

市場リスクを有する生命保険の販売手数料を開示するにあたって特に留意すべき事項

I 経緯・背景・趣旨

平成 27 年 9 月 18 日に公表された「平成 27 事務年度 金融行政方針」（以下、「金融行政方針」）において、「フィデューシャリー・デューティーの浸透・実践」が掲げられ、「真に顧客のために行動しているか」という観点での「民間の自主的な取組み」が促されていくこととなった。その取組みの一つとして、投資信託・貯蓄性保険商品等の販売に携わる金融機関等における「…各種手数料の透明性の向上、これらを通じた顧客との間の利益相反や情報の非対称性の排除」も挙げられている。

その後、平成 28 年 4 月 19 日に開催された金融審議会総会（第 37 回）・金融分科会（第 25 回）合同会合において、市場・取引所を巡る諸問題に関する検討について新規諮問がなされ、金融審議会傘下に、「市場ワーキング・グループ」（以下、「市場WG」）が設置された。この市場WGにおいては、幅広い金融分野における「顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）」にかかるプリンシプルを定着させていくためにどのような取組みが必要かについても検討がなされている。

この市場WGにおいては、投資信託や貯蓄性保険の主な販売チャネルである銀行等の金融機関における販売実態等に係る問題意識が金融庁（事務局）より提示され、投資信託と同種商品の横断的な情報開示を求める意見が出された。また、フィデューシャリー・デューティーについては、プリンシプルベースで各金融機関が自主的な取組みを進めるべきとの意見もある一方で、できる限り比較可能な情報提供のあり方を、業界全体として検討すべきという意見もあった。

販売手数料の開示については、平成 24 年から 25 年にかけて設置された金融審議会「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」において、販売手数料開示の課題（「顧客に理解可能な形での開示が困難であり、結果として誤った情報を与えることになる」、「手数料の多寡は、顧客ニーズと保険商品が合致しているかどうかや顧客が支払う保険料には直接の関係はない」等）も示され、一律的な開示の義務付けは見送られ、改正保険業法において意向把握義務や適切な比較推奨販売等の制度が導入されたところであり、会員各社においては、この制度に着実に取り組むことが必要である。

一方で、上述の金融行政方針や市場WG等で示された新たな問題意識も踏まえ、会員各社が自主的な取組みとして販売手数料を開示する場合に、保険業法第 300 条第 1 項第 6 号等の法令の遵守は当然のことながら、顧客にとって分かりやすい開示となることを目的に、市場リスクを有する生命保険（保険業法第 300 条の 2 において「特定保険契約」と規定）の販売手数料開示の際に特に留意すべき事項について、生命保険協会として参考となる考え方を本資料において整理した。

なお、本資料の記述は、個人保険・個人年金保険分野における市場リスクを有する生命保険の募集を念頭に置いたものである。

本資料は、会員各社が、販売手数料等を開示等する場合に、各社の実務の参考に供する目的で策定したものであり、何ら拘束力を有するものではない。会員各社においては、顧客本位の視点に立ち、自主的な取組みを行っていくことが重要である。

II 特に留意すべき事項

市場リスクを有する生命保険の募集委託を受け、かつ、投資信託を取り扱っている銀行等（保険業法 275 条第 1 項第 1 号に定める「銀行等」をいう。以下同様）及び第一種金融商品取引業者において、市場リスクを有する生命保険の募集を行うにあたり、顧客に市場リスクを有する生命保険の販売手数料等を開示等する際には、生命保険会社は、以下の事項に特に留意する。

(1) 販売手数料等とは、販売手数料の名目で支払われるものに限らず、市場リスクを有する生命保険の募集に対して、生命保険会社から銀行等及び第一種金融商品取引業者に支払われる金銭を言う。なお、生命保険会社が銀行等及び第一種金融商品取引業者に金銭以外のものを提供する場合についても、販売手数料等の開示等の趣旨の潜脱とならないよう留意する。

（注 1）金銭については、一定の条件を満たした場合に支払われるもの（例えば、販売手数料等の上乗せ支払やボーナス支払等）を含む。

（注 2）金銭以外のものについては、社会通念に照らして過度とみなされない場合については開示等を要しないと考えられる。

(2) 生命保険会社は、銀行等及び第一種金融商品取引業者が市場リスクを有する生命保険契約の募集を行う過程において、顧客が販売手数料等を認識できる媒体を銀行等及び第一種金融商品取引業者に提供する。なお、特定の媒体に限らず、以下のいずれかの方法等により提供することも考えられる。ただし、いずれの方法を採るとしても、顧客に対して分かりやすく開示等を行うための措置を講じる。

①商品パンフレットやビラなどの書面

②銀行等及び第一種金融商品取引業者で使用する端末による電磁的方法

(3) 主な開示事項として、以下のものがある。

①販売手数料等の料率または算出方法

（注）販売手数料等の体系が複雑である等、分かりやすく販売手数料等を開示することが困難な場合には、生命保険会社が銀行等及び第一種金融商品取引業者に提供する媒体上は、支払上限の開示や一定程度幅のある開示とすることも考えられる。ただし、その場合であっても可能な限り具体化に努めるとともに、具体的な販売手数料等の料率または算出方法に関する顧客からの照会があった場合には銀行等及び第一種金融商品取引業者が回答するための措置を講じる。

②当該販売手数料等が、保険業法第 300 条の 2 により準用される金融商品取引法第 37 条の 3 第 1 項第 4 号の「手数料、報酬その他の当該特定保険契約等に関して顧客が支払うべき対価」に追加して顧客が負担すべきものではないこと

記載例

※以下の記載例は、あくまで例示であり、顧客が、市場リスクを有する生命保険契約を締結することにより、生命保険会社から銀行等及び第一種金融商品取引業者に対して支払われる販売手数料等を認識できるよう、会員各社の判断において適正な記載に努めることが望ましい。

【ケース 1】

保険料払込方法が一時払であり、販売手数料等が一括で支払われるケース

○販売手数料として、一時払保険料の額に次の支払率を乗じた金額が、引受保険会社から募集代理店に対して支払われます。

契約年齢	●歳以下	●歳～●歳	●歳以上
支払率	●%	●%	●%

・当該販売手数料は、契約締結前交付書面記載の「お客様にご負担いただく諸費用等」に追加して別途ご負担いただくものではありません。

【ケース 2】

保険料払込方法が一時払であり、販売手数料等が初年度に●%、次年度以降●年間に亘り●%ずつ継続して支払われるケース

○販売手数料として、1年あたり、一時払保険料の額に次の支払率を乗じた金額が、引受保険会社から募集代理店に対して支払われます。

	初年度	次年度以降●年間
支払率	●%	●%

・当該販売手数料は、契約締結前交付書面記載の「お客様にご負担いただく諸費用等」に追加して別途ご負担いただくものではありません。

【ケース 3】

保険料払込方法が平準払であり、販売手数料等が保険料払込期間に応じて、当該期間中の全期間に亘り一定の支払率で支払われるケース

○販売手数料として、1年あたり、払込保険料の総額に次の支払率を乗じた金額が、引受保険会社から募集代理店に対して支払われます。

	保険料払込期間		
	●年以下	●年～●年	●年以上
支払率	●%	●%	●%

・当該販売手数料は、契約締結前交付書面記載の「お客様にご負担いただく諸費用等」に追加して別途ご負担いただくものではありません。

【ケース4】

保険料払込方法が平準払であり、払込保険料の総額に対して、販売手数料等が初年度に●%、次年度以降●年間に亘り●%ずつ継続して支払われるケース

○販売手数料として、1年あたり、払込保険料の総額に次の支払率を乗じた金額が、引受保険会社から募集代理店に対して支払われます。

	初年度	次年度以降●年間
支払率	●%	●%

・当該販売手数料は、契約締結前交付書面記載の「お客様にご負担いただく諸費用等」に追加して別途ご負担いただくものではありません。

【ケース5】

変額保険の月末最終営業日における積立金額の残高に応じて販売手数料等が支払われるケース

○月末最終営業日における積立金額の残高に「●%」の支払率を乗じた金額を、販売手数料として募集代理店に対してお支払いします。

・当該販売手数料は、契約締結前交付書面記載の「お客様にご負担いただく諸費用等」に追加して別途ご負担いただくものではありません。

制定 平成28年9月1日