

金サ法のいわゆる5年見直しに関する懇談会 第6回会合 議事要旨

日 時 2026年3月30日（月）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

【吉野座長】

只今から「金サ法のいわゆる5年見直しに関する懇談会」第6回会合を開催いたします。本日は事務局において、これまでのご意見・ご議論を踏まえて報告書（案）を取りまとめており、説明、ご議論をお願いしたいと存じます。

2. 事務局説明『「金サ法のいわゆる5年見直しに関する懇談会」報告書（案）』

報告書（案）は、本文と別紙で構成をしております。

はじめに（1ページ）

本懇談会は、金サ法のいわゆる5年見直しの規定を踏まえ、金融サービス仲介業（以下「金サ業」という。）の利活用に向けた課題、要望事項・取組みについて、ご議論をいただき、実現に向けて対応するため設置させていただきました。

1. 金サ業創設の経緯（1ページ）

金サ業は、下から4行目、既存の業種ごとの縦割り規制を廃し、複数業種かつ多数の金融機関が提供する多種多様な金融サービスをワンストップで提供する仲介業として、2021年10月に創設されました。

2. 「所属制」の不採用と規制の概要（1ページ）

規制の特徴として、(1)所属制が採用されてなく、(2)顧客保護の代替措置として、金融商品・サービスの取扱制限、保証金の供託義務が課されています。①取扱制限は、「顧客に対し高度に専門的な説明」能力がない事業者（不適切な事業者）の参入を想定し、顧客の被害・トラブルを未然に防止するため措置された。②保証金は、顧客に対する損害賠償責任を自ら負うということから、賠償資力を確保するため、供託義

務が課されています。

3. 現状と課題（2ページ）

(1) 現状

- ・ ① 金サ業が創設され4年以上が経過しましたが、現在登録会社数は24社にとどまり、参入は進んでなく、種別は、銀行分野、証券分野で、保険分野と貸金分野への参入はほとんどないという状況です。
- ・ ② 現在の金融サービス仲介業者（以下「金サ業者」という。）のビジネスモデルは、概ね次の3つに分類することができます。

イ. 総合コンサルティング型

顧客の立場に立って、顧客のライフスタイル、法人のニーズに適った総合的な金融商品・サービスを提案、成約のサポートを行う。

ロ. マッチングプラットフォーム型

金融機関との連携・適切な役割分担の下、金融商品・サービス購入の導線的機能・役割を担い、具体的な商品の説明は、主に金融機関が行う。イとロは、当初想定されたビジネスモデルと考えます。

ハ. 業務代行型

金融機関から委託を受けて金融機関のためにその業務の一部を行うというもので、BPOベンダー、BPOサービスが該当します。当初想定されていなかった新しいビジネスのモデルです。

(2) 課題

- ・ 事業者の参入、顧客の利用が進まない主な要因としては、「顧客に対し高度に専門的な説明」が必要な金融商品が広範に指定され、金サ業者が顧客にとって魅力的で有益な金融商品の媒介・提供を行うことが難しいことが挙げられます。
- ・ 具体的には、① 金融商品・サービスの取扱制限等があることから、イ. 銀行分野では、中小企業、スタートアップ企業等の資金繰り支援の融資額が十分ではなく、顧客データを活用した事業性融資の取扱いが十分できていない。ロ. 保険は、保険商品が限られている上に、保険金の上限額が相当に低く、事実上保険を取り扱うことができない。ハ. 証券は、上場第一項有価証券に限定されており、信託受益権や非上場の公募有価証券の取扱いができない。ニ. こうしたことから、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・品揃えがで

い。ホ. 一方顧客は、ワンストップで金融商品の購入ができない。② API 連携が進んでいない。③ 業務が限定されているにもかかわらず、保証金の供託、「三つの防衛線」の各部門の整備、業務経験者の配置など体制整備の負担が重い。

- ・ (3) こうした状況を踏まえると、複数業種、多数の金融機関が提供する多種多様な金融サービスをワンストップで提供するという金サ業創設の趣旨が実現されているとは言い難い状況にある。

4. 金サ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考え方（4ページ）

必要な措置の検討・見直しにあたっての基本的な考え方を整理しています。金サ業創設の趣旨が実現され、役割・機能が十全に果たされていることは、家計の安定的な金融資産形成を促し「資産運用立国」の実現、消費者による選択の実質性の保護、中小企業・スタートアップ企業への事業性融資の推進など、重要な政策の後押しになると考えます。金サ業創設の趣旨を実現し、顧客がより自身に適した金融商品・サービスを選択、最善の利益を確保することができるようにし、重要な政策の後押しとなる観点から、考え方を整理しています。

- (1) 金融商品・サービスの拡充は、必要不可欠である。
- (2) 金サ業者と顧客・金融機関は、多様な関係、多様なビジネスが展開されており、ビジネスモデルに応じてリスクが異なり、必要な規制も異なる。こうしたことから、規制の内容をビジネスモデルに応じたものにする必要がある。
- (3) 既存の仲介業者と比較すると、行為や、取扱可能な金融商品に差異があり、リスクが異なるが、法制度上、金サ業者にも既存の仲介業者の規制がほぼそのまま準用され、過度な負担になっている面がある。顧客保護に十分配慮し、金サ業には妥当しない、過度な規制については見直す必要がある。
- (4) 事業者の参入、競争、イノベーションの促進を図るとともに、金サ業者の安定的な収益基盤の構築につなげる必要がある。

5. 必要な措置・規制の見直しの検討及び提案（5ページ）

具体的なビジネスモデルを踏まえ、顧客・金融機関との関係に応じて、脚注7、8の主として顧客の利益のために顧客の立場に立って業務を提供する「顧客指向型」、主として金融機関と連携・適切な役割分担の下で業務を提供する「金融機関指向

型」に類型化したうえで、基本的な考え方の下、類型ごとに措置の検討を行い、見直しを提案するとしています。これまで脚注9、10にあるご意見をいただいています。

(1) 金融商品・サービスの取扱拡充（6ページ）

- ・ ①顧客指向型、金融機関指向型いずれの類型についても、基本的に金融商品・サービスの取扱いに関する制限を課さず、法文のとおり、特にリスクが高く真に顧客に対し高度に専門的な説明を要する金融商品・サービスのみについて、取扱いを制限するのが適当である。

イ. 顧客指向型 (a)顧客の立場に立ち、資産運用・管理の支援を行うため、顧客情報の収集・分析、顧客のニーズに最も適った金融商品の提案等が重要で、これらが活かされるためには、幅広い金融商品・サービスの中から顧客に適合するものを選び出して提供することが必要である。一方現状では、大きく制限された金融商品の範囲内でのみベターなものを提案する、又は、他の事業者を紹介する対応となり、顧客利便を著しく損なうことになっている。(b)金融機関に対する地位を強化、独立性を高め、安定的な収益基盤の構築につながる。(c)金融機関は、金サ業者とのコミュニケーションが増え、新たな顧客の獲得、金融商品の開発、業務範囲の多様化につながる。(d)顧客の目利きを支援するこのような顧客指向型の仲介業者は、重要な役割を果たすものと期待され、その確保・拡大への取組が必要である。

ロ. 金融機関指向型 (a)顧客が金融商品にアクセスするチャネルが増え、利便性の向上に資する。(b)金融商品購入の導線的機能・役割を果たすには、複数業種、多数の金融機関からの金融商品の提供が必要不可欠である。(c)と(d)地位の強化、独立性、安定的な収益基盤の構築、金融機関との関係の多様化について、顧客指向型と同様に考えられます。

- ・ ②、上記①を実現するためには、別紙（要望事項）I記載の「金融商品・サービスの取扱拡充」は不可欠であります。

(2) 顧客情報の利活用（7ページ）

現行金サ業者は、顧客の同意がない限り、業務横断的に顧客情報を利活用することができない。他方、消費者法制に関し、「消費者の脆弱性」の問題が指摘され、消費者による選択の実質性を保護する方法が提案されている。顧客指向型では、顧客情報の収集・分析、顧客のニーズに適った金融商品の提案により、消費者・顧客の選択の実質性の保護のサポートが期待される。金サ業者は、業務横断的に顧客情報の利活用ができるよう、

顧客の同意に代わる要件の検討を行い、利用範囲、方法の明確化を図るべきである。併せて、金融分野の AI・デジタル機能のさらなる利活用についての検討・取組を進めることを期待する。

(3) 銀行や証券会社等との API 連携（8 ページ）

銀行による更新系 API のさらなる提供、銀行以外の業態での API の提供・連携について、官民での検討が進むことが期待され、JFIM においては、利用者ニーズの把握、情報発信・意見交換などの対応が望まれる。

(4) 保証金の供託義務（8 ページ）

- ・ ① 顧客指向型は、基本的に金サ業者のみが民事上の責任を負うことを踏まえると、一定の合理性が認められる。一方、負担になっているとの指摘もある。現行、保証委託契約、損害賠償責任保険契約があるが、活用が進んでなく、活用促進の取組みを進める必要がある。
- ・ ② 金融機関指向型は、金融機関との関係次第では、金融機関が民法上の使用者責任を負う可能性があるとの理解も成り立ち得るところで、あらかじめ金融機関との契約で、損失分担について適切な分担の仕方が定められていれば、供託義務を免れることを認めるべきである。

(5) 顧客に対する情報提供義務（顧客からの求めに応じた手数料等の開示）（9 ページ）

- ・ ① 顧客指向型は、顧客にとって、顧客の側に立ってサービスを提供しているか否かは重要な関心事で、中立性を評価できる環境を整えるため、顧客からの求めに応じた手数料等の開示義務は必要であるとしている。
- ・ 一方、② 金サ業者については、3つの理由をあげて、顧客からの求めに応じた手数料等の開示義務の廃止が適当であるとしています。1つ目は、顧客にとっては、誰の側に立って提供をしているか否かはあまり重要ではない。2つ目は、金融機関指向型の金サ業者は、既存の仲介業者に近づいており、既存の仲介業法制では、手数料の開示義務が課せられていない。3つ目は、手数料は、事業戦略・ビジネスモデルに係る重要な情報で、その開示は、手数料の低廉化・価格競争を招きかねず、金サ業者の収益に少なからず影響を及ぼすと考えられることです。

(6) 誠実公正義務、顧客本位の業務運営原則（9 ページ）

現行、金サ業者は、誠実義務を負っていますが、ベスト・アドバイス義務までは負ってなく、適切な情報提供、適切な判断の機会の保障で足りると解されています。他方、② 顧客指向型では、顧客の立場に立って保険募集を行う保険仲立人又は投資助言

業者と同様の義務を負うと解するのが適当ではないかと思われます。保険仲立人は、誠実義務を、投資助言業者は、忠実義務及び善管注意義務を負っています。③ 顧客指向型の金サ業者については、誠実公正義務に加えて、ベストアドバイス義務を含む、忠実義務及び善管注意義務を課するのが適当である。

(7) 契約締結前交付書面の交付義務の緩和 (10 ページ)

① 金サ業者は、前書面の交付が求められており、② 一方、証券会社においても、あらかじめ顧客に前書面が交付され、証券会社との契約の判断に必要な事項は、その前書面に記載されている。証券会社、金サ業者の双方から二重に前書面が交付され、顧客にとって分かりにくい、かえって顧客利便を欠くことになっている。③ 金融商品仲介業では、金融商品仲介業者自身には、前書面の交付義務が課されていない。金サ業のうち、特定預金等契約、特定保険契約については、銀行や保険会社が前書面の交付を行った場合には、金サ業者自身は、前書面の交付は必要とされていない。④ したがって、金サ業者は、証券会社が前書面の交付を行う場合には、前書面の交付は要しないとするのが適当である。

(8) 契約締結時交付書面の交付義務の撤廃 (10 ページ)

① 契約が成立したときの書面の交付で、② 時書面は、金融商品取引業者・証券会社から交付され、顧客が契約の内容を確認するための書類です。一方、金サ業者は、契約の当事者になることはないが、時書面を交付することになっており、顧客に対して金サ業者が契約の相手方と誤認させ、またはそのおそれがある。③ 時書面の作成・交付・保管の負担が大きく業務効率が悪くなっている。④ したがって、時書面の交付義務は撤廃するのが適当である。

(9) 貸付媒介業務に係るルールの一・統合 (11 ページ)

現行、銀行の貸付商品を媒介する場合には預金等媒介業務、貸金業者の貸付商品を媒介するには貸金業貸付媒介の登録が必要となります。② しかしながら、いずれも貸付の媒介という実質的に同じ機能を提供するものであり、金サ法制上のルールを一・統合するのが適当である。

(10) 金サ業者の体制整備の柔軟化 (11 ページ)

- ① 金サ業者は、「三つの防衛線」の各部門の設置、人員（専従者）の配置、業務経験者の配置等、既存の仲介業者と同様の体制を構築することが求められています。金サ業者と既存の仲介業者ではリスクは異なります。これらを求める趣旨が、自ら点検、検証して健全かつ適切な業務運営を確保する点にありますことから、必ずし

も専従者や業務経験者の配置等を行わなくても、例えば、業務委託契約などで同じレベルの体制が構築できていれば、適切な運営を確保することが可能と考えます。

- ・ ② したがって、金サ業者の体制整備につきましては、別紙（要望事項）Ⅱの9に記載のとおり柔軟化を図ることが適当である。

(11) 小括 (11 ページ)

- ・ 以上を踏まえ、本懇談会は、別紙記載の措置・規制の見直しを提案する。

6. JFIM の対応・取組 (11 ページ)

上記の見直しは、法令による行為規制上の保護の確保が前提となるが、新たな枠組みが十分機能するためには、自主規制機関である JFIM の対応は重要である。本懇談会の第5回会合で JFIM から説明があった12 ページ以降の取組みについて、JFIM において着実に進めていく必要がある。

【JFIM の対応・取組】 (12 ページ)

JFIM は、上記4の基本的考え方の下、まずは、次の措置（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

正会員は、①「顧客本位の業務運営に関する方針」を作成・公表する。②「忠実義務及び善管注意義務」のルール化・明示化を図る。③ 新たな金融商品・サービスを取り扱うにあたって、その審査及び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

正会員は、① コンプライアンス業務を担当する役員等を配置し、JFIM に登録を行う。② 本社等にコンプライアンス業務を統括する法令等遵守統括責任者、各営業所等に責任者を配置し、JFIM に報告をする。③ 広告審査責任者を配置する。

(3) 苦情・相談態勢の整備に関する事項

- ① 正会員は、苦情等業務統括責任者を配置する。② JFIM は、正会員が定め公表する「苦情・相談窓口及びその対応」を JFIM のウェブサイトに掲載、周知に努める。参考までに、これまで顧客からの JFIM への相談・苦情の申出及び金融 ADR へのあつせんの申立てはない。

(4) JFIM の自主規制機能の整備

JFIM は、正会員に対する研修、モニタリング・監査態勢、定款上の処分の強化等の整備を行う。

おわりに（13 ページ）

金サ業創設の趣旨を実現し、役割・機能を十全に果たすことは、顧客が自身により適した金融サービスを選択、最善の利益の確保へつなげるとともに、「資産運用立国」の実現などの重要な政策を後押しする。本報告書で提案した事項、今回参加者に皆様方に共有された課題・問題認識が、今後の金融庁等における議論に反映され、着実に取組みが進められることを期待したい。本懇談会では、こうした目標を実現するため、金融庁、JFIM 等の検討状況をフォローアップし、さらに必要と考えられる事項を検討、積極的に提案することで、最後は改めての JFIM からのお願いになります。

別紙（15 ページ）

別紙は要望事項です。

I. 金融商品・サービスの取扱拡充（要望事項）（15 ページ）

特にリスクが高く真に顧客に対し高度に専門的な説明を要する金融商品・サービスを除き、取扱制限を課すべきではないことから、以下、取扱うことができる金融商品・サービスの拡充を求めています。

1. 預金等媒介業務（銀行分野）（15 ページ）

(1) 媒介先金融機関に「政府関係金融機関」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

② (1)および(2)は、特に中小企業、スタートアップ企業等の資金繰り支援等にとどまらず、事業性融資の取組を後押しする。

(3) 個人向けカードローンの取扱いの解禁

2. 保険媒介業務（保険分野）（16 ページ）

(1) 取扱うことができる保険商品の拡大（死亡保険やインターネットの保険商品等）、

(2) 保険金の上限額の撤廃・引き上げ（上限額：生命保険 1,000 万円、第三分野保険 600 万円、損害保険 2,000 万円）

3. 有価証券等仲介業務（証券分野）（18 ページ）

(1) 貸付型ファンドの取扱いの解禁、(2) 取り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（高度に専門的な商品が組み込まれたものは取扱ってはならない。）の撤廃。これらは個人の安

定的な金融資産形成の実現に資する。

4. 信託媒介業務の追加、信託商品の取扱いの解禁（19 ページ）

新たに業務の種別に「信託媒介業務」を加え、信託商品の取扱いの解禁を求めるもので、信託協会においても要望されている事項です。

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）（20 ページ）

金サ業者に対する業規制は、既存の仲介業者の業規制がほぼ準用されていることから、金サ業者の業務の特性・業務内容・業務範囲等を踏まえて、見直しを求める事項です。「1. 顧客情報の利活用」から「8. 貸付媒介業務に係るルール統一・統合」は、本文にも記載をしておき、説明は省略いたします。

9. 金サ業者の体制整備の柔軟化（21 ページ）

(1) 人材の確保

① 貸付等媒介業務（銀行分野）で営業所等に配置する法令等遵守統括責任者及び法令等遵守責任者の業務経験要件の撤廃が適当である。② 貸金業貸付媒介業務（貸金野）では、a 常務に従事する役員の貸付け業務経験要件（3年）、b 各営業所等に配する常勤の役職員・社員の方の貸付け業務経験要件（1年）の撤廃が適当である。③ 預金等媒介業務（銀行分野）の営業所等の責任者について、現在雇用関係にある者に限られており、加えて、派遣又は委任の方法による配置の容認が適当である。④ 有価証券分野で配置する役員については、取締役に加え、業務を統括する執行役員の配置の容認が適用である。

(2) 「三つの防衛線」の下での組織運営体制の柔軟化

① 特に、小規模又は業務が限定的な金サ業者については、媒介業務の特性、規模・業務等に応じた柔軟な対応・組織運営体制の容認が適当である。② 管理部門（第2線）、内部監査部門（第3線）の業務については、金融機関に対しこれらの業務の委託の明確化ないしは容認するのが適当である。

3. 意見交換・質疑応答

・ 何点か気になる点があります。まず大きな点で、別紙で要望事項があげられていますが、研究者や、色々な立場から参加されている方々が入った懇談会の報告書として、別紙で要望するというのは、最初伺っていた話とも少し違い、物事の性格とし

て、あまり適切ではないと考えます。個別の要望事項を見ますと、例えば、保険金の上限額を引き上げる、専従者・業務経験者を配置しないなどディテールな内容を金融庁に対して要望するという提案となっていますが、少なくとも私だけかもしれませんが、責任を持って要望すべきであるという意見なり分析はできていません。おそらく業界の団体としては、様々な意見を踏まえて、このような要望もあると思うのですが。現行法や、業界の課題などを多角的な観点から検討するという懇談会と、それを踏まえた上で、具体的に規制をどうしてほしいという業界団体としての要望とは、やはり分けていただきたいと思います。そうでないと、この文書に私が構成員として賛成するというのはちょっと難しいかと考えています。

- 3ページ(2)課題の①イの銀行分野で、事業者向けの貸付について、より自由にできるようにしたいとありますが、事業者向けの金融商品・サービスが、金サ業との関係でどういう形でフィットしてくるのかについては、これまでの議論が専ら個人を想定されたもので、十分に議論がされたかどうか気になっています。中小企業、スタートアップ企業向けの事業性融資となると個人向けのサービスとは少し段階が違い、実際には、そのようなニーズがあって要望されることになるのかもしれませんが、もう少し説明が必要かと思えます。
- 顧客指向型と金融機関指向型とに類型化して、色々な検討がなされてきましたが、現実には、そう分けざるを得ない異なるものが1つの業態の中に入っているのが現状であり、それは分かりにくいので、実態に合わせて分けましょうということ自体は適切だと思います。しかしながら、その大前提は、顧客から見て分かるということが大事であって、同じ名札を付けながら、ある金サ業者は顧客のことを最大限に考えてくれ、他の金サ業者は、金融機関の意向に沿ってセールスするというようなことだと、顧客の側としては、金サ業という名札をつけているプレイヤーに対して、何が期待できるのかが分からないということになり、それではルールとして成り立たないと考えます。したがって、顧客指向型、金融機関指向型という形で分けるのであれば、同時にどちらなのかを明示する、金サ業者が明示するということが必要であり、それを前提としない限り、この枠組みではちょっと難しいと言わざるを得ません。
- 別紙(要望事項)のうち、特に金融商品・サービスの取扱拡充は、事務局からの本文での説明を踏まえると、これは専ら顧客指向型についてのものであって、金融機関指向型のものではないと思いましたが、要望事項ではそういうような留保は付け

られてないようです。顧客指向型については、顧客の便宜のために特に高度に専門的な説明を必要とする金融商品・サービス以外は解禁すべきであるという理由・説明は、ありうると思います。一方、金融機関指向型については、なぜそれが言えるのかは、十分な説明がされてなく、本文7ページでは、金融機関指向型について、「取扱商品が多くないと想定されることから、顧客利便を大きく損なうものではない。」との記述もあり、それとの関係が少し分かりにくいと思います。

- ・ 顧客情報の利活用について（8ページ）、「顧客の同意に代わる要件の検討」という記述があります。最初私も勘違いして、顧客の同意があってもできない、業態を越えた情報の利用が円滑にできない、またがったアドバイスはできないと、この点については強く問題意識を持っていました。しかし、現行法上も、顧客の同意が得られれば、利用できることとなっており、むしろ顧客指向型については、顧客との密なコミュニケーションの中で、積極的に顧客の同意を得た上で、より納得のいく顧客のためのサービスを提供すべきと思われまますので、顧客の同意に代わる要件の検討は、かなりハードルが高く、なかなか納得感が得にくいかと考えます。特に、顧客とのコミュニケーションを密にすることが期待されている顧客指向型の金サ業者について、顧客情報を活用する、保険のみならず銀行や証券にも活用しますよという同意すら得られない金サ業者は、顧客のために分野横断的な金融商品・サービスのアドバイスはできないと思われるので、ちょっと難しいのではないかと考えます。
- ・ 手数料等の開示について（9ページ）について、金融機関指向型については撤廃しようという提案があります。これは、過去の金融庁でのワーキンググループでかなり議論されたところで、これを取り払うには、それなりの理論武装、合理性が必要だと思えます。手数料等の開示は、元々利益相反の防止の観点から入れられたもので、金融機関指向型の金サ業者は、そもそも金融機関のために行為をするのであって、顧客の利益をあまり重視しませんよという風に割り切ってしまうえば、手数料等を開示しようが、しまいが、顧客の側からは、その金サ業者が顧客の利益を最優先にするのではなく、むしろ金融機関の利益というようなものを優先することが前提なのであれば、確かに手数料等は開示しないというのは、1つの整理の仕方としてあり得ると思います。繰り返しになりますが、やはりそういった部分の整理が、分かるような形で顧客、マーケット、関係者において共有されない限り、この取扱いは、なかなか難しいのではないかと考えます。

(事務局)

- ・ ありがとうございます。事務局からご説明させていただきます。
- 報告書本文と別紙の関係
 - ・ 別紙記載の要望事項・内容は、JFIMで、これまで金サ業者、これから入られる事業者の方等から要望を聞きながら取りまとめたもので、本懇談会でご報告、ご説明をさせていただいたところです。別紙（要望事項）は、JFIMによって取りまとめたことを記載して、本懇談会の報告とは違う、JFIMが要望を行うことを明確にしたいと存じます。
 - ・ 別紙（要望事項）は、ご指摘のようにJFIMとして提案・要望する事項・内容です。別紙の内容は、ひとつひとつ細かく検討されたわけではありませんが、報告・共有をさせていただいており、報告書が出たので、後から要望書を作りましたというのとは少し違うと思っています。要望書は、JFIMに文責があり、最終的にはJFIM理事会において決議いたしますが、報告書では、別紙の提案・報告があったという書き方が実態とは合っているかと考えており、ご意見をお伺いしたいと存じます。
- 顧客情報の利活用に係る顧客の同意
 - ・ 顧客情報の利活用について、現状、例えば、金サ業務の中で、銀行分野で取得した顧客情報について証券など他の金サ業の分野で利用できない、本業にも利用できない、利用するときは、あらかじめ書面その他の方法による顧客の同意が必要となっています。顧客にとっても非常に煩わしく、その都度事前の同意を取っていくとなると顧客にふさわしい金融商品・サービスをワンストップでスムーズに提供できないということがあり、やはり何らかの形でそこは少し広げる、そういう検討が必要だと考えています。ご指摘のように顧客指向型の金サ業者については、顧客とのコミュニケーションの中で顧客の同意を取っていくのは、非常にスムーズなやり方だと思います。顧客指向型の顧客に限らず、顧客が金サ業者・事業者が行う事業・業務を認識してサービスを利用されるのであれば、顧客の書面による同意に代わる方法・範囲は検討しても良いのではないかと考えています。
 - ・ 顧客情報の利活用については、同一の企業内であれば、個人情報保護法では顧客の同意は求めては無く、金融の垣根の問題から求められていると考えています。利用者保護の観点から、あらかじめ顧客の同意がないと利用者保護に欠けるのかどうかは整理した良いかと存じます。顧客との間で、例えば、携帯電話の料金の話の後、証券の案内をしたが、保険の方が良いというケースを考えた場合、金サ業者では、

顧客にふさわしい金融商品・サービスを提供するには、あらかじめ、顧客のニーズを把握して提供できる状態としておきたいと考えます。後から聞いて、そこから金融商品・サービスや、取扱う金融機関を探してはタイムリーに提供できないことともなり、顧客の利便性の観点から検討が必要ではないかと考えます。

○ 手数料等の開示

- ・ 顧客指向型、金融機関指向型は、検討のために類型化したもので、全ての金サ業者は、顧客のために金融商品・サービスを提供しているという前提があります。手数料等の開示については、金融機関指向型の金サ業者については、顧客は、誰の側に立ってサービスの提供を受ける、手数料等は誰からもらうというのは重要ではない、既存の仲介業者には開示規制が課されていない、事業戦略・ビジネスに係る重要な情報で手数料等の低廉化・価格競争を招きかねないと考えて、顧客からの求めに応じた手数料等の開示義務の廃止が適当であるとしております。
- ・ 金サ業者の業務の実態を見ますと、顧客指向型、金融機関指向型のどちらかに分類するのは難しく、分けられるものでもないかと考えますが、BPOベンダーは金融機関指向型に、また、顧客と委託契約を締結する、顧客から手数料等をいただくような金サ業者は顧客指向型に該当するかと考えます。

○ 事業性融資

- ・ 事業性融資は、別紙（要望事項）I-1(2)に【説明・理由】を記載していますが、金サ業者等から要望があり、本懇談会でも銀行からの融資ということでご報告がありました。事業性融資は、上限額が1,000万円と決まっていて、かつ人の判断が入ってはいけないという要件があり、金サ業者が金融機関と連携して中小企業、スタートアップ企業等に対して融資を行おうとした場合、どうしても人の判断が入らざるを得ず、そもそも融資ができない、事業の支援等には金額も小さいということで要望しています。本懇談会でもご報告がありました政府・金融庁が進める事業性融資の取組を後押しになると考えています。
- ・ 私も報告書本文と別紙（要望事項）については、読んで違和感がありました。別紙については、事務局からのご説明のとおりで、確かに本懇談会に報告いただき、本懇談会のメンバーの意見を参考に記述いただいているのですが、要望を出されたのは金サ業者・事業者であって、本懇談会のメンバー全員の総意として要望が出されているわけではありません。この立て付けのまま提出・公表されると、本懇談会に

は、私のような消費者側のメンバー以外に研究者の方も参加されており、そうしたメンバーもこのように要望したのかと誤解されかねません。別紙は、JFIMとその構成員である金サ業者が要望されたものであると冒頭に明示いただき、報告書本文とは分けていただく必要があります。

- 顧客情報の利活用については、事務局の説明に理解できるところもありますが、利活用には消費者側が強く反発することが予想されます。「顧客の同意に代わる要件の検討を行う。」と書いただけで、報告書のすべてが否定されることにもなりかねないので、表現を再考した方が良いでしょう。
- 消費者庁に設置されている「消費者法制度のパラダイムシフトに関する専門調査会」では消費者の脆弱性について議論されています。専門調査会の議論と顧客の同意に代わる要件の検討がすぐにつながるとはとても思えません。報告書のこの部分の展開は乱暴な印象です。書きぶりを変えていただく必要があると思います。
- 別紙「Ⅰ. 金融商品・サービスの取扱拡充」の個々の金融商品等は、顧客指向型向けかと思われ、混同されやすいので、整理が必要だと思います。また、顧客指向型において想定されている顧客像がよく見えません。別紙で要望されている商品を見ると一般消費者に近い顧客を想定されているのかと思いましたが、報告書では中小企業等も想定と書かれていて、よく分からなくなりました。どういう顧客を想定しているのかを書かないと、報告書を読んだ方が混乱されるのではないのでしょうか。その際、金サ事業者が具体的にどういうビジネスを展開されようとしているのかをベースにして書いていただくことが望ましいように思います。勿論時代や社会の変化とともに変わっていくとは思いますが、抽象的すぎます。もう少し具体的に書いていただいた方が良いでしょう。
- 3ページの現在の金サ業者のビジネスモデルでは、イ. 総合コンサルティング型、ロ. マッチングプラットフォーム型、ハ. 業務代行型に分類され、後の検討にあたっての類型化では、顧客指向型と金融機関指向型があります。イは完全に顧客指向型で、ロとハが金融機関指向型に近いという感じでしょうか。
- 想定顧客は消費者だと思っていいのでしょうか。消費者に中小企業等も入ってくるのでしょうか。金サ事業者の想定顧客は明確にしておいた方が良いでしょう。

- ・ 金サ業という業態をどのように発展させていくのかというビジョンが大切だと思います。
- ・ 事業性融資やリレーションシップ・バンキングは、アメリカなどと比較すれば、日本では進んでいないので、その促進を金サ業の一つビジョンと位置付けることも考えられるかもしれません。以前の会合では、現在の規制の下では、仲介できる融資額が低いために、事業性融資に金サ業者が関与できないことが指摘されました。しかし、そのような制限がなければ、金融機関と融資を受ける中小企業の間をつなぐ存在としての金サ業も考えられようかと思えます。リレーションシップ・バンキングに内在する問題として、金融機関が中小企業の多くの情報を取得することに伴うホールドアップ問題が存在します。この問題について、中小企業のためにサービスを提供する仲介者が存在することは、ホールドアップ問題の深刻化を緩和する一つの対策になるかもしれません。
- ・ 「消費者の脆弱性」への言及は、7から8ページで初めて登場するのですが、もっと前のところで書いておいても良いかもしれません。消費者による選択の実質性を確保するうえでは、消費者が、事業者から多量の情報を取得しても、それを処理して適切な判断をすることが難しいという問題があります。消費者が、情報を適切により分け、自らの個別の事情等を考慮したうえで、自らにとって満足のいく商品・サービスを判断することをサポートするサービスを、金サ業者が提供することが考えられるかもしれません。
- ・ 8ページの顧客情報の利活用に係る顧客の同意に代わる要件の検討について、監督指針では、「適切な同意の取得が図られているか」という着眼点が示されていますが、顧客情報の利活用という観点からは、金サ業者が顧客の同意を適切に取得した上で、ある業務について得た顧客情報を他の業務に利用すること、兼業する業務について得た情報を金融サービス仲介業務に利用することについては、積極的に評価されるべきであると思えます。その上で問題となるのは、金サ業による顧客情報の利用範囲や利用方法について、公的ルールの明確化が必要ではないかという点です。
- ・ 顧客指向型と金融機関指向型の違いが、顧客から見て分かることが重要なのは確かであり、そのためには両者の区別を明示することが必要なのかもしれません。例えば、第一種金融サービス仲介業、第二種金融サービス仲介業として区別することを想定するのか、想定するとすれば、法律に定義が必要になるので、どのように定義するのが問題となります。この点は、5ページの脚注7、8に2つの類型の説明

が記載されているのですが、その記載内容では、法律上の定義にはならないだろうと思われます。顧客が両者の区別を認識できるようにするための仕組み等について、検討をする必要があると思います。

- 私も多くの事業者の方とディスカッションを行っていますが、報告書では、その中でお聞きする要望、課題がかなりカバー、検討されています。
- 金融機関指向型、顧客指向型という線引きは、確かにすごく難しく、今良いアイデアがあるわけではない。1つだけ気になるのは、7ページのロ(a)にある「金融機関指向型の金サ業者は、主として金融機関のためにサービスを提供する」で、先程金サ業のビジョンの話もあったが、金サ業は、やっぱり顧客のためにあるということが一番大きなことだと思います。そういった意味では、金融機関のために何かをするということであれば、既存の銀行代理業者・既存の仲介業者との関係はどう整理するのも難しくなります。類型が2つあることに異論はなく、実態もこれに近いことは事実ではあります。前回の会合でも出ましたが、金融機関指向型という言葉や、この「金融機関のために」という表現は何か別のものにならないだろうか。顧客のため、顧客の利便性・メリットのためということを表現上整理できれば良いかと思います。実際のところ分類は悩ましく、5ページの脚注7、8で、マッチングプラットフォーム型には両方に該当するものがあり、難しいことは理解した上で、やはり金サ業が顧客のためにあるという軸は大事にすべきです。
- 仮に顧客指向型と金融機関指向型の2つに類型化したときに、賢い消費者・利用者は、おそらく顧客指向型に行ってしまう、金融機関指向型は非常に限定されてくる可能性があるのではないのでしょうか。
- これまでの会合でも申し上げたとおり、現行法令上、預金等媒介業務は全て金融機関のために行うことが前提としていますが、実際には消費者、顧客のためにも行っているものと理解しています。金融機関のために行なっている金サ業者、顧客のために行っている金サ業者、両方のために行なっている金サ業者もあり、現行の法律構成の中で、2つの類型に分けていくこと自体に違和感があります。
- 事業性融資については、私自身も過去に申し上げ、他のメンバーからもご意見がありました。弊社のサービスの中でも、中小企業の顧客から他の金融機関を紹介して

くれ、どうやってお金を借りたらいいかわからない、〇〇銀行を紹介して欲しいと言われることはよくありますが、金融機関とのつなぎや、融資を受けるために必要な書類の作成の代行などは貸金の媒介に該当します。ただしこうしたニーズは、決算書など過去のB/S、P/Lに基づく伝統的な融資で、事業者のキャッシュフローや成長性を加味した新たな評価方法に基づく融資を行う、いわゆる事業性融資とはややギャップがあると思います。貸金の媒介のニーズは確かにありますが、これが必ずしも事業性融資を促進するためになるかという点、その点については少し違和感があります。

- 顧客情報の利活用に係る顧客の同意について、当社は、インターネットを介して金融サービス仲介業務を行っていますが、金サ業にはいろいろな業種・業態が入っていて、顧客同意の取り方のハードルが業種・業態によって結構違っているという印象を持っています。インターネットでサービスを提供している金サ業者は、比較的顧客同意が取りやすいと言えますが、例えば、BPOベンダーでは、顧客との接点が電話になったときに、どうやって顧客から同意を取るのか工夫が必要になってきます。また、顧客への明示事項（金サ法25条1項関係）は、金サ業者は、ホームページに掲載・公表していますが、当該明示をどうやって説明するのかなど顧客への説明についても、法令や監督指針で求められていることと、実務・実態上にズレがあると感じています。
- 気になる点が2つあり、一番引っかけたのは8ページの個人情報の利活用に係る「顧客の同意に代わる要件の検討」で、ハードルが高く、そして「消費者の脆弱性の問題」に関し顧客の金融商品・サービスの選択の実質性のサポートが期待されるとあり、顧客の同意がないとどうなるのかという点であります。
- 金サ業者の場合、先ほど事務局から説明があったが、個人情報保護法から上乗せの規制で、一つ一つ業種によって、あらかじめ顧客の同意を取っていかなければならず、あまり現実的ではないと思います。どういうときに困るか言うと、例えば、最初に顧客が全ての金融商品・サービスを購入・利用すると分かっていたら、最初の契約時に同意が取れるが、後から必要となって購入・利用するときに、どうやって同意を取るのかということが起きます。そう考えていくと、同意に代わる要件というよりは、元々金サ業は、複数の業種にまたがった多種多様なサービスをワンストップで提供する業種であり、利用者は金サ業者が行う業種・業務は分かるわけで、

ある程度予測のつく範囲を提示して、最初に、包括的な同意を得るといような方法が考えられます。

- 2つ目は、先ほどビジョンが大事ではないかという話がありましたが、本懇談会で、金サ業をどうしていきたいかを考えたときに、現状では、複数業種かつ多数の金融機関の多種多様な金融商品・サービスがワンストップで提供されていない、これが目指されてきたのに実現されていない、どうやったら実現されていくのかが一つの大きな柱だと思っています。どうするか、どうして実現されていないかは、金サ業者が取り扱うことができる金融商品・サービスがかなり制限されていることで、大きな論点、課題でありました。そこをもう少し強調する観点から、2ページの3(1)現状の②で、複数業種の登録を受けている金サ業者は何社か、複数の金融機関の商品を取り扱っている金サ業者は何社か追記、明示してはどうでしょうか。
- 3ページの(2)課題の①のイの事業性融資は、これまでの会合でも事業性融資は議論され、ニーズがあるのであれば記載があって良いかと存じます。また、貸金分野の参入が進まないというのも大きな問題であり、それは取り扱うことができる金融商品・サービスが限定されていることが要因であり、課題に貸金分野を追加記載してはどうでしょうか。また、4ページのニ「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」は、別紙(要望事項)ではIの「2. 保険媒介業務(保険分野)」で記載されていて、これは保険分野のみを言っているのか、全体的に言っているのか、少し具体的な説明を加えてはどうでしょうか。
- 金融商品・サービスの取扱拡充をもう少し議論の柱として出すにあたって、現在、取扱商品が限定され、保険には保険金の上限額があるが、金サ法制定時の衆議院財務金融委員会(令和2年5月27日)附帯決議7項では「国民のリテラシー及び技術進捗など環境の変化に応じて段階的に拡大していく観点から検討を加え」と明示されており、どこかで引用して良いかもしれない。
- 金サ業の今後のビジョンの話がありましたが、確かにそのとおりだと思います。金サ業を作ったにもかかわらず使われてないという実態があり、そうした実態をもっと書く必要があると思います。報告書は、どちらかというと現在金サ業者が直面している課題によりフォーカスがされている印象があります。
- 例えば、事業性融資の仲介者となり得るプレイヤーが金サ業の中から育ってくる姿もあり得るのではないかという話もありましたが、それをここの記述だけから想像

する、具体的にイメージをするのは相当難しいと思います。本懇談会で報告があったエンベデッドファイナンスは、どちらかという顧客とのコミュニケーションを取るといいうよりも、現状、あらかじめ組み込まれた特定の金融機関の商品を販売するというもので、顧客の意向・ニーズに合わせて多様な金融商品を販売していくというものと、エンベデッドファイナンスの延長がどうなっていくかは、ちょっと想像しにくい部分があります。エンベデッドファイナンスは、単に金融商品は組み込まれているわけで、顧客は自動的に選択するしかないということだとすると、それを前提に単純に金融商品を拡大するというのは、少し乱暴な議論と思われると思います。そうではないことを金サ業者の方も色々とお考えで、金サ業者はいずれの場合も顧客の側に立つのであるというお話もありました。顧客の側に立った仲介者が育つことが急務なのだという考えもあると思います。しかし、十分に育っていない、取扱う金融商品・サービスが限定され、相談してもすぐに壁にあたってしまう仲介業者であれば、それを動かす・解消することはできず、顧客の信頼も得られないこととなります。金融商品・サービスの拡充や、顧客のライフプランに適った金融商品をアドバイスできるようするという事は、私自身も一つの方向性であると思います。もう少しそういった部分を序盤に記載できれば、報告書の受け止められ方が違ってくると思います。単に業界が規制緩和と要望を取りまとめたということではなく、あるべき姿、今日本の金融マーケットに欠けているピースをどうやって埋めていくのかという問題意識が言えないで、欠けたままだと、やはり印象があまりよろしくないのではないかと思います。

- ・ 顧客情報の利活用に係る顧客の同意については、そのプロセスが問題なのであれば、例えば、先ほど話があった、最初にしっかりとした包括的な同意を取るといことをむしろ義務付けても良いかもしれません。顧客の利益のために複数の業種の多様な金融商品のなかからベストなものを選んでアドバイスを行うのが義務であると考えた場合には、多様な金融商品を踏まえたアドバイスのために顧客情報を利用させていただきますとあらかじめ包括的に同意を得ていないことの方が問題であるという考え方もあり得ると思います。ワークするような仕組みをプロセスも含めて提案していかないと、これだけが急にでると少し印象が悪くなく、報告書のバリューが損なれてしまう心配があります。
- ・ 経済学の観点からは、完全競争が一番良いと言われており、参入は自由で誰でも始

めたい人は始められ、うまくいかなければ退出するということになります。価格は、誰でも分かるようにし、手数料等も問題であれば分からなければいけない。商品については、顧客・利用者は、非常にいい商品があればそちらに集まり、品揃えが悪ければ、購入・利用しなくなります。例えばエンベデッドファイナンスについても、顧客のニーズがあれば、取扱う金融機関を探すこととなり、金サ業者が顧客に一番良い商品を探しにいく、まさに完全競争であって、そういうのを目指していただくことが一番良いのではないかと考えます。

- ・ そのような形で消費者、利用者をエンパワーするプレイヤーがないというのが問題かと思います。

○ 吉野座長「金融サービス仲介業の利活用・拡大」説明

- ・ 資料「金融サービス仲介業の利活用・拡大」は、私（吉野座長）の方でタタキ台として作成したもので、説明させていただきます。
- ・ 左側が金融商品で、現状「高度に専門的な説明が必要な金融商品」以外と限定されており、拡充しないと、色々な金融商品が出てきません。下にあるように、金融商品ではなくて、最終的には、不動産やゴールド、コモディティなど色々な資産運用の商品が入ってくるのが良いかと思います。中央は、金サ業者で、エンベデッドファイナンスもあれば、呼び方や分類は色々あると思いますが、顧客指向型、金融機関指向型があります。右側が顧客・消費者で、顧客には事業者、中小企業・スタートアップ企業等もあります。単に資産運用だけではなくて、金サ業者を通じて事業性資金も借りることができる、スタートアップファイナンスが実現できれば良いと考えます。金サ業者にいろいろな顧客情報が集まり、金サ業者がその顧客情報を活用して顧客のニーズに適った多種多様な金融商品を提供できるようになれば、顧客の信頼を得て、顧客が移っていくと考えます。
- ・ 別紙（要望事項）の16ページ、「(3)個人向けカードローンの取扱いの解禁」について、④に記載のとおり、銀行、貸付業者は、一定の与信の規制および行為規制によって、健全な市場は作りつつある、作っているという認識であり、多重債務問題が生じる蓋然性は低いと考えられるとまとめられています。そうであれば③で「少額のカードローンをラインナップにおく。」と限定しているのには、違和感がありま

す。貸金業の枠組みで媒介を行う貸金業者代理店には少額規制はない。現在当社の貸金業者代理店は多くがエンベデッドのプレイヤーで、少額での貸付けは、ビジネスモデルとして成立しにくいところもあり、また、少額のカードローンは、エントリー商品で、消費者の要望に答えきれていない、一部しか補完できない商品との位置づけであり、ビジネス上マネタイズしづらい。消費者の要望に十分に答えることができない「少額」という限定を、ここで入れてしまうと、やりたいという金サ業者が本当に現れるのかという懸念があり、ご検討いただきたい。

(事務局)

- ・ ①のとおり、事務局では、カードローンの果たす役割は、「日常生活での不測の事態・出費に対応しようとする個人を対象に迅速に対応する。」ものと考え、日常生活での不測の出費は、それほど大きな金額ではないと考えました。金サ業者は、媒介のみの業務を行い、④記載のとおり、銀行等および貸金業者において、融資上限額の設定、審査・貸付の判断、与信の実行が行われます。最初に少額のカードローンの設定であっても、顧客からの申込みにより、銀行等および貸金業者において、利用・返済の状況等の審査が行われ、融資上限額の引上げ等が行われると理解しております。媒介業務のみを扱う仲介業者・金サ業者において、日常生活の不測の出費に備えるのであれば、少額からスタートすると考えた次第であります。
- ・ この記述は、入口、あるいは包括契約の初回契約の極度額を抑えるという理解で良いか。

(事務局)

- ・ 少額、抑えているというか、そういう設定、流れを考えています。
- ・ カードローン開設後も少額に限定しているわけではないことは、今の説明で納得した。③の「(多重債者予備軍と言える。)」が気になっていて、我々は、それを生み出しているわけでもなく、「ローンで足りない収入を補おうとする個人」にとどめていただきたい。
- ・ メンバーから発言もありましたが、金サ業創設の趣旨の実現に関しては、具体的にどれくらい叶えられているかという評価・記述は加えた方が良くと思います。事務局に質問ですが、現在の金サ業登録会社 24 社のうち、実際に金融商品の販売の実績がある金サ業者は何社あるのか。5社程度とと思っているが、報告書には、実際に販売

実績がある金サ業者は非常に限られているという実態を記載できないだろうか。

(事務局)

- 最新の状況は聞かないと分からないが、BPO ベンダーを除くと販売実績のある金サ業者は少なく5社程度で、さらに複数の金融機関の商品を取扱う会社も少ないと思います。
- 以前の会合で報告があった備品型金サ業者のような、本業と一緒に金サ業があると非常に有益であるというビジネスモデル、逆に本業が金サ業だけでやっつけようとすると、非常に高いプレッシャーになってしまうと思う。現状では、取り扱うことができる保険商品が著しく限られ、銀行と証券のビジネスモデルとなるが、いずれも手数料等の収入が相当に低いので、銀行、証券だけでやっていくには、人手は介さずにAIにならざるを得ないと考えてしまう。こうした状況下、今勇気を出して金サ業に参入、起業することのハードルの高さを、もう少し報告書には記載できないだろうか。
- 当社では、少なくとも保険商品の拡充、事業性融資の上限額1,000万円の撤廃はありがたいが、もう少しアクセスできる金融商品・サービスの拡充の必要があると考えます。
- 当社は、金融機関等から委託を受ける業務代行型、金融機関指向型の金サ業者です。現在金サ業者24社中で、約4分の1がBPOベンダーで、今後も大手を含めた参入、多くなってくると見込まれます。BPOベンダーは、本来の役割と金サ業者としての役割を果たしながら業務を進めていますが、当初想定されていなかった業態で、金サ業の枠組みと実際の業務・実態とに少しズレが生じています。ビジョン・グラウンドデザインの下で、今回の5年見直しに限らず、いろいろな検討、議論を進めていただきたいと存じます。
- 別紙(要望事項)の個人向けカードローンの取扱いの解禁の部分ですが、他の委員のご発言や事務局の説明をお聞きして必要性は理解しましたが、③の「ローンで足りない収入を補おうとする個人」や、「少額」と書く必要はないと思います。消費者サイドに立つ立場からは、カードローンの積極的な勧誘はしないでいただきたいです。カードローンを勧誘することによって、金サ業者にどれだけの収入があるのか

が気になります。勧誘した顧客がカードローンを使うことによって、金サ業者が収入を得られるような構造であるならば、多重債務問題が生じる蓋然性は低いとは言いきれないと思います。勧誘は抑制的であっていただきたいと思います。

- ・ 最近大手外資系生命保険会社で発覚した、保険募集人による顧客からの不適切な金銭取得事件が世間の関心を集めています。会社の雇用形態や報酬体系に原因があったと伝えられていますが、保険募集人について、ライフプランニングはできても投資商品の基本的な知識が不十分で、詐欺的な商品かどうかの見極めができていない募集人もいたやに聞いています。
- ・ 証券業界には外務員資格試験制度があり、自主規制機関の日本証券業協会が外務員資格試験を実施し、懲罰も行っています。そのような取り組みに比べると、生命保険の募集人の監督は少し緩いようにも思います。金サ業者は、横断的に様々な金融商品を取扱い、顧客層としては、金融リテラシーが十分でない方や、金融商品やサービスを十分に活用できてない方を対象とすると思われます。金サ業が、金サ業者を利用したいと思っている人に役立つような業であるためには、この業に携わる人には、多様な金融商品を横断的にカバーする資格が必要ではないでしょうか。JFIMには、少しハードルの高い要望となりますが、多様な金融商品を取り扱うことができる横断的な資格の創設を検討、提言されてはどうでしょうか。加えて、JFIMに自主規制機関として期待する取組としては、事業者の態勢整備だけではなく、職業人倫理を備えたクオリティの高い人が金サ業に携わることを目指されてどうでしょうか。
- ・ 本文7ページの5の(1)①イ(d)「顧客の目利きを支援」とあるところは、顧客に目利き力が備わっていることが前提となっているように読めます。現状、個人投資家、一般消費者、中小企業等に目利きが少ないことが、投資にお金が流れてない原因の一つとなっているのではないのでしょうか。(目利き力を育むというような表現が望ましいと思います。)
- ・ ありがとうございます。新しい資格を設けるというよりは、証券外務員資格等があって、共通するものをプラスするというイメージでしょうか。
- ・ 何かプラスアルファすることで良いと思います。保険も扱うとなると、何らかの措置が必要なのではないでしょうか。

(事務局)

- ・ 事務局から現状を説明させていただきます。証券分野では、証券会社や、銀行、金融商品仲介業者と同じように、金サ法に基づき JFIM に外務員の登録が求められています。外務員の登録・資格は、日本証券業協会が実施する一種または二種外務員資格試験の合格者で、かつ JFIM の外務員資格更新研修の受講修了者（外務員資格更新研修修了テストの合格者）であることを求めています。併せて、勉強用のテキストを作成しています。
- ・ 保険分野では、保険媒介人が保険会社の保険募集人に該当し、金サ法に基づき JFIM に保険媒介人の届出が求められています。保険募集人と同じく、保険関係の各協会が実施する所定の試験の合格者で、かつ JFIM の保険媒介人事前研修の受講修了者であることを求めています。併せて、勉強用のテキストを作成しています。こちらは、保険商品を取扱う金サ業者が少ないことから、届出や、事前研修の受講はほとんどありません。
- ・ 銀行、貸金分野では、JFIM 独自の資格制度は設けていませんが、勉強用のテキストの作成を検討しています。
- ・ 分かりました。懇談会の報告書は色んな方が読まれると思うので、説明いただいたような業界や JFIM の取組みについても言及された方が良いと思います。

(事務局)

- ・ ありがとうございます。新たな枠組みに対する JFIM の対応・取組は、本文 12 ページに記載しており、まずは、正会員・会社の態勢として、正会員の経営管理、コンプライアンス態勢等を横断的に整備してもらうため、自主規制規則の改正等の検討を行うこととしております。金サ業に携わる者に対する倫理を含めた資質の向上のための措置も検討したいと存じます。
- ・ 顧客指向型と金融機関指向型が気になっており、現実・実態と、議論にある理想の姿をどう整理するかだと思ふ。現状では、金融機関指向型には、BPO ベンダーと、一部のいわゆるエンベデッドファイナンス的な金サ業者が入ってくると思われます。このエンベデッドファイナンス的な金サ業者は一つの金融商品を扱っているが、複数の金融機関の金融商品を揃えて比較できるようにしたいというのが、多くの事業者が本来やりたいことで、それは顧客指向型につながります。ただし、現実

にはできていなく、おそらく金サ業の問題というよりは、これまでも指摘されている API の普及が進んでいないことに大きな原因があるとみており、1社1社と接続するにはあまりにもコストがかかり、1社と接続しているのが現実だと考えます。そういった中、理想を求めて新たに類型を作る、業の見直しの観点から言うと、シンプルに、引き続き、基本的には顧客指向型で、BPO ベンダー等は別の扱いをするという一つの整理もあるかと考えます。理想は、複数の金融商品をしっかり並べて、横断的にアドバイスしていく世界で、その世界を作るのが求められていると思います。

- 海外ではホリスティックアドバイスとも呼ばれているが、横断的・統合的なアドバイスで、個人からのニーズは高く、急速に増えてきている。ここに対してしっかりとアプローチできるようにするためには、保険のアドバイス・提案ができるようになり、証券で少し商品の幅を広げていく必要があり、是非、実現していただきたい。
- 事業性融資は、私からも以前の会合で報告、提案させていただいた事項であります。金サ業者のビジネスモデルとして考えられるのは、複数の金融商品を取扱うか、金融商品は一つだが複数の金融機関のものを取扱うという2つの方法があります。後者・複数の金融機関の同じ金融商品を取扱う場合、先ほど申し上げたように、オンラインでは API やシステムの都合ではほぼそれができない、前者・複数の金融商品を取扱う場合、収益が上がる商品がほぼ限られるのでビジネスが成り立たないという、この2つの理由から、金サ業では、おそらく単体ではビジネスが成立していないというのが現状かと思えます。複数の金融機関の同じ金融商品で言うと、現実解としてあり得るのは、オンラインでなくて、オフラインで行うニーズがあり、事業性融資はニーズがあります。今の枠組みでは、生命保険や、証券のもう少しリスクの高いものが扱えないことから、おそらく、複数の金融商品を取扱う世界が起こらないので、複数の金融機関の同じ金融商品を比較してもらうことを目指すのが現実解になってくると考えられます。金サ業者は、現状一番可能性が高いのは事業性融資と認識していると思われ、要望は、こうした背景から出てきていると考えられます。複数の金融機関の同じ金融商品、かつ API がなくてもでき、ニーズがあり社会的に意義があるという意味では、事業性融資という法人向けのファイナンスサービスを含めていくことは、金サ業にとってプラスになると考えます。
- オンラインとオフラインの関係では、オンラインの場合には、やっぱり多くの顧客

が大体似たような金融商品・サービスを選択することになるかと存じますが、これに対して、事業性融資の場合、中小企業等は一つ一つ違い個別性があることから、オフラインということになるのでしょうか。

- ・ オフラインにもニーズが残り続けているので、そういった顧客に対して、オフラインは、システムの連携等が不要で、契約さえあれば直ぐにでもビジネス・仲介が始められます。逆にそういったところの方にニーズが出やすいかと思います。

(事務局)

- ・ 事務局での報告書の取りまとめにあたって、1つ重要なのは、顧客指向型と金融機関指向型の類型化で、議論がしやすいように分けていますが、本日の報告書案では、業としては分けないが、行為規制は分けて課しますという形で書いています。例えば、手数料等の開示ではルールは一本の方が良いという意見もあり、これで良いのか、ご意見をいただけますとありがたい。
- ・ 最初のところに何を書くのかにも関わりますが、現在既にビジネスを提供されている金サ業者がビジネスをより良い形で発展させていくという視点は忘れてはならないと思います。他方、未だ存在していない有益なサービスを創出したいと書くことができれば、報告書としての広がり・厚みが増して、読んでいて面白いのではないかと考えます。
- ・ 本懇談会の初回に、金サ業は、何でもできるため、捉えどころがない業態であるという話があり、実際、立法当時は想定されなかったBPOベンダーが登場することになりました。そのようなビジネスが発展していくことは期待されることであり、より多くの事業者による金サ業への参入があることが望ましいだろうと思います。そのような事業者を支援する規制のあり方を明確化するとともに、それとは異なる顧客指向型の金サ業者を支援できる規制の在り方についても検討するという、両にらみで報告書をまとめることとしてはどうかと思います。
- ・ 本日もご発言がありましたが、預金等媒介業務に関しては、顧客のため融資の媒介を行うことが規制対象となっています。金サ業の規制は、既存の仲介業との見合いで作られており、銀行代理業では、顧客のために融資の媒介を行うことは規制対象とされていませんが、金サ業については、顧客のために業務を行うことを規制の対象としたものと考えられます。しかしながら、顧客のために金融機関を紹介するというサー

ビスを提供するのであれば、当然そこに求められる規制はあるはずです。この点では、規制強化につながるとも言えますが、その点も含めて、2つの類型を念頭において、報告書を取りまとめるということがあり得るのではないかと思います。

- ・ 別紙（要望事項）を見ますと、【説明・理由】にもあるように、金融機関指向型だからこそとおりそうな緩和要望と、顧客指向型だからこそとおりそうな、理屈が付きそうな緩和要望があるように見受けられます。
- ・ 金融機関指向型は、多くが金融機関と1対1で対応する形で、金融機関からの意向に沿って金融商品を販売しているかと思われます。金サ業者としてそれで良いかどうかは分からないところがありますが、そこから離脱して複数の金融商品を並べて提案する、こうした移行は大いにあるでしょうし、むしろ望ましいと考えます。今事業者の方が参入にあたって感じられている逡巡感も、コミュニケーションの促進のためにしっかりと記載されてはいかがでしょうか。
- ・ 既にご発言・ご意見があったかもしれないが、仮に顧客指向型、金融機関指向型に分類し、どちらなのか明示義務を課すこととなった場合、金サ業者は、自身をどちらかに分類しなければならず、変更するときも大変なこととなって、規律が変わるということになります。また、行為規制で差をつけるとした場合、それぞれルールに明記することになるが、金サ業者の戦略、業務に影響すると考えられます。金サ業者・事業者の方の意向・意見を聞きながら、プラスなのかマイナスなのか慎重に進める必要があると考えます。
- ・ 事業者としては、あらかじめ、顧客指向型、金融機関指向型のどちらなのか、あらかじめ予見可能であれば、登録申請、ないしは登録後に変更するときにも、手続上のコストを含めて負担ができるのではないかと考えます。
- ・ 一方問題は、例えば、現行法令下で当社が金サ業の登録申請した際に、何をもって銀行のための業とみなすのかという点について、銀行代理業に関する銀行法ガイドラインがあったものの、やや不透明であり、最後は金融庁が個別に判断するとされているのが現状でした。類型化しても、当局の中でも解釈が分かれることが十分にあり得ると思います。当局が結局判断するというのであれば、新規参入事業者は、どちらに該当するのか、登録申請を行わないと分からないこととなり、不安定

さが残ってしまう。事業者としては、こうした法解釈に不透明さが残ることが、事業の予見可能性の課題となると考えます。現実的な落としどころを考えると、事業者としては、2つに分けずに、1つの区分が良いのではないかと考えます。

- 先ほど話のように、金サ業者と金融機関とのシステムにコストがかかるのであれば、全ての金融機関と契約するのは難しくなり、一方利用者は、色々な金融商品があった方がよくて、顧客指向型に近づいてくる気がしますが、どうでしょうか。
- 金融機関指向型は、金融機関にはニーズはあるのではないのでしょうか。エンベデッドファイナンスを提供するプレイヤーという意味で、ニーズがあるから今も頼りにされていると思われます。一方金サ業者は、当該金融機関以外にももっとできる可能性があるにも関わらず、それができない、金サ業者が意図しているところではないというのは、理解します。
- 類型化し明示することも良いことだと思うが、金サ業者の戦略・業務、課される規制が変わることとなり、現時点で決め切るのは非常に難しいと考えます。現場では、これはこう解釈しようと思ひながらやっており、現段階では、区分は1つにし、悩める場所を残しておく必要があると考えます。
- 顧客のために行うということを明示的に示すことは、非常に重要なことだと思っています。現状では、銀行のために行っているものが全面に出ていて、新しいことを考えると、どこか引っかかる、結局銀行代理業の法制の中での整理、最終的には当局の判断となってしまいます。顧客のために行うということが裏付けられて明示的に示すことができれば、大きな前進かと思えます。

【吉野座長】

- どうもありがとうございました。まだまだご意見があるかと存じますが、報告書の最終の取りまとめについてご相談させていただきます。事務局において、本日いただいたご意見等を踏まえて修正案を作成し、各メンバーの皆様と必要な調整、表現等の修正を行い、本懇談会の報告書とさせていただきます、JFIMに提言したいと存じますが、メンバーの皆様方、よろしいでしょうか。

(反対の意見なし。)

それではそのように取り扱わせていただきます。

- ・最後に、本日は、一般社団法人日本金融サービス仲介業協会（JFIM）の小野副会長がご参加されており、ご挨拶をいただければと存じます。

（JFIM：小野副会長）

日本金融サービス仲介業協会（JFIM）副会長の小野でございます。委員の皆様におかれましては、ご多忙の中、金サ業のさらなる利活用に向けた取組み等つきまして、昨年6月から6回にわたって、専門的かつ多角的な視点から大変精力的にご議論いただきまして、誠にありがとうございました。今日の議論も含め各会合での皆様の真摯な取組みに対しまして、協会を代表して心より敬意と感謝を申し上げます。本日いただいたご意見等を踏まえて最終的な報告書の取りまとめを行っていただければと存じます。本協会といたしましても、報告書は、金サ業の健全な発展と、事業者、顧客・利用者の利便性の向上に向けた重要な指針となるものであり、今後のさらなる環境整備や制度運用において極めて重要な意義を有するものと受け止めております。

金サ業がその役割を十全に果たすことによって、より多くのお客様が自分自身により適した金融商品・サービスを選択し最善の利益が確保でき、また、家計の安定的な金融資産形成を促し「資産運用立国」の実現、中小企業・スタートアップ企業への事業性融資の推進など、今政府が進めております重要な政策を後押しすることとなる旨が報告書案の最後に記されておりますが、私どももまさにそのように考えております。

本協会といたしましては、本懇談会で頂戴いたしましたご意見を真摯に受け止めまして、その実現に向け、金融庁に積極的に働きかけを行っていくとともに、自主規制機関として一層の体制整備を進めるなど、様々な取組みを着実に進めてまいります。皆様をはじめ、関係方面の方々と連携しながら、金サ業者ができるだけ早く50社、100社と増えていき、さらなる発展を遂げていくことができるように尽力して参る所存でございます。委員の皆様のこれまでのご尽力に改めまして深く感謝申し上げますとともに、今後とも変わらぬご支援ご指導を賜れますようお願い申し上げます。さらに、委員の皆様におかれましては、引き続き金融庁や本協会の検討状況をフォローアップしていただき、さらに必要と考えられるような論点・事項をご検討、ご提案いただければ幸いです。誠にありがとうございました。引き続き何卒よろしくお願い申し上げます。

3. 閉会

【吉野座長】

ありがとうございました。それでは以上をもちまして、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