

金融庁モニタリング結果に見る リスク性金融商品販売の留意点

金融庁が6月末に公表したモニタリング結果には、「国民の資産形成に資するビジネスモデルの構築が難しければ、リテールビジネスからの撤退も選択肢」といった踏み込んだ表現が盛り込まれた。今般金融行政方針でも推進が謳われた資産所得倍増プランの柱として、年明けからは新NISAも始まる。こうした中、本稿では当局の調査結果から窺える課題をいかに解決すべきか考察する。

長澤 敏夫

1 仕組み債や外貨建て一時払い保険の販売・管理態勢の課題示す

金融庁は、金融機関が顧客本位の良質な商品・サービスの提供を競い合っている中で、より良い取組みを行う金融機関が顧客から選択されるメカニズムの実現を目指している。6月末に公表された「リスク性金融商品の販売会社による顧客本位の業務運営のモニタリング結果」(以下、「モニタリング結果」)では、「仕組み債や外貨建て一時払い保険の販売・管理態勢を中心に、金融機関との対話・モニタリングにより把握した実態を基に共通となり得る課題を提示している。

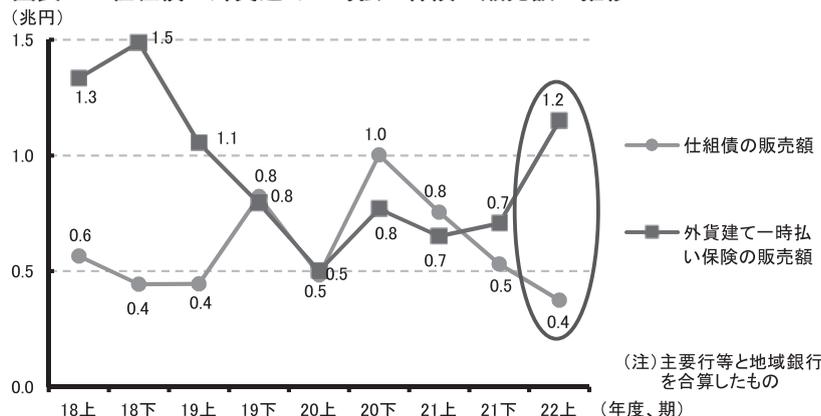
本稿では、以下についてこれらの課題に対し販売の現場でどのように態勢を整備・強化していくべきか考えてみたい。

2 個別商品の販売・管理態勢の課題

(1) 仕組み債販売の監視方向性

仕組み債については、昨年の「資産運用業高度化プログラム2022」では、「商品特性上、株式との相関が強い一方で、リスク・リターン比は劣るため、株式に代えてEB債を購入する意義はほとんどない」としていた。以前から顧客適合性の判断や説明の充分性など販売の仕方を問題視することは多かったが、商品性そのものを問題視するのはかなり珍しいことであった。そ

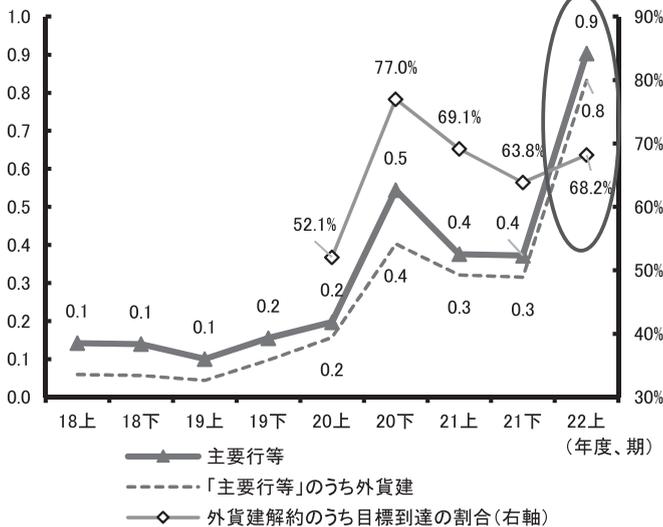
図表1 仕組み債・外貨建て一時払い保険の販売額の推移



出典：金融庁「リスク性金融商品の販売会社による顧客本位の業務運営のモニタリング結果」(2023年6月30日)
※囲みは筆者加筆

の後公表された、昨年のモニタリング結果(注)でも、商品性について、「中長期的な資産形成を目指す一般的な顧客ニーズに即した商品としてはふさわしいものとは考えに

図表2 一時払い保険の解約の推移
(兆円)



出典：金融庁「リスク性金融商品の販売会社による顧客本位の業務運営のモニタリング結果」(2023年6月30日)

※囲みは筆者加筆

く。い。」とし、仕組み債の取扱いを継続すべきか否か、経営レベルにおいて議論すべきとしていた。

こうした厳しい指摘を受けて、多くの金融機関に販売停止・縮小の動きが広がり、仕組み債の販売額は大幅に減少している(図表1参照)。今年のモニタリング結果では、

販売にはリスクに見合うリターンを得られるような商品性の見直し、他の商品との比較提案、組成コストを含む全ての費用等の開示を求めている。さらに、日本証券業協会が公表した仕組み債関連ガイドライン(注2)はミニマムスタンダードであり、そのうえで顧客の最善の利益の追求に

向け対応の必要があるとし、引き続き厳しいスタンスだ。

これらを忠実に実行した場合には、収益獲得目的で販売してきた販売会社のインセンティブはかなり低下するものと思われる、今後は限定的な販売(例えば、富裕層かつオプションの仕組みを熟知し、相場観をしっかりと持った顧客向けに、まとまった金額での形募形態での販売)に収束していくのではないかと思われる。

以前のように、地銀系証券会社において利益の過半を仕組み債で稼ぐ社が多数存在するような状況に戻ることはないのではなからうか。

23年3月期の地銀系証券会社27社の決算をみると、仕組み債販売益を含む「トレーディング損益(債券等)」は27社合計で399億円から218億円と45%減でほぼ半減しており、当期純損益は10社が赤字で前年の2社から大幅に

増加している。収益の急激な悪化といった財務的なリスクが顕在化する前に、コンダクトリスク管理(注3)の観点から、一部銀行や証券会社に発せられたような業務改善命令にまで至らずとも類似の苦情はなかったか振り返りを行うなど、商品導入時の事前検証、販売実績や苦情等を踏まえた事後検証などにより、早期の改善に繋げていく態勢整備が求められているといえよう。

(2) 外貨建て一時払い保険販売の監視方向性

次に、外貨建て一時払い保険であるが、今事務年度の金融行政方針において、「販売実績や苦情に照らして留意すべき高リスクの金融商品」として、仕組み債と共にその販売・管理態勢につき重点的にモニタリングを行うとしている。販売状況を見てみると、米欧金利上昇の影響により販売額は急増(前頁図表1参照)

したが、一方円安による利益確定などにより解約額も増加し、残高は概ね横ばいとなっている。例えば主要行等では前頁図表2の通り、解約額の7割近くがいわゆるターゲツト型と呼ばれる特約付き保険で、円安により当該目標に達して解約となったものである。解約して益出し後に再加入すると販売会社には手数料が入ってくるので、投資信託の回転売買のようなことが行われていないか、金融庁は重点的に検証を行うものと思われる。

また、業績評価体系が販売商品に偏りを生じさせる顕著な例が外貨建て一時払い保険であろう。この点については、令和元事務年度のモニタリング結果においても指摘されていたところ、今回は外貨建て保険の販売実績を円建ての3〜4倍高く評価し、外貨建て保険の比率が9〜10割となっていた銀行もあったとのこと

である。業績評価に差をつける理由として、営業職員の説明の負荷を挙げるところが多いが、外貨建て保険の比率が4〜6割となっている銀行がある中で、なぜ自行は9〜10割となっているのか、果たして真に顧客に相応しい提案を行った結果なのか、解約・再加入の状況とともに、コンダクトリスク管理の観点からの検証が必要かと思われる。

さらに、保険会社からの販売奨励金等、顧客が負担する費用とは別に支払われる報酬等がある場合、販売会社と販売委託元の資本関係ととともに、顧客と金融機関の間で利益相反が生じうる事項として、情報開示の義務化の方向にあることも留意が必要と考えられる^(注4)(図表3参照)。

(3) ファンドラップの捉え方にも変化が
一方、ファンドラップは、
昨年のモニタリング結果では、

図表3 外貨建て一時払い保険の販売割合と業績評価

外貨建て一時払い保険の販売割合が高い先			
項目	A行	B行	C行
販売割合	10割弱	10割弱	9割強
業績評価 (収益目標)	外貨は円貨の 2.5~4倍	販売手数料	外貨は円貨の 3倍



円貨・外貨保険を比較的バランス良く販売している先			
項目	D行	E行	F行
販売割合	4割強	6割	7割弱
業績評価 (収益目標)	円貨・外貨の 差無し	円貨・外貨の 差無し	設定無し

(注)販売割合は、2022年度上期の保険販売に占める外貨建て一時払い保険の割合
出典：金融庁「リスク性金融商品の販売会社による顧客本位の業務運営のモニタリング結果」(2023年6月30日)

※囲みは筆者加筆

購入後の情報提供が定期報告書程度でしか行われないことが多い一方、費用はバランス型投資信託より高くなる傾向が強く、投資一任報酬の妥当性を厳しく検証する必要があり、今年も、解約率は投資信託対比で低い水準にあるとして、投資信託とともに「資産形成商品」との扱

いと、仕組み債や外貨建て一時払い保険の「その他のリスク性金融商品」と一線を画している点が注目される。モニタリング結果に先立ち公表された「資産運用業高度化プログレスレポート2023」でも、昨年同様、バランス型投信との付加価値の相違を含むアドバイスのサービ

図表4 アドバイスの流れ



出典：金融庁「資産運用業高度化プログレスレポート2023」
(2023年4月21日)

スの具体的な内容の明確化、コスト控除後のパフォーマンスやコストの定義・構成等に関する開示の充実が期待されるとする一方、貯蓄から資産形成への移行には、顧客資産の持続的な成長によって金融機関の収入も増える、という仕組みを構築する必要があるが、ファンドラップは金融機関がそうした方向性を目指すための取組みと考えられるとするなど、かなり見方が変わった印象である。

値に対する対価として、継続的な報酬を得ることとは、販売手数料獲得を目的とした商品提供のインセンティブを抑制し、顧客の最善の利益を図ることができるとしている。提案ツールや人事・評価制度等の整備は必要となるが、こうした態勢の整備が求められているといえ

顧客宛アドバイスのあるべき姿は、図表4にあるような流れに沿って、①資産運用の目的や目標を明確化し、②年齢、年収、支出、資産の状況、家族構成等に合わせた資産運用計画を策定し、③目標の実現に向けた進捗を継続的にフォローアップし、④必要に応じて、資産運用計画を見直すことで、目的の実現と効率的な資産形成につなげていくことである。プログレスレポートでは、アドバイスの付加価値に対する対価として、

よう。

3 リスク性金融商品全体に共通する販売・管理態勢の課題

リスク性金融商品の販売・管理態勢においては、営業現場で商品性の理解が十分ではなく、顧客に対しても最適な商品説明・提案が出来ていない、ライフプランシミュレーションツールを導入したものの十分活用されていない、などの課題が示されている。営業職員に対して提案に必要な専門性を身に付けることができる研修や人事制度の整備が必要であるが、それができない場合は、営業職員の経験等を考慮し、金融商品を現状の職員の説明能力で販売できる範囲に限定する必要があると、かなり厳しい表現で指摘している。

顧客に最適な商品を提供するためとして、商品ラインアップの拡充を進めてきた金融機関は多いと思われるが、実態としては営業職員の得意な商品に販売が偏るなど、商品起点での営業の弊害が出てくる金融機関も多いのではないかと考える。誤解を恐れずに言えば、相場動向を語りながら如何にこの商品が今後有望かなどのサテライト的な金融商品のセールストークは、銀行や信用金庫等の営業職員にとっては必ずしも得意ではないのではなからうか。むしろ長年の預貸金取引等を通じて得た信頼をもとに、顧客の潜在的なものも含めた心配事や人生の目標などを引き出し、それに寄り添う、そしてそれにふさわしい人生設計や生活に密接に関わるコアな資金に対する資産運用サービスの提供に軸足を置く方が、営業職員にとっても、従業員満足度の向上と共に顧客本位を実践することができるのではないかと考える。

今回のモニタリング結果の冒頭ページに、「国民の資産形成に資するビジネスモデルの構築が難しければ、リテールビジネスからの撤退も選択肢」といった厳しい投げかけがあったが、発想の転換により、リテールビジネスを収益性と顧客本位を両立するものとし、国民の資産形成に資するビジネスモデルを構築していくことが求められている。そこには、経営陣の関与が最重要であることは言うまでもない。本稿がその一助になれば幸いである。

※ ※ ※

(注1) 金融庁2022年6月「投資信託等の販売会社による顧客本位の業務運営のモニタリング結果について」
 (注2) 日本証券業協会2023年4月「複雑な仕組債等の販売勧誘に係る「協会の投資勧誘、顧客管理等に関する

規則」等の一部改正について」

(注3) 金融庁「コンプライアンス・リスク管理に関する検査・監督の考え方と進め方(コンプライアンス・リスク管理基本方針)」(2018年10月15日公表)では、コンプライアンス(コンダクト)リスクの定義は置いていないが、一般的には、法令として整備されていない(遵守すべき法令が存在しない)ことをもって、

(注4) 金融庁2023年8月「2023事務年度 金融行政方針 実績と作業計画」

(株式会社日本資産運用基盤グループ主任研究員)

銀行研修社の通信講座のご案内

iDeCo
個人型確定拠出年金

iDeCo活用提案講座

受講期間：2ヵ月／受講料：11,000円(税込)

受講期間：3ヵ月／受講料：13,200円(税込)

顧客にとって、iDeCoは老後資金確保に向けた大きな選択肢になっているといえ、金融機関の担当者としては、的確な営業活動が重要となります。老後資金確保ニーズに対して、他の金融商品を推奨する場合にも、iDeCoの特性をきちんと理解したうえでの提案・販売活動が不可欠です。

本講座は、iDeCoの全体像から加入提案の方法まで詳しく解説しました。

■テキスト1 確定拠出年金の基礎知識

金融機関の確定拠出年金口座獲得の必要性／確定拠出年金の概要と位置付け／顧客の関心事と適切な回答(Q&A)

■テキスト2 iDeCoの提案と投資知識

iDeCoのアプローチとアドバイス／自営業者へのアプローチとアドバイス
 投資教育と投資助言／投資商品の基礎知識



〒170-8460 東京都豊島区北大塚3-10-5

株式会社 銀行研修社
 URL: <http://www.ginken.jp>

TEL (03) 3949-4101(代)
 FAX (03) 5567-1733