商品・サービスの制限

B) 金融機関指向型

- 販売・勧誘に係る顧客トラブルの未然防止

- 顧客に対する商品・サービスに関する適切な説明の実施

- 説明に関する金融機関との協力の可能性？

- 岡田大ほか「『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』の解説(2・完)——金融商品の販売等に関する法律等関連」NBL1191号7頁 (2021年)
- 金融審議会・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「報告」 (2019年)
- 消費者法制度のパラダイムシフトに関する専門調査会「報告書」 (2025年)
- 保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ「新しい保険商品・サービス及び募集ルールのあり方について」 (2013年)
- 水谷登美男＝大野一行＝飯島隆博＝五十嵐一裕＝掛林美智「事業性融資の推進等に関する法律の概要(上)——企業価値担保権を中心に」NBL 1270号4頁 (2024年)
- Boot, A. W. A., Relationship Banking: What Do We Know?, J. Finan. Intermed. 9, 7 (2000)