

アーティス クォーターリー

特集

個人型確定拠出年金 (iDeCo) の「兼務規制の緩和」について

2019年7月から確定拠出年金制度に係る規制が一部改正されます。

今回の改正は企業型確定拠出年金と個人型確定拠出年金の両者に関係するものですが、金融機関の営業店における実務に関しては、個人型確定拠出年金 (iDeCo) の「兼務規制の緩和」による影響が最も大きいと言われております。そこで当レポートでは、この「兼務規制の緩和」に関して、金融機関の営業店における営業担当者等が理解しておくべき重要なポイントに絞って解説します。

— CONTENTS —

- 特集 -

個人型確定拠出年金 (iDeCo) の「兼務規制の緩和」について

- 改正前の状況
- 改正の概要
- 店頭で営業職員が行うことのできる業務
- 『推奨』に該当する行為
- 「ビデオライブラリー」リリースのお知らせ

アーティスからのお知らせ

- ビデオライブラリー
- WebGuide®
- IQS
- EM-Unit
- RPA ベースのロボサービス

■改正前の状況

改正前の確定拠出年金制度においては、金融商品の販売等を行う営業職員は、iDeCoの運用関連業務を行うことができませんでした。金融商品の販売業務とiDeCoの運用関連業務を兼務できないことから、兼務規制と呼ばれています。なお、iDeCoの運用関連業務とは、「お客様に対して運用商品を提示すること」「商品の概要を説明すること」などの業務をいいます。

この兼務規制により、金融機関の窓口において個別の運用商品の説明などの情報提供が十分にできないなどの問題が指摘されていました。

■改正の概要

今回の改正によりこの兼務規制が緩和され、金融商品の販売等を行う営業職員もiDeCoの運用関連業務を行うことができることになりました。ただし、『推奨』に関しては引き続き禁止されていますので、注意が必要です。今回の改正においては、どのような行為が『推奨』に該当するのか、特に、「個別

商品の説明と推奨との線引きがどこにあるのか」が大きなポイントになりますので、この後詳しく解説します。

この他の改正点としては、iDeCoに加入する前のお客様（未加入者）に対しても、既加入者と同様の規制、すなわち忠実義務が課されることが明確化されました。iDeCoに加入する前であっても、制度の概要や税制上の取扱いに加え、商品の概要等についても説明をすることができますが、加入者に対するのと同様に『推奨』することはできません。

■店頭で営業職員が行うことのできる業務

改正後、iDeCoに関して金融機関の店頭で営業職員が行うことのできる業務の流れを確認しておきましょう。(表1)

まず、改正前の制度でも行うことができる業務として、お客様に対する「制度説明」や「各種書類の交付、作成等のサポート、内容確認・受領」などがあります。

iDeCoの制度に関しては、加入資格、掛金の上限、制度改正があ

った場合の改正点、税務上の取扱いなどがあります。これらの点に関してお客様から質問を受けた場合には、きちんと説明できるようにしておく必要があります。また、加入を希望するお客様に対するスターターキットなどの加入書類や、すでにiDeCoで運用中のお客様に対する変更届などの各種書類を交付したり、お客様がこれらの書類を作成する際のサポートやお客様が作成された書類を確認し、受領したりする業務も行うことができます。

改正後は、これらに加え商品ラインナップを用いた「運用商品の提示」、商品ラインナップを提示したうえで「各商品の選定理由の説明」、「各商品の概要等の説明」などの運用関連業務についても行うことができるようになりました。また、すでにiDeCoで運用中の加入者に対する「スイッチング等に関する相談・アドバイス」も行うことができるようになりました。

ただし、引き続き特定の商品に対する『推奨』は禁止されています。

■『推奨』に該当する行為

兼務規制の緩和後も引き続き禁止される『推奨』とは、どのような行為が該当するのか確認してお

きましょう。

典型的な『推奨』とは、お客様に対して「特定の商品に指定するように誘導する行為」や「特定の商品に指定しないように誘導する行為」のことを指しますが、iDeCoではこれよりも広い概念で捉えており、「お客様が商品の選択をする際に、特定の商品にバイアスをかけるような行為」を『推奨』として禁止しています。この点がiDeCo以外の金融商品販売における営業活動と大きく異なる点であると言えます。実際に想定される事例を使って、どのようなやり取りが『推奨』にあたるのか確認していきましょう。

◆特定の商品をお勧めする行為

典型的な推奨行為は、特定の商品をお勧めする行為です。例えば、お客様からお勧めの商品を質問された際に、「日本株を投資対象とするものですとこのA投信が、バランス型のファンドですとB投信などがよいと思います」など、複数の候補を挙げたとしても、特定の商品をお勧めする行為は、『推奨』に該当します。iDeCoでは、中立の立場で情報提供を行うことが求められていますので、特定の商品を選択するように勧めたり、逆に

特定の商品を選択しないように勧める行為は『推奨』に該当します。原則は、ラインナップに基づいて一通りすべての商品について説明し、お客様ご自身に判断していただくという流れになります。

◆「長所のみ」「短所のみ」を強調する説明

特定の商品について、「良い」「悪い」などのコメントをしたり、「どちらが良い」などの評価を述べたり、あるいは、長所のみまたは短所のみを強調したりする行為は、『推奨』に該当します。お客様の質問に答える場合であっても、販売用資料を用いて客観的な説明をするように努め、特定の商品をお勧めしていると受け取られることのないよう注意する必要があります。

◆特定の商品のみを説明

iDeCoでは、原則としてラインナップに基づいて一通りすべての商品について説明しなければなりません。特定の商品についてのみ概要等を説明することも『推奨』に該当するものとして禁止されています。ただし、例外的にお客様から特定の商品についてのみ説明を求められた場合には、ラインナ

(表1)

店頭でのiDeCo関連業務	iDeCo未加入者	iDeCo既加入者
1. 制度説明（加入資格・掛金の確認、改正点、税制等を含む）	○	○
2. 加入書類（スターターキット等）、各種変更届等の交付	○	○
3. 加入書類、各種変更届等の作成等のサポート、確認、受領等	○	○
4. スwitching等に関する相談・アドバイス	—	○
5. 運用商品の提示（商品ラインナップの提示）	○	○
6. （商品ラインナップを提示して）商品の選定理由を説明	○	○
7. （商品ラインナップを提示して）各商品の概要等を説明	○	○
8. 特定の商品に対する推奨	×	×

ップを示しながらその特定の商品の説明を行うことが認められています。

あくまでもお客様から求めがあることが前提条件ですので、ラインナップを示しながらの説明であっても、営業担当者の判断だけで特定の商品のみ説明を行ってはいけません。

なお、運営管理機関によっては、加入者が運用する商品を指図しない場合、定期預金などの元本確保型商品が自動的に購入されるようになっていきます。このような元本確保型商品であっても、お客様からの求めがないのにその商品のみを説明する行為は『推奨』にあたりますので、注意してください。

◆人気商品、販売実績の多い商品を質問された場合

多くの人を選択している商品の情報などを伝えることにより、その商品が良い商品であるのではないかとの印象をお客様に与えてしまう可能性があるため、このような行為は『推奨』に該当します。お客様から質問をされた場合であっても、いわゆる“人気商品”や販売実績の多い商品などを示してはいけません。

◆運用実績を質問された場合

過去の運用実績を示す場合には、収益率そのものだけではなく、リスクの程度、ベンチマークとの比較、収益率がよかった(悪かった)要因などを併せて示し、客観的なコメントをすることが求められます。また、ファンド間の収益率について比較を行う場合においては、特定の指標や期間のみに着目して提示することは、特定の商品の『推奨』と受け取られる可能性があります。

お客様には、iDeCo用説明資料などをご覧いただき、運用実績についてはリスクやベンチマークの収益率との差などを含め総合的に判断いただくようお願いしなければなりません。

◆ニーズ・リスク許容度等に基づいたアドバイス

お客様から資産運用のご相談を受けた場合、そのお客様の顧客情報や「ご相談シート」などの情報に基づいて、お客様のニーズやリスク許容度等を把握したうえで、iDeCoに関する説明をするケースも想定されます。このようなケースにおいて、顧客情報やご相談シート等から把握したお客様のニーズやリスク許容度等から導き出されたものであっても、特定の商品をお勧めしたり特定の資産配分(ポートフォリオ)に誘導するような行為は『推奨』に該当します。

なお、販売用資料などに記載されている複数のモデルポートフォリオを使って、リスク許容度に応じた資産運用の考え方などを一般論として解説することは認められています。

◆特定のカテゴリーに含まれる商品のみ説明

特定のカテゴリーについて説明してほしいというお客様からの求めがないのに、特定のカテゴリーに含まれる商品のみ説明を行うことは、『推奨』に該当します。例えば、お客様が複数の資産に分散して投資することを希望される場合には、商品として分散投資が図られている「バランス型」という選択肢と、お客様が複数のカテゴリーから商品を選択することにより分散投資を行う選択肢があることを示したうえで、お客様に判断していただく必要があります。

◆iDeCoとつみたてNISAのラインナップに同じ商品が含まれている場合

iDeCoのラインナップに含まれている商品が、つみたてNISAの対象商品となっている場合があります。このような場合、つみたてNISA向けであればお客様からの求めがなくてもその商品の概要を説明したり、提案や助言をしたりすることは可能です。ただし、

iDeCo向け商品として同様の行為をすると、『推奨』に該当しますので注意してください。同じ商品であっても、iDeCo用としての説明とつみたてNISA用としての説明では、明確に区分して行わなければなりません。お客様には、iDeCo用の商品に関しては『推奨』ができないことをお伝えしたうえで、ご自身で判断いただくようお願いする必要があります。

なお、ライフプランに基づいた資産運用の提案などの際の選択肢として、つみたてNISAや個人年金などとともに、制度としてのiDeCoの説明や勧誘を行うことは問題ありません。

■「ビデオライブラリー」リリースのお知らせ

アーティス総研では、今回のiDeCoの「兼務規制の緩和」の概要を解説するとともに、iDeCoの制度面について再確認できるビデオ教材『個人型確定拠出年金～iDeCo～の概要』を5月にリリースいたしました。当レポートで紹介しました『推奨』に関する注意点等を豊富な会話例を使って分かりやすく解説するなど、実践的な内容になっています。ご興味があれば、営業担当者またはお近くの本支店までご連絡ください。

アーティストからのお知らせ

各種サービスにご関心をお持ちの方は、営業担当者またはお近くの本支店までご連絡ください。

○ ビデオライブラリー

「業務スキルシリーズ(8タイトル)」、「制度知識シリーズ(5タイトル)」、「税務シリーズ(4タイトル)」、「相続シリーズ(3タイトル)」、「資産運用の基礎を学ぶシリーズ(5タイトル)」をリリース中です。
スキルビデオでは「高齢者対応・営業力UP」、制度知識では「iDeCo、相続法改正」など、幅広いラインナップで、スマホなどで気楽に楽しみながら学習いただくことを目的としています(各タイトルの視聴時間は30分～80分程度)。近日中に50タイトルまで充実させる予定です。

○ WebGuide® - 自己啓発講座等の掲示・紹介ポータルサイト -

インターネットまたはイントラネット上で各種eラーニング・通信教育・研修等の講座の案内、申込、申込一括集計、支払、受講者管理・集計などが可能なWebサービスです。ご利用企業の費用負担はありません。研修担当者の皆様は、各主催会社の講座について、企業様ごとの独自の分類と受講者向けメッセージを登録した上で受講者に公開します。受講者はサイト上で各講座の検索・比較・申込ができます。2018年4月にサービス開始以来、既に40社超の金融機関様にてご利用いただいております。

○ IQS - 人材育成プログラムを支援するシステム -

各種教育講座の履修、公的・民間・社内資格の取得、集合研修の受講、業務スキルの修得レベル、昇給・昇格条件としてのポイント等を社員属性ごとに必須要件として設定し、それらの充足状況の把握・指導を行いながら人材育成を図るものです。要件と業績の相関分析なども可能になります。既に複数のお客様ににてご利用いただいております。

○ EM-Unit - 研修等の教育管理システム (Education Management Unit) -

集合研修・通信教育・eラン等の申込・承認・管理にかかる手続をシステム化し、事務処理の大幅な効率化・ペーパーレス化を実現するものです。申込・履修状況を一元管理することにより、教育担当者、管理職、社員各々が受講スケジュール・結果を容易に把握・管理できるようになります。2019年6月10日には最初のお客様に導入・サービス開始いたします。

○ RPAベースのロボサービス

1. 「P.I.ロボ」・・・資産相続(Property Inheritance)支援ツール

相続税の計算、対策としての生前贈与、生命保険の活用に伴う多くの複雑なロジックと計算をRPA処理することで、強力な顧客提案ツールとして提供いたします。具体的には、①相続税の概算値と②税の軽減効果を最大化する生前贈与額の自動計算を行った上で、③対応する生命保険の選択を行い、相続税非課税枠や保障効果、資産運用効果と生前贈与の税軽減効果などを併せた計算結果を提示するものです。当社ならではの正確なロジックと迅速な制度対応力に裏付けられたツールです。

2. 「L.P.ロボ」・・・ライフプラン作成ツール(特許取得済)

従来のライフプランシミュレーションは、長時間を要し面倒で退屈なものでした。当社が開発したL.P.ロボは、一画面上でシミュレーションプロセスが完了します。自分のライフステージに対応したイベントのみ選択可能で、イベントごとに入力終了すると、瞬時にその内容が収入、支出と金融資産残高に反映されます。ライフプランイベント表は自動作成されシミュレーション結果とあわせて印刷可能となっており、2019年6月には生命保険必要保障額計算機能も加わります。

3. 「ファンドロボ」・・・投資信託販売支援ツール

簡単な質問に基づいて、当社ならではの高度なRPA処理をすることで、顧客の属性や資金性格に適合したポートフォリオの構築・リバランスや、売買候補ファンドの分析とその根拠の表示を可能にしたツールです。当社が投信評価機関として提供している投信情報(FICOM)と有機的に一体化することで、皆様の取扱ファンド全てを対象とした分析と意思決定の支援を行うことができます。

お問い合わせ

アーティストホールディングス株式会社 <http://www.artis.co.jp> info89@infobank.co.jp

[本社：営業本部] 東京都港区南青山 1-2-6 ラティス青山スクエア tel : 03-5410-9301

[仙台支店] 宮城県仙台市青葉区中央 4-6-1 SS30 tel : 022-721-2051

[名古屋支店] 愛知県名古屋市中区錦 3-5-31 ジブラルタ生命名古屋錦ビル tel : 052-253-7105

[大阪支店] 大阪府大阪市淀川区宮原 3-5-24 新大阪第一生命ビルディング tel : 06-6152-8021

[福岡支店] 福岡県福岡市博多区博多駅前 2-3-7 シティ 21 ビル tel : 092-418-7325



10861712

JIS15001:2006準拠