

# 保険・年金 フォーカス

## 米国の年金販売における新たな 顧客保護の取り組みについて

—適合性原則を導入したニューヨーク州の対応を中心として—

保険研究部門 主任研究員 小松原 章  
(03)3512-1823 komatsu@nli-research.co.jp

### 1—適合性原則導入を巡る米国保険業界の動向

#### 1 | 年金販売の適合性原則導入に踏み切ったニューヨーク州

顧客保護のルールとして近年注目されつつある適合性原則、すなわち、年金商品を販売する者が顧客にその商品を勧める場合には、顧客の状況(資産状況や投資知識など)を考慮したうえで、それがふさわしいと判断した場合でなければならないとするルールがニューヨーク州で採択された(2011年6月施行)。

州が保険監督を行う米国においてニューヨーク州は、最大の市場規模(保険料ベース)を有するとともに、ルール作りにおいても他州に対する影響力が強い州でもあることからその動向は軽視することができない。

従来、適合性原則の導入に消極的であった同州が適合性原則の導入に踏み切った背景には、1990年代以降個人年金の販売が拡大する中で、商品が複雑化するとともに理解が困難な高齢者を中心に販売トラブルが発生したことなどを受けて、一段と顧客保護の必要性が高まったことが指摘できる。

そこで、以下では、米国における適合性原則導入の経緯やニューヨーク州で導入されたルールの内容を説明することにより顧客保護の新たな動きを紹介する。

#### 2 | 適合性原則導入の背景・経緯

通常、年金を含む保険商品は仕組みが複雑であり、しかも他の物品のように顧客のニーズが顕在化しないため、顧客が保険購入を行う場合には、保険募集人(米国の場合は、保険エージェント、保険ブローカー)を通じ、顧客のニーズに見合ったアドバイスを受け実際の購入(契約の締結)に至るケースが一般的であることから、保険募集人の資質が重要となる。

したがって、保険募集人が保険の販売を行うには一定レベルの専門知識等が必要とされ、販売を行う前提として監督当局から免許を受けなければならないほか、保険販売に当たって守るべき行為(してはならない行為等)がきめ細かく定められている。

ところが、近年特に1990年代後半以降になると、保険商品の複雑化等を反映し、従来の情報提供等を通じた販売規制では顧客の保護という観点からは不十分であるとの意見が、保険監督の長である各州の保険

監督官の間で共有されるようになった。

保険商品の複雑化については、たとえば、1990年代以降成長著しい個人年金についてみると、従来の伝統的な定額年金に加え、堅調な株価や商品開発により変額年金が急成長する一方、定額分野でも90年代中ごろから変額・定額の中間的な性質(元本保証と株価上昇利益の一部を同時に享受できる性質)を持った株価指数連動型年金の発売・成長が見られるなど多様化が進み、商品選択が困難な情勢になってきた。

このような中で、高齢者向けを中心に年金の不適切な販売が一部見られるようになったこともあり、1990年代末当時、保険監督官の間では年金を含む生命保険分野で新たな販売規制であるいわゆる「適合性原則」の導入の是非について検討がなされることとなった。この原則はもともと証券分野で古くから発展してきた投資者保護の原則で、保険の分野では比較的なじみが薄かった。

しかし、変額年金や変額生命保険については保険である一方、生保会社の運用実績により年金・保険金等が変動するという意味で契約者が投資リスクを負うために証券としても見なされ、証券規制を受けることから、その一環として証券ルートの適合性原則が適用されてきた。

したがって、保険サイドで適合性原則が導入されることになれば、主として規制対象外であった定額の年金・生命保険分野での効果が期待されることになる。

保険監督官の団体であるNAIC(全米保険監督官協会)は、内部の担当委員会を通じ90年代末ころから定額保険を含む生命保険全般に対して適合性原則を導入することの是非に関する議論を行った結果、2000年に適合性原則の導入が望ましいとするホワイト・ペーパーを公表するに至った。

これを受けNAICの担当委員会は、モデル法令の策定作業を開始することとなったが、当時はまず、不適正販売が目立った高齢者向けの年金販売に関心がよせられ、これらに対して適合性原則を導入すべきとの意見が有力となったために、NAICは2003年に65歳以上の高齢者を適用対象とした「高齢者向け年金販売適合性原則モデル規則」(Senior Protections in Annuity Transactions Model Regulation)を採択することとなった。

このモデル規則の概要は、当時証券一般に適用される適合性原則(証券の自主規制機関の規則)と類似の体裁、すなわち、「保険募集人が年金を顧客に勧める場合には、顧客の資産状況、税務状況、投資目的等に照らして適切であると確信できる場合でなければならない」とするものである。

なお、米国では、各州が実際に保険会社を監督するため、NAICのモデル法令は直接の拘束力を持たないことから、適合性原則を導入するには各州がこれらのモデル法令を自州の法令に組み入れて具体的な実行に取り組むこととなる。

### 3 | 適合性原則の強化が迫られた米保険業界

しかしながら、その後年金商品のいっそうの複雑化(各種特約の多様化・複雑化、株価指数連動型年金の急拡大等)が進展するのにもない、適合性原則のような顧客保護の発想は、高齢者のみに限定されることなく顧客全体にわたって適用されるのが望ましいとの考え方が保険監督官達に強くなった。

そこで、2006年に、「高齢者」の文言が取れ、顧客全体に適用されるように「年金販売適合性原則」(Suitability in Annuity Transactions Model Regulation)と改正の上NAICで採択されることとなった。

一方、証券サイドでは変額年金の不適正販売が見られたことから、2000年代に入り規制強化の動きが証券規制当局(自主規制機関)において具体化し、2004年には変額年金に狙いを定めた新たな適合性原則の

規則案が明らかにされた。

すなわち、これは、証券一般の適合性原則に加え、変額年金の特性を踏まえた内容の規制を変額年金にかけようとするものである。具体的には、変額年金の複雑性に鑑み、証券の一般原則に加え、証券販売人(証券会社またはその営業員)が変額年金を顧客に勧める場合には、変額年金特有の項目、すなわち、年齢、所得、資産運用経験、年金契約利用目的、投資期間、流動性ニーズ、リスク耐性等 12 項目の検討項目が付加され、これらについて変額年金契約が適切であるかどうかを判断しなければならないこととされた。

こうした動きに対して生保業界等は反対姿勢を堅持したものの、最終的には新規則は採択され 2008 年から実施に移されることとなった。

一方、主として高齢者に対する不適正な年金販売問題は連邦議会(上院)でも関心を集め、公聴会が開催(2007 年)され、適合性原則を含む規制上の問題が論議された。

これに対して保険監督官側(NAIC)は、過去の監督上の対応を説明したものの、先行する証券当局の動き(上記の変額年金用の規則導入案)等に照らし、顧客保護強化の必要が認識されることとなった。

さらに当時(2007 年)の保険業界における適合性原則は 30 州強の州で採択されていたものの、全米レベルという観点では、ニューヨーク州やカリフォルニア州等の大規模州では採択されておらず、全米レベルで適用される証券分野に比して必ずしも十分な体制とはなっていなかった。

そこで、NAIC は 2008 年から適合性原則モデル規則の改定に着手し、検討を重ねた結果、2010 年に証券規制(上記の変額年金専用の適合性原則)にキャッチ・アップした内容の 2010 年改正適合性原則モデル規則を採択することとなった。

これにより、変額年金のみでなく定額年金(株価指数連動型年金を含む)に対しても顧客保護の体制が一段と整備されることとなった。

一方、2008 年に発したいわゆるリーマン・ショックにより保険を含む金融界全体に対して消費者保護の機運がいつそう高まることとなり、適合性原則を含めた規制のあり方に関する環境が大きく変化するに至った。

## 2— 適合性原則採択に踏み切ったニューヨーク州の動向とルールの内容

適合性原則は保険に適さないと考えるニューヨーク州の姿勢は 2000 年代に入っても維持されることとなったが、一方で既述のとおり年金販売問題がクローズアップされ、これに対処すべく証券監督当局や NAIC による一連の適合性原則強化の動きが見られるなど全米レベルでの環境は大きく変化した。さらに、環境変化は 2008 年のリーマン・ショックにより加速され、適合性原則の導入機運は一段と盛り上がった。

すなわち、リーマン・ショック後の金融規制の枠組みを定め、2010 年に成立したドッド・フランク法(Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010)における消費者保護強化の動向である。

ドッド・フランク法では保険の全般的監督権限を引き続き州に留保するとともに、適合性原則を州の法令に取り込むことを奨励する条項が規定されている。

具体的には、定額年金と変額年金の中間的な商品である株価指数連動型年金に対して SEC(証券取引委員会)が証券規制を加えようとする動きが 2008 年から見られたが、ドッド・フランク法では同商品が州の保険規制に専属することが明らかにされ、この見返りとして NAIC の適合性原則モデル規則(2010 年版)並みの

規則を州の法令に導入することが一条件として求められた。

また、高齢投資者(62歳以上)保護の一環として、同じく NAIC の適合性原則モデル規則並みの規則を州の法令に導入することを一条件として、連邦から州への助成措置が付与されることとなった。

こうした一連の環境変化の中で、ニューヨーク州は 2009 年ころから適合性原則導入是非についての公聴会を開催するなどの検討を重ねた結果、2011 年について NAIC のモデル規則(2010 年版)に準拠した内容の規則(規則 187)を採択し、同年 6 月から実施に移す運びとなった。

内容は概ね以下の表のとおりであり、NAIC モデル規則よりも簡素化された箇所があるものの、大枠としてはモデル規則を尊重した内容となっている。

(表)ニューヨーク州適合性原則(規則 187)の概要

項目	概要
目的	年金販売に際して顧客の保険ニーズや資金目的を満たした勧誘がなされるような基準や手続きの整備を保険会社に義務付ける。
保険募集人・保険会社の適合性原則遵守義務	<p>保険募集人(または保険会社)が年金契約を勧誘する場合には、以下の適合性情報を考慮し、顧客の投資、保険契約および顧客の資産状況・ニーズに照らしたうえで、その勧誘が適切でなければならない。</p> <p>なお、適合性情報とは、年齢、年所得、資金状況・ニーズ、資金運用経験、資金運用目的、年金契約の利用目的、資金の投資期間、現在保有資産(投資資産、生保契約を含む)、流動性ニーズ、純流動資産額、リスク耐性、税務状況である。</p>
保険会社の責任	保険会社は、保険募集人等の当該規則に違反により、被害を受けた顧客に対して適切な是正措置を講じなければならない。

今回のニューヨーク州において NAIC モデル規則準拠の規則が採択されたことによって保険分野における適合性原則導入は新たな段階を迎え、全米レベルでの普及に向けて動き出したものと思われる。

このような動きは、同じく全米第二位のカリフォルニア州が 2011 年に NAIC モデル規則に準拠したものを同州の保険法に導入した事実にも見られる。

過去この代表的な 2 州が適合性原則を未採択であったこともあり、全米レベルで見た場合に整合性が見られなかった情勢とは今回の場合は大きく異なっている点が注目される。

こうした事実を受け、適合性原則が米国において今後どのように普及・定着していくか、保険業界、顧客両面から引き続き注目していきたい。

以上