

## 金サ法のいわゆる5年見直しに関する懇談会 第5回会合 議事要旨

日 時 2025年12月24日(水) 15時～17時

場 所 アンダーソン・毛利・友常法律事務所 20階 会議室(オンラインと併用)

参加者 吉野座長、加毛副座長、委員、オブザーバー

### 議事概要

#### 1. 開会

定刻になりましたので、「金サ法のいわゆる5年見直しに関する懇談会」第5回会合を開催いたします。本日は報告書の取りまとめに向けて、事務局から「金融仲介業の利活用に向けた必要な措置・規制の見直し(案)のポイント」を説明、意見交換・質疑応答に入らせていただきます。

#### 2. 事務局説明「金融仲介業の利活用に向けた必要な措置・規制の見直し(案)のポイント」

事務局から、報告書の取りまとめに向けまして、本日はポイントについてご説明をさせていただきます。

#### I. 金融サービス仲介業(1ページ)

##### 1. 金融サービス仲介業制度

- 金融サービス仲介業は、赤枠に記載の通り、金融業者がワンストップで複数業種かつ多数の金融機関の多種多様な金融商品・サービスから、顧客のライフプラン等に合った金融商品・サービスを提供し、顧客が最善の金融商品・サービスを選択・購入できる制度として創設された【金融サービス仲介業創設の趣旨】。金融機関には、新たな顧客の獲得、顧客データの共有により顧客ニーズに適合する金融商品・サービスの開発、業務範囲の多様化等が期待されています。

##### 2. 現状と課題

- 現在4年以上が経過しましたが、登録会社数は23社にとどまり、ほとんどが銀行、証券業務で、保険や貸金業務への参入は進んでいません。金融商品・サービスの取扱い制限等があることから、中小企業、ベンチャー企業等の資金繰り支援等の融資が十分ではなく、また、金サ業者・非金融事業者の顧客データを活用した事業性融資ができていない。保険が事実上取り扱うことができないため、個人・ファミ

リーのライフプランに適った総合的な金融商品・サービスの提供ができていない。銀行等との API 連携が進んでいない、参入事業者にとって登録要件を満たすための体制整備の負担が重い参入障壁となっているとの指摘があります。

- ・ 金融サービス業創設の趣旨は、必ずしも実現されていない状況にあるかと存じます。一方この間、組込型金融が拡大、業務代行型（BPO）など新しいビジネスモデルが登場しています。

## II. 金融サービス仲介業の利活用に向けた必要な措置の検討・規制の見直しにあたっての基本的な考え方（2 ページ）

- ・ 金融サービス仲介業の利活用に向けた必要な措置の検討・規制の見直しにあたって、3つの基本的な考え方を掲げています。1. 金融サービス仲介業創設の趣旨の実現を目指し、課題に対応するための必要な措置の検討・規制の見直しが必要。2. 金サ業者のビジネスモデル・業務内容、規模等に応じて、必要な規制が必要な範囲で課され、顧客保護の充実を図る。3. 多様な事業者の参入、イノベーションの促進を図り、金サ業者の安定的な収益基盤の構築につなげる。

## III. 現行規制（2 ページ）

- ・ 金サ業者に対しては、所属制の不採用による顧客保護の代替措置として、(1)保証金の供託は、顧客に対する損害賠償資力の確保、併せて財産的基盤・参入要件として機能。(2)金融サービスの取扱い制限は、「顧客に対し高度に専門的な説明」能力がない不適切な事業者の参入を想定した顧客の被害・トラブルを未然に防止するための措置。(3)顧客の求めに応じた情報提供は、金融機関からの仲介手数料の多寡に基づく金融商品・サービスの推奨のインセンティブが働くことを想定、顧客が金サ業者の立場を適切に評価できるよう措置。
- ・ 販売・勧誘に係る規制は、既存の仲介業者の規制がほぼそのまま準用されている。

## IV. 金融サービス仲介業の利活用に向けた必要な措置の検討・規制の見直し（案）（2 ページ）

- ・ 金サ業者について、主として顧客の利益のために業務を提供する「顧客指向型」、主として金融機関の利益のために業務を提供する「金融機関指向型」に分類のうえ検討を行った。

## 1. 金融サービス仲介業の類型化による検討（3ページ）

- ・ 金サ業者のビジネスモデルを大きく3つに類型化しています。コンサルティング型は、当初想定されたビジネスモデルで、顧客の立場に立ち、ライフスタイル・ニーズに適った総合的な金融商品・サービスを提案、サポートするもので、顧客指向型に該当しコンサルティング型金サ業者とします。
- ・ マッチングプラットフォーム型は、組込型金融等が該当し、当初想定されたビジネスモデルで、金サ業者は、顧客の立場に立ち、金融商品購入の動線的機能・役割を担い、金融商品等の説明は、主に金融機関が行い、組込型金サ業者とします。注書のとおり、金融機関の立場に立つということで、金融機関指向型と整理していますが、取扱金融機関や金融商品の種類・数などによっては、顧客指向型に該当する場合もあると考えます。
- ・ 業務代行型は、BPOベンダーが該当し、新しいビジネスモデルで、金融機関から委託を受け金融機関のためにその業務の一部を行い、金融商品の比較勧誘は行いません。金融機関指向型、業務代行型金サ業者とします。

## 2. 必要な措置の検討・規制の見直し（案）①、②（4、5ページ）

- ・ 必要な検討見直し(案)は、現行規制に沿って、顧客指向型と金融機関指向型それぞれ提案しています。

### 保証金の供託義務

- ・ 保証金は、顧客への損害賠償資力の確保と、不適切な事業者の排除のための財産的基礎・参入要件として機能しています。顧客指向型では、現在金サ法で定める保証委託契約の締結、賠償責任保険への加入の促進に取組を進める。金融機関指向型については、金融機関が顧客に対する損害賠償責任義務を負う場合には、供託しないことを認める。

### 金融商品・サービスの取扱い制限

- ・ 顧客指向型は、顧客の立場に立って、顧客の情報を収集・分析し、個人のライフスタイルや法人のニーズに適った金融商品・サービスを提案するためには、複数業種、多数の金融機関からの提供が必要であり、原則として、取扱い制限の撤廃、少なくとも別紙「I. 拡充要望事項」は必要不可欠の措置です。一方、金融機関指向型については、顧客へ提供する金融商品・サービス、金融機関からの受託業務の拡大には、別紙「I. 金融商品・サービスの拡充（要望事項）」は必要不可欠な措置です。

- ・ 2の金融商品等の取扱いの拡大は、金融機関からの独立性を高め、金サ業者の安定的な収益基盤の構築につながる。3の顧客情報の利活用は、顧客の金融商品等の選択をサポートするもので、その促進に向けたルール等の検討、整備が必要。4の銀行等とのAPI連携では、その後押しが必要です。

#### 顧客に対する情報提供義務

- ・ 顧客の求めに応じた情報提供については、顧客指向型では、経済的なインセンティブに関する透明性の確保するための措置として必要。一方、金融機関指向型では、顧客が金融機関への委託業務で手数料等を受領していることが分かっている場合には、手数料等の情報提供は要しないとしています。

#### 顧客本位の業務運営原則、誠実公正義務

- ・ 顧客指向型、金融機関指向型いずれも顧客本位の業務運営の定着化、顧客に対する適切な説明の徹底・確保が必要。顧客指向型では、その徹底・確保に向けて、忠実義務および善管注意義務の明示化が必要。一方、金融機関指向型では、忠実義務・善管注意義務の明示化は行わないとしています。

#### 上記以外の金サ業者に対する規制

- ・ 金サ業者は、仲介行為が媒介に限られているが、既存の仲介業者の規制がほぼそのまま準用されており、規模・業務形態・内容等から見て、例えば、「三つの防衛線」の各部門の整備、業務経験者への配置など体制整備の負担が重く、参入障壁となっているとの指摘がある。多様な事業者の参入、イノベーションの促進、金サ業者の安定的な収益基盤の構築につなげるため、別紙「Ⅱ. 金融サービス仲介業者に対する業規制の見直し（要望事項）」は、必要不可欠な措置であります。

### 2. 必要な措置の検討・規制の見直し（案）まとめ（6ページ）

- ・ 以上の検討・見直し案をまとめたものです。1番下の【参考】金融機関の関与については、全体で見ると顧客指向型はなしと整理をし、一方、金融機関指向型では、現在の業務実態として、委任契約の下、金融機関の一定の関与があり、組込型から業務代行型につれて、金融機関との結び付きが強く・関与が高いというふうに認められます。

### V. 本協会（JFIM）の対応（7ページ）

- ・ 本協会（JFIM）は、上記Ⅱの基本的な考え方の下、適切な自主規制規則等の検討を

行い、まずは、正会員（JFIMの自主規制の対象となる会員）における顧客本位の業務運営、顧客に対する適切な説明が徹底・確保されるよう、4つの事項について、措置・自主規制規則の改正等の検討を行う。

#### **1. 正会員の経営管理に関する事項**

- ・ (1) 正会員は「顧客本位の業務運営に関する方針」を作成、公表し、JFIMはウェブサイトに掲載、周知に努める。(2) 忠実義務および善管注意義務について、金商法を参考に、ルール化・明示化を図る。(3) 正会員が新たな金融商品・サービスを取扱うにあたっては、日本証券業協会の投資勧誘規則の「合理的根拠適合性」を参考に、その審査、社内態勢の整備を求める。

#### **2. 正会員のコンプライアンス態勢の整備に関する事項**

- ・ (1) コンプライアンス業務担当役員等、(2) 法令等遵守統括責任者および法令等遵守責任者、(3) 広告審査責任者の配置です。いずれも参考にあるように、JFIMでは、有価証券等仲介業務では内部管理統括責任者等の制度を設けており、預金、保険、貸金業に拡げて配置等を求める。担当役員、各責任者について、一定の資格要件を定め、登録・配置状況のモニタリングを行います。

#### **3. 苦情・相談態勢の整備に関する事項**

- ・ (1) 正会員は、一定の資格要件を満たした苦情等業務統括責任者を配置し、JFIMはその配置状況のモニタリングを行います。(2) JFIMは、正会員が定め公表する「苦情・相談窓口およびその対応」をJFIMのウェブサイトに掲載・周知に努めます。

#### **4. JFIMの自主規制機能の整備**

- ・ JFIM自身は、正会員に対する研修、モニタリング・監査態勢およびエンフォースメントの手段（定款上の処分の強化（「過怠金の賦課」を加える。））等の整備を行います。

### **○ 別紙**

#### **I. 金融商品・サービスの拡充（要望事項）（1ページ）**

JFIMが6月に実施したアンケート調査の項目で、【説明・理由】青字を加えています。

#### **1. 預金等媒介業務（銀行分野）（1ページ）**

- ・ (1) 媒介先金融機関に「政府関係機関」の追加、(2) 金融サービス仲介業者・一般事業者が行う事業者向け貸付に係る制限の撤廃は、このページの1番下にあるとおり、中小企業・スタートアップ企業等の資金繰り支援等にとどまらず、事業性融資

の推進を後押しするものと考えています。

- ・ (3) 個人向けカードローンの取扱いの解禁は、カードローンの役割がより大きくなる中で、利便性の向上、日常生活での不測の出費に対応しようとする個人を対象にして、取扱いを要望。多重債務の問題は、④のとおり、金サ業者は、媒介のみを行うもので、銀行等、貸金業者において、総量規制等のルールの下、上限枠の設定、貸付け判断、融資の実行が行われるもので、金サ業者が取り扱ったからといって、多重債務問題が生じる蓋然性は低いというふうに考えています。

## **2. 保険媒介業務（保険分野）（3ページ）**

- ・ 取扱うことができる保険商品の拡大、保険金の上限額の撤廃・引き上げを求めるものです。保険商品の取扱制限は、既存の店舗網、雇用が失われることがないことを根拠とされたものと考えられます。要望理由として、①他の金融商品と併せて、多様な保険商品の販売ができれば、顧客は保険の見直しや、ライフプランのアドバイスを受ける機会が増え、利便性の向上を図ることができること。②現行保険金額の上限では、保障（補償）が不足すること。③特定の保険会社に所属しない独立性の高い金サ業者の活用は、販売チャネルの多様化や、販売・商品開発面での競争促進の実現、保険業界の不祥事案への対応に繋がるものと考えられること。④乗合代理店と同等の販売勧誘規制が課されているにもかかわらず、取扱い制限により、保険会社・事業者は、乗合代理店の選択しかできないような不公平な競争環境となっていることを挙げています。

## **3. 有価証券等仲介業務（証券分野）（5ページ）**

- ・ (1)貸付型ファンドの取扱いの解禁、(2)取扱うことができるセキュリティトークンの拡大、(3)投資顧問契約・投資一任契約の締結の媒介に係る取扱制限の撤廃は、いずれも個人投資家のニーズが高く、個人投資家の資産運用の選択肢を広げ、個人の安定的な資産形成の実現、市場の拡大、資産運用立国の実現にも資すると考えています。

## **4. 信託媒介業務の追加、信託商品の取扱いの解禁（6ページ）**

- ・ 9月の第3回会合で、信託協会から説明・要望があった信託媒介業務の追加、信託商品の取扱いの解禁です。金サ業者・非金融事業者がこれら信託商品を扱うことにより、その認知が広がり、これまで信託銀行・信託商品になじみがなかった顧客の購入拡大が見込まれ、個人の安定的な資産形成の実現に資すると考えています。

## II. 金融サービス仲介業者に対する規制の見直し（要望事項）（7ページ）

- ・ 金サ業者に対する規制の見直し・要望事項で、最後の9ページの5までは、6月のアンケート調査・要望事項で、6で新たに「『三つの防衛線』」の下での組織運営体制の柔軟化」を加えています。特に小規模または業務が限定的な金サ業者については、媒介業務の特性やその規模・業務等に応じた柔軟な対応・組織運営体制の容認を要望しています。

### 3. 意見交換・質疑応答

- ・ 3つ類型、コンサルティング型、マッチングプラットフォーム型、業務代行型について、顧客の側は、どのタイプの金サ業者か分かるのか。例えば、店舗に行って、業務代行型だと分かっていたら、そこは特定の金融機関の商品だけを宣伝、推奨すると分かる。そうでないと、あたかもそれが最も良い金融商品として紹介されたと誤解してしまう恐れがある。コンサルティング型と業務代行型では違い、コンサルティング型とマッチングプラットフォーム型は、連続的で完全に分かれているわけではないという印象を持っている。
- ・ 今のご指摘は大変重要なところで、同一の業務でありながら、主として義務を果たす相手方が違う存在が併存しているのは、顧客から見ると非常に分かりにくいと思う。組込型金融が、ニーズがあって金融サービス仲介業（以下「金サ業」という。）の枠組みを使って発展してきたのは承知している。組込型金融がどういうサービスを提供しているかという、特定の金融機関のためにデリバリーチャンネルを提供していると言え、当初金サ業が想定した顧客側に立って、顧客に対して多種・多様な金融商品・サービスの選択肢を提供するというものとは、相当違うのではないかと思う。そういう意味では、資料3ページの「マッチングプラットフォーム型」が、当初想定されたビジネスモデルと言えるかどうかは、やや疑問ではある。
- ・ 顧客からすれば、「あなたはどのような立場の方ですか」と聞き、「金サ業者で登録しています。」と答えてもらえれば、金サ業者と分かるかもしれないが、同じ金サ業者でも誰にどのような責任を負うのかは、全く別のものであるということになる。例えば、誰かに忠実義務を負うのかどうかや、情報提供義務の内容が違う業務を1つの名称で整理するのが適切かどうかは、制度設計する側の立場からすると、よく考えなければならない気がする。

- 例えば、組込型金融で見ると、どちらか言うと、既存の仲介業・代理業がやっていることに近く、オンラインで非常に簡単に行われる。代理業とは、顧客との間で契約・法律関係が成立するという違いがあるが、顧客から見ると、オンライン環境下ワンフローでサービスが提供されている場合、どこで法律関係が成立しているかが分かるのだろうかということもあり、非常に分かりにくい方向性を提案しようとしているのではないかと危惧を持っている。すっきりした提案で、自信をもって、金融当局に対して、この方向性をぜひ採用すべきであると言えるかということ、まだ十分になっていないと思う。
- 良い形態にするには、どうしたらよいか。
- 組込型金融という形で、デリバリーチャンネルをよりライトタッチで増やすというプレイヤーが出てきている。また、複数の金融機関を選択肢として並べるのではなく、特定の金融機関のためにその金融機関の金融商品・サービスのみを提供している金サ業も存在している。これらは、見え方としては代理業に近いと思われる。代理業の延長線上に、オンライン環境下でももう少しライトタッチのデリバリーチャンネルを提供するだけの業務を作るとというのが本来の姿と考えられる。顧客のために多種多様な金融サービスの選択肢を提供するという目的で創設された金サ業の中で、そういった業を発展させていくのではなく、むしろ金サ業とは別の名前を作った方が本来の規制の在り方として望ましいという風に考える。金融庁がどうしてこういうようなものを認めてきたのかよく分からないところもあるが、全体の仲介業の枠組みの中で、より発展すべきだと考えたら、そちらの方が発展すべき方向ではないかと感じている。
- 当初に想定されていた金サ業は、多分、コンサルティング型で、いろいろな金融商品の中から最も適ったものを顧客に紹介して金融機関が提供するもので、ご指摘があった特定の金融機関・商品を紹介するのは、実態としては所属制・代理業に近いようにも考えられる。
- 組込型金融などはニーズがあって伸びており、ビジネスモデル自体を否定しているわけではない。こうしたビジネスを、顧客に対して多種多様な金融サービスを提示

した上で、ベストなものをアドバイス・提供するという枠組みである金サ業で、さらに伸ばしていくのがいいのか。そうではなく、今回の5年見直しの中で、別な法律を作るのは難しいかもしれないが、むしろ本来の自然な姿を提案していった方が良くと思う。

- 例えば、金融機関が顧客に対する損害賠償責任を負う場合は、金サ業者に保証金の供託をしないことを認めるという提案があるが、ほぼ所属制に近いと考える。独立のプレイヤーとして一定の媒介業務を行う以上、金サ業者が全く損害賠償責任を負わないというケースはあり得ないと思う。提案自体が、どちらかと言うと、金融機関に所属するに近い想定だと考えられ、そういう意味でも、金サ業の枠組みの中ではやっぱり無理があるのではないかと思う。全体の取りまとめの方向性とは、ひょっとすると全然違う方向性かもしれないが。
- 顧客がどういうタイプなのかが分かれば良いのだが。
- 今のご懸念には非常に共感するところがある一方で、「顧客指向型」と「金融機関指向型」と一刀両断で切り分けてしまう整理の仕方自体にちょっと問題があるのではないかと思っている。金融機関が直接金融商品・サービスを販売勧誘する場合であっても、法令、金融庁の指導、顧客本位の業務運営の徹底があつて、顧客本位でない・顧客の側に立っていない金融事業者は、あつてはならない筈である。顧客と金融機関が対立関係にあつて、金サ業者がどっちに立つのか決めつけること自体少し問題がある気がする。
- 組込型金融については、金サ業の枠組みがやりやすかったからと思っている。それを更にやりやすくするためにどうすれば良いかを言うだけではなくて、顧客のニーズがこの辺にあり、今の金サ業・組込型だとできないことがあるというような説明がないと説得性がないと思う。
- 保証金の供託について、制度的な差を設けると確かにそういう整理が必要となるが、そこまでやるのか、要望していくのかは、もう少し議論した方がいいと思う。それ以外については、概ね中身については賛同したい。
- 金サ業は、元々が媒介であり、最終的に契約に応じるか否かは金融機関が決め、金融機関は、金サ業者から媒介があつたら何でも契約するわけではなく、顧客指向型、金融機関指向型であれ、例えば「三つの防衛線」などそこまで重い規制を課さ

なくて良いのではないかと思う。例えば、説明ができない事業者がいたら複雑な金融商品は販売できないという懸念は何となく分かるが、金融機関は、金サ業者が説明能力等があるかどうかを審査すべきであって、所属していないからといって、どんな金サ業者からでも注文を受けていいのかは、金融機関のコンプライアンスとして非常に疑問に思う。事前にいろいろなことを懸念して規制を重くしていることが、ひいては顧客のニーズに応えられてないという問題意識で整理すると、より必要な規制が必要な範囲で課されることになると思う。

- 最終的な報告書の取りまとめでは、是非、基本的な考え方として、業界団体からの報告書とは言え、顧客のニーズがこういう方向にあるので、それをより良く満たすためには制度的な障害があり、それを見直してほしいということを強調していただきたい。事務局の説明では、この業界が伸びないので、こういう規制を外してくれと要望しているように聞こえ、基本的には、顧客が求めているものがあり提供したいが、現行の規制が障害となり思うように提供できないから見直してほしいというスタンスを徹底すべきだと思う。
- 事務局の説明や、話を聞いて、金サ業という同じ枠組みの中で、全然違うビジネスモデル・業態が共存しているような印象を待った。
- 顧客指向型は、我々がやっているファイナンシャル・プランナー、国際的にはファイナンスアドバイザーを目指していることが明確化され、非常にありがたいと感じた。資料7、8ページの本協会（JFIM）の対応「1.正会員の経営管理に関する事項」、「2.正会員のコンプライアンス態勢の整備に関する事項」は、まさに欧米のファイナンシャル・アドバイザーのコンプライアンスの基準を追いかけていく形で、非常に国際的・グローバルに近付いており、良い方向だと思う。
- 顧客指向型は、現状、カスタマイズ型のビジネスモデルで、まとまるメリットがあまりないということで、ほとんどが個人事務所や、個人事業主で、コンプライアンスの遵守コストが非常に重い中、この体制をとれるところは、おそらくほとんどなく、多くがデジタル事業者となってしまうと思う。形としては、凄く理想的な形でいい方向に向かっているが、コンプライアンス面では、より厳しくなっている印象を受けた。
- 我が国では、当局が一つひとつの事業者を監督する体制をとっているが、特に小規模な事業者では、それに対応する体制を構築するのは難しいと思う。諸外国、例えば

フランスでは、ファイナンシャル・アドバイザーを取りまとめる組合が4つあり、アドバイザーは、どこかの組合に所属したら仕事ができ、組合がアドバイザー個々をチェックし、当局が組合をチェックするという二重構造、監督体制となっている。オーストラリアに非常に似たスタイルである。理想としては、凄く高くていいと思うが、監督体制、事業者のビジネスモデルなども合わせて考え実施していかないと、現実として、これを取り込む事業者は、なかなか出てこないのではないかと。

- ご指摘があったように、3つに分類し類型化する以上、業として違うものと提案していくのが理屈上はすっきりするが、そこまでやるかどうかは、業界・協会の皆様との議論かと思っている。レベル感としては、業として違うものとするまでは必要ないかと思う。
- 4点ほど申し上げたい。1点目は、基本的考え方を類型の前に示す必要があり、示していただいているが、金サ業創設当初の趣旨と現状が違うということをもう少し強調してもいいと思う。違ってしまった要因としては、当時の「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」報告書にある「ワンストップで、複数業者から多種多様な金融サービスを提案していく」という創設の趣旨と法の内容が合致していない、法が厳しすぎる内容となっていることが考えられる。代理・媒介を前提とした既存の仲介業の規制をそのまま持ってきて、かつ金融商品の取扱い制限を入れてしまったことで、創設の趣旨と規制の内容が合っていたのかどうか、もう1回考えてみてもいいのではないかと、基本的考え方として言ってもいいのではないかと思う。当初小さく生み、様子をみようという発想があったと思うが、5年近くが経って、業界として大きな問題は生じてないとも言えるのではないかと。事業者数を見ると、金サ業者は23社にとどまり、銀行代理業者134社、金融商品仲介業者692社、電子決済等代行業者122社、保険仲立人65業者、保険募集人は非常に多く、これらと比べても、金サ業が制度上・ビジネスとして選択されていない、見直しが必要だと言える。
- 2点目は、金サ業は、媒介だけで代理はしないということをもう少し強調してもいいと思う。媒介は契約を締結することはできず、例えば、保証金は、媒介のみと代理では、想定される顧客の損害はだいぶ違うように思う。
- 3点目は、金融機関指向型については、金融機関から委託先として指導・監督されているケースが多いと考えられ、そういう立場になっている場合には、少し緩和の

根拠になるのではないかと思う。

- ・ 最後に、別紙の要望案は具体的に良くまとまっていると思うが、4ページの保険の【説明・理由】1行目「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留意することが根拠とされたものと考えられる」は、既存の業界に対して若干の言い過ぎではないかという気がするがどうか。
- ・ 弊社は、金サ業・預金等媒介業務の登録を受けたが、法令上、預金と為替取引の媒介は、銀行のために業務を行うことが金サ業とされ、何をもって銀行のために業務を行うかは、総合的に判断される運用となっているようだ。仮に、こういった類型ができた場合、事業者から見ると、何をもって顧客の利益のため、金融機関の利益のため業務を行うかの予見可能性が極めて低くなると懸念され、実務上、類型が運用されることは想定しにくい。必ずしも類型に応じて改正内容を分けしなくても良いのではないかと考えている。例えば、金融機関指向型で金サ業者が損害賠償責任を負わないというのは行き過ぎじゃないかと思うが、それ以外は、顧客指向型、金融機関指向型、概ね同じような見直し・要望案とっており、必ずしもその前段として、新たな類型化は必要ないのではないかと考える。
- ・ 法令ではなく監督指針での規制について、例えば、全ての金サ業者に対して、システムリスクやサイバーセキュリティに関し同じ規制が課せられるが、金サ業者自身が開発・運用するウェブアプリケーションを提供する金サ業者と、金融機関のものを使用する金サ業者では、その内容は違い、監督指針の改正や改善を求めたい。
- ・ 事務局です。これまでのところで補足説明いたします。顧客からの見え方ですが、仲介業者は、業務実態として「当社は金サ業者です。」「当社は代理店です。」とはっきりと明示はしていなく、顧客の方も、相手方が金サ業者か既存の代理店かの認識はあまりなく取引を行っていると思います。一方、金サ業者には、できないこと、金融機関との関係などの説明義務が課され、基本的な説明が行われています。
- ・ 顧客指向型と金融機関指向型とに分けていますが、これまでもご意見・ご指摘をいただいているとおり、金サ業者は、顧客本位の業務運営原則の下、顧客の方を向いて業務を行うもので、必要な措置の検討・規制の見直し（案）の検討にあたって類型化した次第であります。金融機関の関与の度合いによっては、規制の柔軟化が図

れるのではないかと考え、顧客指向型・総合型金サ業者では、金融機関の関与はない、金融機関指向型では、金融機関の一定の関与があり、組込型から業務代行型につれて、金融機関との結び付きが強く・関与が高いと整理しています。

- ・ 金サ業創設当初、我が国でも総合的なコンサルティング型ものを作ろうという目的があり、マッチングプラットフォーム型・組込型金融についても、スーパーアプリなどを念頭にしたものと考えられます。現状、特定の金融機関・業務の金融商品に限られており、複数の業務を行うことが、金サ業の本来の姿と思われます。マッチングプラットフォーム型での参入が期待されるのは、多分、非金融事業者で、顧客から見れば非常に身近にアクセスができる業態であって、こうした顧客に対して、金融商品を動線的に案内・提供することは、我が国の金融資本市場全体から見れば、顧客の裾野の拡大、個人の安定的な資産形成・資産運用立国の実現につながるものと考えます。
- ・ 保険の【説明・理由】のご指摘の箇所は、国会の附帯決議を根拠とするもので、「高度に専門的な説明の必要性に加えて」理由としてあげており、決して言い過ぎではないと考えます。なお、個人向けカードローンの多重債務の問題も国会の附帯決議を根拠としています。
- ・ コンサルティング型、マッチングプラットフォーム型、業務代行型について、最終的に法律の中で違いを設けるのはなかなか難しく、検討の整理としては良いと思う。当初想定していたものと違う業態が出てきていること、どう考えるかは、報告書の総論で多分記載した方が良いと思う。法律で想定されていないものが出てくるのは良くあることで、最大の問題は、4業務ができるとしていたが、事実上、保険や貸金業はできない、高度に専門的な説明が必要な金融商品・サービス以外は取扱いができるはずだったが、なぜか極めて簡易な金融商品しか取り扱っていないことである。小さくはじめるということで、高度に専門的な説明が必要な金融商品・サービスの範囲が広がっている。
- ・ 現状顧客指向型の事業者は、収益が取りにくい構造で小規模な事業者が多く、レギュレーションが厳しくなってしまうとの指摘もあり、規制体系として3つの類型に分けない方が良いかと思う。
- ・ 監督指針において業務の内容に応じて対応すべき内容に差を設ける、媒介であることを踏まえ3線構造（「三つの防衛線」の概念の下での社内体制の整備）をどうす

るかは、非常に重要なことで、議論が必要だと思う。

- ・ 私は、金サ法制定に向けての「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」に委員参加していた。この法律は金融庁の強い思いがあっただけだと思いが、正直なところ、ニーズがあるのかがよく分からなかった。業者数が増えない、広がらないというような視点や業界からの要望よりも、立法趣旨・金サ業創設の趣旨を再度確認し、金サ業の必要性について検討することが最優先ではないかと思う。
- ・ 金融庁は元々、顧客サイドに立って金融サービスを提供するコンサルティング型のサービスが育ち、そうしたサービスに国民が対価・報酬を支払うような環境が生まれることを期待していたのではないかと思う。正直なところ、現状、顧客のニーズはあるが、報酬を支払ってでもコンサルティングサービスを受けたいという顧客層は限定的で、ビジネスとしての規模は小さくなく、拡大の見込みも小さく、もしかしたら、ビジネスとしての存立すること自体が難しいのかもしれないと思っている。
- ・ マatchingプラットフォーム型は、消費者取引の分野で取引型デジタルプラットフォームと呼ばれる Amazon や楽天などに似ていると思う。現状、規制はかかっていないが、どう規制していくかがあちらでは議論されている。Matchingプラットフォーム型については、実は潜在的なニーズはとてもあると思う。消費者は、ワンストップで金融商品も買いたいと思っているし、アプリ上に加盟店がずらっと並んでいて、デジタル上で色々と自在に買い物ができる、そんな簡易性や利便性を金融の分野でも望んでいると思う。顧客指向型、金融機関指向型というよりも、消費者取引における取引プラットフォーム型に近い分類であるように思う。Matchingプラットフォーム型は、特に一般消費者に必要とされる一方、これを提供する事業者は、ある程度数が限られてくるので、事業者数よりもニーズがあるかどうか、顧客ニーズに合ったものなのかどうかで見ていく必要があるように思う。業務代行型は、確かに金融商品を比較し勧誘するというサービスではないと思う。
- ・ 保険については、その取扱いが大きく制限されていることには違和感がある。保険商品は乗合代理店という切り分けは、顧客にとっては利便性が大きく損なわれている。保険会社に限らず金融機関は各社、色々な金融商品を開発し提供されているが、基本的に商品内容・設計に大きな差はないのだから、シンプルなものは金サ業者に取扱いを認めてもよいのではないかと思う。

- ・ 最後になったが、全体像には賛同、反対するところはないが、初めの建て付けのところには違和感ありと申し上げておきたい。
- ・ 保険は、金融商品の中の1つで、全体の中でどう配分するかを考えていくのがいいと思う。
- ・ 当社は、BPOベンダーとして、金融機関の業務を金サ業のライセンスを使って行っている。当初、既存の代理業を使って金融機関の業務の一部を行うことを考えたが、やはり特定の金融機関との関係を密にする・業務に特化、肩入れするのは良くないと考え、金サ業の登録の背景がある。
- ・ 特定の金融機関の一部の業務に加えて、今後、コンサルティング型に近づけたビジネスへの展開は考えている。例えば、携帯キャリアの下には、銀行、証券、保険などの会社があり、クロスファンクションで媒介仲介ができないか検討したい。
- ・ 当社は保険媒介業務の登録も受けているが、保険代理店とでは取扱う保険商品が違いすぎて取扱い実績がなく、是非拡充いただきたい。証券では、特に、契約締結前交付書面および契約締結時交付書面については、証券会社および金サ業者から同じ内容の書面が2枚送付され顧客側に残るのは、業務効率化に加えて、顧客が混乱されることになるので、いずれも撤廃いただきたい。
- ・ 顧客志向型と金融機関志向型という類型は、前回会合の報告をもとに整理されたものと思うが、この分類・類型化は一種の理念型であり、議論の整理としての意味を持つものである。それゆえ、この類型を前提として法制度を構築する必然性はないことに注意を要する。
- ・ 現状において、金サ業者と顧客・金融機関の関係は多様であるところ、それぞれに応じて規制の要否・内容が変わってくるのではないかと思う。最善の利益を勘案しつつ、誠実かつ公正に業務を遂行することは、全ての金融業者に求められるが、顧客の利益をどの程度考慮しなければならないのかには濃淡がある。その点をしっかりと捉えることが必要であるように思う。
- ・ 金サ業について、コンサルティング型を中核に据えて、マッチングプラットフォーム型や業務代行型をそれと異なる業態として位置づけることは、立法論としてあり得ると思うが、今回の報告書の中で、そのような考え方を前面に出すべきか否かに

については、慎重な検討を要するのではないかと思う。

- ・ 業務代行型について、特定の金融機関のみではなく、様々な金融機関と取引関係を有するタイプの金サ業者が、徐々にコンサルティング型の要素を帯びてくることが考えられる。そのようなものにも対応できるような制度を設けるべきではないかと考える。
- ・ 別紙4ページの保険の【説明・理由】③の2行目のカッコ書には、「保険業界の信頼の回復と健全な発展に向けた対応」と記載されているが、保険会社の保険金不正請求事案や個人情報の漏えい事案が金融サービス仲介業にとっていかなる意義を有するのかわからないところがある。報告書では、この点についてもう少し説明があった方が良いと思う。
- ・ 金サ業は、創設当初の議論を振り返ると、コンサルティング型に加えて、個人向けの家計簿アプリ、中小企業・個人事業主向けの会計支援・会計アプリを提供する事業者の参入を念頭に置いていたものと考えられる。その意味では、資料のマッチングプラットフォーム型・組込型金融は、当初想定されたビジネスモデルであると考えられる。BPOベンダー・業務代行型は、金サ法施行後に登場した新しいビジネスモデルであり、非常にニーズがある。
- ・ 3つの類型を最終的に法制度として書き分けることができるかは、明確でないところもあり、書き分けた場合には極めて複雑になる側面もある。他方で、現在の実態・業務内容を踏まえた類型化自体は、少なくとも検討の整理としては必要であると考えられる。
- ・ 金サ業者に対する業規制は、各分野ごとに既存の代理・仲介法制の関連する内容がコピーされているが、商品範囲が限定されていることなども含め、最終的に負荷が既存枠組みより大きいと利用されない。保険仲立人に対する規制は全般の整理にも影響しているが、保険の規制は、代理店でも乗合いなどが存在することも含めてメリット・デメリットが合っておらず、極めて限定的にしか利用されていない。
- ・ 3つの類型について、ご指摘があったように、金サ業の中に違う業態があるのは違和感があるが、3つの類型にあわせた規制を作るというよりは、上手く行為規制的に整理できるのではないかと思う。例えば、生活量販店で見ると、生協はどちらかというとユーザー側で、家電量販店はメーカーからの派遣社員がいてメーカー志向

型なイメージがあり、同じようなことが、金融業界でもあると思う。どっちにイニシアチブがあるのか、どれぐらいのパワーバランスで決められているのかをうまく吸収して、規制を検討する必要があるのではないか。乗合いの会社と、1社専属の会社では行為規制に違いが出てきて、業態で規制するというよりは、行為によってうまく分類・規制ができれば良いと思う。

- 銀行が、何か問題が起きたときに、金サ業者は直接金融庁から指導を受けるが、銀行代理店では所属銀行が指導を受けるとアピールして、複数の事業者では、銀行代理店を選択されたケースがあると聞いている。これは、手厚いコンプライアンス体制を築けない事業者が銀行代理店を選択されたケースだと言える。当然にコンプライアンスコストは意識され、特に小規模な事業者については、どこまで体制を求めるかは寄り添う必要があると考える。
- 保険会社での不祥事案が起きて保険仲立人の活用の検討が進められているが、業界におけるカルテル的な慣行などに対する有効な対応だと考えられていると思う。本来、金サ業についても同様の機能が期待されていると思うが、言及・取りあげられていない。アピールして、是非、金サ業者の活用も検討していただければと思っている。
- ニーズがあって伸びているビジネスについて、そのニーズ、リスクに相応しいルールにすること自体はそのとおりで、誤解を招きやすいものでないことが非常に重要だと思う。顧客との関係が最も重要で、顧客に対して多くの選択肢を提供する、例えば、複数の会社の保険や、信託、銀行、証券の品揃えがあり手数料等もそれぞれ違うという立場で顧客に接する金サ業者と、一対一の対応で、例えば、資金運用のニーズがある顧客に対して証券会社の商品を提供する金サ業者とでは、かなり大きな違いがあると思う。顧客に多種多様な金融商品の選択肢を提供していくか、あらかじめプリセットされた金融商品を自動的に、例えば、Yes or No 風な形で販売するかでは、やはり大きな違いがあると思う。その意味では、販売行為の中で大きな差をつけていく考えはあり得ると思う。そして、必ずしも分けなくても、どちらにしても顧客に対して顧客本位の業務運営原則を徹底させる、誠実義務は必要だという点は、ほぼメンバー全員の一致した意見だと思った。
- 組込型金融、ほぼオンライン環境下で金融サービスが提供されるときに、顧客・消費者にとって、相手方が誰なのか分かりにくいとの指摘は、非常に重要だと思う。

消費者委員会等で、オンライン環境下でトラブルが発生したときに、誰のところに申し出て良いかわからず、たらい回しにされるという問題、課題が指摘されている。オンライン環境下で、金サ業者のサイトに入って次に金融機関のサイトに移行するような場合、役割分担、顧客との対応窓口が明確に分かるよう、少なくとも顧客との間は、顧客と金サ業者でトラブル・苦情の解決を図る、金サ業者、金融機関双方に苦情の申出があってもどちらかが責任を取ることを明確にしておく必要があると考える。

- ・ 金融商品・サービスの拡充を求めるのであれば、金融業、銀行、証券、保険などの間の顧客情報の共有の制限を取り払ってほしいという要望はあって良いと思う。例えば、証券で聞いた顧客のニーズを踏まえ、信託等の他の商品を勧誘することは、理解するところでは、顧客の同意が必要で、ややハードルが高い。本業で取得した顧客情報を金融業に活かして金融商品・サービスを提供するということもあり、この機会に、本業、兼業、商品を横並びにし顧客にニーズに適った商品を提供する観点から、顧客情報の適切な利用について提案することも良いと思う。
- ・ 利用者、顧客の金融経済教育のレベルにもよるかと思う。自分では調べなくて全てお任せする顧客もいれば、ある程度調べて金融商品を組合せてほしいという顧客もいると思う。
- ・ 金サ業者の方からは、金サ業の最大のメリットは、金融機関の指導・監督を受けないことであると聞いている。例えば、広告等について、既存の仲介業者では、所属金融機関の審査を受けなければならないが、金サ業者は自身の審査・判断で広告等において迅速な意思決定ができ、スピーディーな業務活動・展開が可能となったと聞いている。既存の仲介業者、特に保険が顕著であるが、保険会社がコンプライアンスをセットで提供し、保険代理店に営業していただく形が構築されており、要求事項も金融機関側である程度確立している。一方で、金融サービス仲介業者は、金融機関の要求事項の調整や自らの体制整備もあるため、既存の仲介業者と比べると自身のコンプライアンスコストは重くなると言える。新しい枠組みで、金サ業者、特に小規模な金サ業者に対してコンプライアンス態勢を提案することになるが、その検討にあたっては、媒介しか行わないことは重要であり、考慮されるべきである。しかしながら、金融サービス仲介業は媒介であり代理を行わないのであるか

ら、当初の予想よりは少ないとはいえ、参入事業者に重要問題が生じていないこともリスクとして考慮すべきである。

- 顧客からの苦情や対応窓口のたらい回しは、現状では金サ業では発生していないと思われるが、今後業務・業種を拡大していく中では、非常に重要な事項であり、適切に対応していく必要がある。
- 顧客にとって、金サ業者がどのタイプであるのかが明らかであることは重要である。第一種金サ業者、第二種金サ業者のような形で業態を区別する必要はないとしても、コンサルティング型やそれに近い顧客志向型の金サ業者を拡充していくためには、コンサルティング型であることをどのように顧客に伝えていくのかを検討すべきように思う。J-FLEC（金融経済教育推進機構）の認定アドバイザー（一定の中立性を有する顧客の立場に立ったアドバイザー）のような認定制度を設けることも考えられるかもしれない。
- コンサルティング型について、顧客のニーズはあるものの、報酬を支払う顧客が限定されるとの指摘は重要である。コンサルティング型の金サ業者について、顧客との利益相反が生じないことを目指すのではなく、一定の利益相反（例えば、金融機関から手数料等を受け取ることを許容しつつ、それを開示することによって、深刻な利益相反が起きない仕組みを整備することが考えられる。英国では、利益相反を厳格に規制することによって、顧客の金融アドバイスに対するアクセスが制限されることになったという問題が指摘されている。日本の実態に即した仕組みの構築が求められると思う。
- 事務局です。補足説明いたします。「V. 本協会（JFIM）の対応」について、コンプライアンス面、特に小規模な事業者にとっては、さらに負担が大きくなるのご指摘をいただいた。JFIMでは、別紙「II. 金融サービス仲介業者に対する規制の見直し」を要望している。これは、媒介業務の特性等を踏まえた緩和要望で、そのうえで、必要と考えられる対応を提案（本協会（JFIM）の対応）しているもので、単に上乘せしたものではない。本文では、顧客指向型、金融機関指向型に分類し、それぞれの実態に応じた規制の必要性・内容等を提案させていただいている。
- 金サ業者者は、小規模・1業務型、小規模・複数業務型、大規模・1業務型、大規模・複数業務型などが存在し、考えられ、それぞれの実態に応じた規制、コンプラ

イアンス体制の整備等求められる。例えば、小規模または業務が限定的な金サ業者について、大規模・複数業務型の金サ業者と同じ内容のものを求めれば負担が重たい。JFIMの自主規制では、それらを踏まえた運営、規則整備を検討して参りたい。

- 金サ事業者は、所属制がなく金融機関から直接の指導・監督を受けることはないが、現在の業務実態として、委任契約の下、金融機関の一定の関与があり、組込型から業務代行型につれて金融機関との結びつき・関与が高いと認められ、顧客への損害賠償義務・保証金の供託義務や、社内体制の整備の役割分担を一部金融機関に負担をお願いする案としている。
- 保険会社の不祥事案では、金融庁の公表資料等を見ると、大規模乗合代理店は販売力が強く、保険会社の営業上の配慮や、保険会社との力関係が逆転する傾向にあることが分かった。保険会社では、大規模乗合代理店については、その業務全てを指導・監督するのはなかなか難しくなってきた、制度上、保険会社は、自らが管理できない責任や、顧客に損害を与えた場合に損害賠償義務が認められるのは違和感がある。これに対して、金サ業者は、保険会社に所属することなく自ら体制整備義務を負い、顧客、保険会社双方から委託を受けて保険媒介業務ができる。保険の不祥事案の再発防止に向けて保険仲立人の活用促進の検討も進められており、家計向けの保険について、金サ業者の活用の検討を期待している。
- 金サ業を市場として見た場合、例えば、シンガポールでは多数の小規模な運用会社があり、英国では主に機関投資家を相手にする大きな運用会社があるが、どちらを目指すのか。シンガポールの小規模な会社でも運用成績は良いようで、一方トラブルが起きたときには大規模な会社の方が安全なような気がするがどうか。
- 例えば、組込型金融は、優良なオンラインサービスとマッチングさせることにより金融へのアクセスを容易にさせようというもので、少人数でも構わないなし、実態としても、金融機関1社専属、営業所のように思っていると思う。組込型金融を伸ばすという観点から、トラブルが起きたときには金融機関が責任を取る、顧客への損害賠償責任を軽減するとうい仕組みは可能だと考える。一方、多数の金融商品を品揃えして顧客とコミュニケーションをとりながらアドバイスするのであれば、金サ業者自身で、コンプライアンス等はしっかり構築してもらう必要がある。大きくタイプが違うが、組込型金融の形態の金サ業者も必要だと考える。

- ・ コンサルティング型、組込型金融どちらもあると思う。初めにコンサルティング型をメインにして検討していくのは非常に大事だと考える。
- ・ 資産運用の相談ができるプロダクト・サービスを提供しているが、実は、お金を借りる、ローンの見直しの相談が半分ぐらいある。顧客が本当に何を求めているのかが分からない。資産運用とって将来のお金のことを考えたときに、住宅ローンを見直したいということにもなる。総合的にお金の相談をする、金融商品も多くなり情報多寡になっている社会で誰か専門の人に相談したいというニーズは確実に増えている。実際、一例ではあるが、保険代理店が資産運用の商品を販売していて増えている。複数の金融商品を取扱えるようにしてコンサルティングを行う、何でも相談してくださいという広い間口を持ってビジネスを展開していくコンサルティング型では、金融商品・サービスの拡充は、非常に重要である。コンサルティング型では、金サ業者の責務は大きく、高いハードルの規制・コンプライアンス態勢にならざるを得ず、比較的規模が大きい金サ業者となることが予想される。
- ・ どうしても資産のところを考えがちだが、今の金利が上昇しているようなときには住宅ローンやカードローン等の見直しが必要となり、資産と負債の両側でアドバイスできるのは、非常に重要だと思う。
- ・ 顧客が金融商品に対する自分自身のニーズを把握していない可能性があり、金融機関がこの問題に対処していく必要があると思う。この点は、我が国の政策課題としても重要であると考えられる。今年6月に「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画（改訂版）」、「デジタル社会の実現に向けた重点計画」が閣議決定されたが、そこでは、家計の安定的な資産形成に向けて、金融情報に関する「家計の見える化」のための環境整備を進めることが謳われている。報告書の取りまとめにあたっては、金サ業者が顧客のニーズの検出や家計の見える化という政策課題に応える業態であることを明確にするのが良いと思う。
- ・ 加えるとすれば、今後日本では高齢者がますます増えてくるため、高齢者にとって、最も適った金融商品やライフプランを考え、提供するのも重要だと思ひ。

- ・ 医療の分野では、最近、総合診療医が注目されているが、プラスアルファの部分は、総合診療医的なものではないかと思う。その観点から、使い勝手が悪いところがないか検討されているかは良く分からないが、例えば、顧客情報の利活用や、人の資格などは、この機会に検討、リストアップして提案して良いかと思う。

#### 4. 閉会

以上をもちまして、本日の懇談会を終了いたします。活発なご議論をいただき、誠にありがとうございました。

以 上