

平成 26 年度第 1 回共済理論研究会（平成 26 年 6 月 30 日）

共済推進をめぐる環境変化への対応

「ファイナンシャルプランナーと共済」

松崎 良氏（AFP（報告当時）・行政書士、前東日本国際大学教授）

ファイナンシャルプランナー（FP）と言っても、主に独立系 FP を想定して話します。企業内 FP についても若干言及します。それから、私は、神奈川県ファイナンシャルプランナーズ協同組合に加入しており（報告当時）、そこは中小企業等協同組合法に基づく事業協同組合（事協）です。単に協同組合と名乗っているところは、ほとんど事協です。そういう事協に所属しているファイナンシャルプランナーです。

あとでまた触れますが、5、6 人に、特に員外取引ができるかできないかなど、内部的な制約について聞き取りしました。この場をお借りして、お礼申し上げます。

資料として、「グローバル化と経済の分析」というのを付けたのは、時節柄、共済の資産運用にも関心がありましたが、本日は共済の推進という主題でありますから、これに立ち入ることはしませんが、表示に基づく禁反言といいますか、*estoppel by representation* ということで、何か触れないわけにはいかないだろうということで、参考資料として、グローバルマクロ経済の分析、直近の経済の現状ということで添付しましたので、休み時間にお目通しいただいて、もしご質問等があれば質疑応答のところで 2、3 対応できるかもしれません。

## 始めに——問題の提起

共済法の研究に長らく携わってきた法律学者として、共済を取り巻く事業環境が競争激化する中で、今後は共済側から共済に好意的な FP を作り上げて共済に協力してもらう必要があるように感じています。同時に、FP としても、自分の周辺の多くの FP が保険の販売を主要な業務にしている現状——おそらく FP が何で食べているのかということ、相談以外では保険の販売という人が一番多いのではないかと思います——を見るにつけ、共済側から FP への架橋の手助けをし、以て共済の発展に微力を尽くせないだろうか考えるに至りました。

一方では、員外取引の制限他が障害となって、共済協同組合業界には FP の力を借りて上手に活用させてもらう（取り込む）方策は、外部の独立 FP に関しては、存在しなかった。つまり、協同組合共済は FP を利用させてもらうことは、ほとんどなかったように思います。

他方では、FP にとって保障は極めて重要な業務であり、かなり多くの FP が保障業務に関与しており、保障は FP にとって安定的な（稼げる）業務です。FP 業務にとっての保障

のほとんどが保険であることは自明であり、共済は重要性を持たなかったため、FPにとって共済の注目度は極めて低かったし、現状もそうです。

本報告は、「FP 業務における共済」というテーマで、平成 25 年にあおばファイナンシャル・スタディ・グループで報告した原稿を元にして大幅に書き換えたものです。依頼を受けた日本共済協会の当時の企画部長から提出された3つの課題にも回答しています。聞き取り調査をしているので、報告の形でしっかりと対応しておきたいとの思いもありました。

## I FP

### 1. FP 概説：FP とは

#### ①定義

まず、相手を知らなければならぬので、FP とは何かを紹介しておきます。

FP とは、顧客の収入や資産・負債など、顧客に対するあらゆるデータを集め、要望や希望・目標を聞き、現状を分析した上でそれに基づいて、顧客のライフプラン上の目標を達成するために、必要に応じて専門家の協力を得ながら、貯蓄計画、保険・投資対策、税金対策など包括的な顧客の資産設計を立案し、その実行の手助けをしていく専門家です（注1）。

#### ②業者団体

業者団体は、特定非営利活動（NPO）法人の日本ファイナンシャルプランナー協会があります。これは、日本行政書士連合会などとはかなり違って、資格の管理団体のような印象を持ちます。AFP は 2 年間で 15 単位取得する必要がありますが、単位を取れないと有料で講習を受けて単位を取得する場合があります。そういう資格を管理する側面が強く、全面的な業者団体になっていないのです。これは改善を要する点があると思います。都道府県単位で支部があり、私は神奈川支部に所属しています。

厚生労働省のファイナンシャル・プランニング技能士（1～3級）という資格がありますが、ただしこれは国内企業の中で評価されている資格であり、そういう名前の業者団体は存在しません。実際には、日本ファイナンシャルプランナー協会のほうが活動しています。

FP 協会の指定試験機関は、FP 協会と一般社団法人金融財政事情研究会です。指定試験機関が 2 つあるのはなかなか理解しにくいところです。

#### ③AFP と CFP

AFP は、普通資格で 15 万 4000 人いて、ファイナンシャル・プランニング技能士 2 級に相当します。CFP は、FP の上級資格で、2 万人弱いて、ファイナンシャル・プランニング技能士 1 級に相当します。

#### ④勉強会

FPは任意に、たくさんあるスタディグループに加入して、業務知識を習得し、交流しており、役に立っています。複数のスタディグループに入っても構わないので、多い人は4つ、5つ加入しています。行政書士会のように地域別で1つの支部にしか加入できないということはありません。勉強会は非常に活発に行われています。だいたい2か月に1回が普通で、多いところでは毎月勉強会があります。総合型のほかに、相続だけ、不動産だけ、国際的な証券だけといった特化型もあります。年会費は数千円と安いです。

## ⑤FP企業

FP企業はかなりあります。株式会社が多いです。行政書士や司法書士などは、個人以外は行政書士法人、司法書士法人に限定されますが、FPにはそういった縛りはありません。規制がないということです。そもそも根拠法がないのですから、どういう企業形態でもよいということです。

神奈川県ファイナンシャルプランナーズ協同組合は保険代理店をしていません。中協法と保険業法との関係でしょうか、事業協同組合で保険を事業として行うのは難しい感じがします。

## ⑥企業内FPと独立FP

### a. 企業内FP

FPの特徴の1つは、企業内FPが多いことです。狭義の金融・保障・証券・信託・不動産業界では必須であるか、少なくとも奨励されているはずですが。協同組合でも、例えば農協ではFP資格を保有している役職員が少なくないです。私が准組合員として加入している単位農協でも、数人の職員から名刺をもらおうとAFPと書いてありますから、多くの職員が取得していると思います。FPには幅広い金融知識が要求されるので、共済推進（新規・見直し）の観点からも、もっとFP資格の取得を推し進めた方がよいと考えます。

その際、取得するインセンティブを与えることです。例えば、資金援助する、受験日を確保する、資格給を付けるなどです。あるいは日本FP協会の法人賛助会員になってその認定研修を行う。調べてみると、全共連と全労済は認定教育機関に登録しています。そうすると独自の研修ができるようです。それから、協同組合内の独自の準資格との関係を整理すること——例えば、農協にはファイナンシャルアドバイザーがいますが、FPに統一したほうがよいのか、二本立てでいくのか——という検討をする必要があると思います。

「各共済団体においてFP資格を取得した職員の活用のあり方」および「今後のFP知識の必要性（例えば高齢化社会における相談ニーズなど）」という課題が与えられました。これについては、広義の金融業界ではFP資格を取得しているのが標準装備のように思われます。取得していないと推進上劣後する危険性を広く共有して、FP資格の取得を奨励（義務付けとまで言うかどうかはともかく）する必要もあるでしょう。資格給等の誘因を付与すること、FP資格保有者が共済担当者のほかにFPが持ち合わせている保障周辺（社会保険・相続・税金・金融など）の広い知識を内部の勉強会・会議で伝授すること、外部の独立FPと提携する場を設けてその知識・経験を習得していくこと、共済加入者への共済仕

組みの提案にライフプラン作成に関する FP の知識を十全に生かすこと、と回答しておきます。

先ほどの江澤先生のお話に関連するところがありました。スライド 14 の右側の下に「共済推進に示唆すること」ということで、全労済の保障設計運動、コープ共済連のライフプラン活動がありますが、これらと関連すると思います。ただ、「共済推進とは独立して展開される」というのは、FP だと「独立して」ではなく「共済推進の前提として」使えるかなと思います。FP は、基本的にライフプランを作成することが得意というか、煎じ詰めればそれが一番の得手だろうから、そういう意味ではライフプラン作成についての指導を受けるという面で使えるかなと思います。

## b. 独立 FP

独立 FP は、企業に雇用されないで、自らが単独または共同事業主になって生計を立てている自営業者です。FP の収益源は、執筆、講演、予備校や単位認定機関での授業、ライフプラン作成などです。保険代理店を兼営している者も少なからずおり、金融商品仲介業者等を兼営している者もいます。その場合は、中立を標榜する FP の立場と代理・媒介業者（小売業者？）の立場が矛盾・抵触する危険性を内包しています。

ただ、アメリカの IFA（Independent Financial Adviser）と異なり、我が国の FP は確固たる強い影響力を持っているとは言い得ないと思います。その大きな理由の 1 つは、アメリカでは依頼者は IFA に相談料を Fee として支払うので、IFA は買い手側に立って相談に応じられるのですが、我が国では依頼者が FP に相談料を中々支払わないので、やむを得ず FP としてではなく他の資格を持った職業人（証券外務員、保険募集人など）として売り手側に立ち、証券会社・保険会社等の販売会社から commission をもらうこととなります。このことから直ちに、fee をもらう方が依頼者に親切で望ましい形であるということにはなりません、fee をもらう方が FP 本来の報酬のあり方です。日本人依頼者の意識が向上して fee をしっかり支払って、fee に見合う仕事を FP にしてもらうことによって、つまり適切な相談料を支払って質の高い助言をしてもらって、結果的に安くついたとなるのが望ましいと思います。FP としては自立・自営しがたい部分もなくはないように思います。

先ほど江澤先生に確認したところ、保険仲立人は 1% ぐらいしか使われてないのではないかというお話でした。せっかく保険仲立人という commission をもらって、少なくとも保険代理店よりは消費者側に近づくはずの保険仲立人が殆ど利用されないという面があります。ある意味では消費者が fee を支払わないのだから自業自得だとも思うけれど、やはりそういう職業人を利用する文化の違いが fee と commission の違いにも出てきて、証券や保険にも反映されているのかなと思います。

## 2. FP の地位

FP には根拠法が存在しません。厳格な法規制・制約を受けないという気楽さがある反面、業務独占、名称独占を享受できないので、中途半端です。例えば、ライフプランを FP 以

外の者が作成しても阻止できないし、ファイナンシャルアドバイザーといった紛らわしい名称使用を停止させられません。

### 3. FPの業務

業務は、ライフプランニングと資金計画、リスク管理（保障）、金融資産運用（証券）、タックスプランニング、不動産（有効活用）、相続・事業承継などです。複数の業務を組み合わせているFPも多いです。本報告で取り上げるのはリスク管理（保障）です。FP専業で生計を立てられる独立FPはそれほど多くないと思いますし、兼業者が多いと思います。保険募集人が最多でしょうが、証券外務員も少なくないです。

### 4. FP受験書における共済の扱い

あるFP受験書の生命保険の種類に占める共済の割合は14頁中2頁弱で、共済の特徴のほか、主要商品として扱っているのは、こくみん共済、JA共済、県民共済ぐらいです。火災保険と自動車保険に占める共済の割合は8頁中半頁ぐらいで、書いてあるのはJA共済と全労済だけです。FP受験者は、共済をまったく知らなくても合格できます。

### 5. 共済業界がFPに期待できること

共済業界がFPに期待できることは、一般論としては2点あります。第1に、FPは公正中立であるという印象が定着しています。厳密に言えば、他の資格を取得して販売会社からcommissionをもらっているFPは公正中立とは言えませんが、それでもFP倫理から顧客側に立とうと努力しているので、相当程度は公正中立性が担保されているのではないのでしょうか。このFPが保有している「公正中立性」を利用させてもらえる利点はかなり大きいです。協同組合共済自身が「共済の内容が良くて安い」と言うよりは、客観的であると受け止めてもらえるのではないのでしょうか。

第2に、保険を取り扱っているFPは、保険の商品・内情をよく知っているなので、その知識・経験を吸収して役立てることが出来ます。

## II 共済概説——FPに共済をどのように説明するか

### 1. 共済の意義——共済と保険の異同を意識して

この部分は私の著書の一部を要約して説明します（注2）。共済は、協同組合が各種の事業の一つとして行うものです。協同組合は、まず組合員ありきであり（組合員規定性）、必要充足の理念に基づいて、組合員にとって真に必要な経済的欲求への対応を自ら事業化するものです。

協同組合の理念としては、組合員の生活全般を生涯にわたって最大の奉仕をするものです。ですから、信用・共済事業の分離は協同組合の理念に反すると考えます。

共済は、義倉、常平倉、社倉あたりに淵源を持つ長い伝統を持つ保障です。

共済とは、共済協同組合が被共済者を相手方として、人の生死に関して共済金を支払うことを約して共済掛金を収受するもの、損害を補填することを約して共済掛金を収受するもの、その他のものです。共済は非営利を指導原理として、共済行為者が共済者となって（主体客体の一致）、一種の実費主義で運営されています。

共済掛金・保険料と危険負担が対価関係に立つこと（有償性）等の点において、保障としては共済と保険はあたかも同質であるかのように見えますが、違うところもある。保険者の給付義務は危険負担だという危険負担説からは、不確実性を除去するのであり「掛け捨て」は間違いだということです。

### ①共済の指導理念

共済は、共通の属性を持った仲間内に限定された一定の職域または地域で結びついた特定の者（その意味では閉鎖系であり、主に経済的弱者階層たる農民・漁民・労働者・中小企業者・消費者等）が、自立共助・自助に基づき相互扶助・共存同栄・助け合い（自分以外の構成員を助け、自らの災害・不幸に際しては確実な保険保護を期待しない利他主義ではなく、基本的には利己主義だと思います）の一環として、性善説に立脚して、「一人は万人のために、万人は一人のために」を合言葉に、小生産と生活を自ら防衛・安定・向上させるために必要充足の観点から福利厚生を目指して地域に責任を持ちつつ、協同組合に最も適合する、少なくともその一つとして保障を行うことにより、組合員に最大の奉仕をするものです。不特定の者を相手方として全国域で保険業を行う株式保険・相互保険との相違点はこの点にも存すると思います。

大数法則に基づくから、共済行為者は多数であって差し支えなく、否、多数であることが好ましく、行為者・契約者の数は両者の相違にはならない。この点から、共済では、大規模な推進組織を必要としないから、推進費が安くあがり、共済掛金が安くなり、保障に充当する純共済掛金に回せる部分が多くなるだろうこと、保険金目当ての他殺に代表される道德危険が少なくて済むと予想できること、解約・失効率が低いはずであること等が導かれます。

株式保険の場合は、組織法の基本は株式会社一般と共通であり、保険業法では会社法の特則が規定されているだけです。あくまでも株主ありきで、株主への剰余金配当の手段として外部の第三者たる保険契約者と取引を保険という形で行い、利益を獲得する営利保険だから株式保険は営業的商行為となり、保険株式会社は固有の商人です。

相互保険の場合は、相互会社は保険業を行うことを目的として保険業法に基づき設立された、保険契約者をその社員とする社団です。社員関係結合説に立脚し、内部の社員たる保険契約者との経済行為を保険という形で行い、剰余金は発生するものの、利益を契約者に還元する機能があります。非営利保険であるから、その意味では、相互会社は協同組合と類似しています。非営利保険の部分は共済と同一ですが、共済はまず協同組合運動が論理的に先行し、その事業の一部として共済が行われる。相互会社は保険単営の社団であっ

て、「保険契約者を社員とする」と非社員契約が認められ、保険契約者のすべてが当然に社員になるというわけではなく、社員となりうる者は保険契約者に限定されるという意味です。ただ、我が国では、相互保険は歴史的経緯から、本来期待された株式保険との拮抗を十全には果たしてこなかったように思います。

## ② 共済の組織原理

共済が株式保険・相互保険と異なる本質は、協同組合運動の一環として協同組合原則という指導理念と共済事業の提供者たる主体と利用者たる客体が一体となった組織原理、つまり市場の内部化にあります。協同組合の組織原理とは、「組合員の（出資者）組合員による（経営者・監査人）組合員のための（利用者）」という（員内監事を原則とする監査を含めて）四位一体の人的社団ということだ、としておきます。

出資配当制限（単位農協は7%、生協は10%）と利用高割戻しの損金算入、一組合員一議決権、持分譲渡の制限、持分が擬制資本で相場が存在しないこと、不分割社会的資本等に、人本主義を見てとることができます。組合員が所有者として協同組合に全面的に関与していく、非営利の部分的私企業です。根拠法としての各種の協同組合法は、協同組合原則を私法、特に組織法の面から表現したものです。

この後の③共済の保障技術と2. 共済の法律的位置付け、3. 共済の商品、は飛ばします。

## 4. 共済の総合的・多面的優位性

共済は、商品の内容（掛金の安さ、実際に支払われる共済金の多さ、場合により保障範囲の広さ等）、各段階における運用（加入者管理のきめ細やかさく支払い請求をするように催促することなど——ある漁協で職員の声を聞く会がありまして、そのときに女性担当者が、組合員に「あなたはもらえるから早く請求した方がいい」というようなことを促していますと聞いて、目から鱗が落ちるような気がして強く印象に残っています。）、親身で対応が早い場合があること、商品開発に加入者の要望を反映していて加入者の必要充足に適合している場合もあること他）、および利用高割戻しが期待できること、加入者保養施設・医療相談等が充実している共済もあることをはじめとする諸々の要素を総合的・多面的に評価すべきであって、掛金の安さだけをことさらに強調すべきではないと思います。低価格競争はいつまでも維持できず、自縄自縛に陥ります。

『「一般のFPの保険料の節約だけが美德であるかのような論調」の問題点』という課題がありましたが、そういう論調が本当にあるかどうかは定かでないですし、たぶん「保険料の節約だけ」を強調することはないと思いますが、保険見直し相談で保険料を引き下げてやれば依頼者に喜ばれるので、保険料の節約は手っ取り早い確実な訴求点になるからでしょう。従来、「共済の仕組みは保険から学び取ってきたので保険とほとんど変わらないが、掛金を保険料よりちょっと安くしたのが共済商品だ」という説明を、共済職員から実際に

聞いたことがあり、この類の認識が共済協同組合に少なからず蔓延していると感じています。共済が掛金の安さを武器に切り込めた時代はとうに過ぎ去っており、掛金の安さを訴求した成功体験から早く脱皮する必要があります。共済役職員が共済商品を推進する場面でも、FPに共済の助っ人を期待する場面でも、共済の総合的・多面的・複眼的な優位性を見出して強力に訴求していく戦略に切り替えていくべきだと思います。

### Ⅲ 推進におけるFPの活用

#### 1. FPが共済に臨む場面

##### ①共済商品の販売——commissionを共済協同組合にどの程度期待できるか

これはなかなか微妙な問題ですが、第1に、FPが保険商品のように共済商品を販売できるか、ということです。

協同組合法上の制約を確認しておきます。自主規制の部分は微妙なので取り扱わないことにします。

- a. 生協共済では、生協法上では員外取引は一切認められておらず、共済代理店は労金だけです。告示でFPは共済募集人になれないから、FPは生協の員外者に対して生協共済の商品を販売できない。FPが共済募集人になれない以上、組合員に対しても推進できない。
- b. 農協共済では、農協法上は2割まで員外取引が可能です。共済を代理店に出せるのは、自賠責、自動車だけで、生命、建更は出せません。
- c. 漁協共済では、水協法上は10割まで員外取引が可能です。漁村地域に在住する漁協役職員の知人等にFPが推進する可能性はあるかも知れません。
- d. 中協共済では、中協法上は2割まで員外取引が可能です。

要するに、現在の実務を前提にする限り、FPが共済協同組合の員外者に対して共済商品を販売するのはまったく不可能または困難です。さらに自主規制もあるので、2段構えで敷居が高いのです。組合員に対しては役職員が推進するということでしょう。

##### ②共済商品の推奨——commissionはもらえなくとも共済商品も一部推奨してもらう

第2に、たとえFPが共済商品のcommissionをもらえなくても、保険商品を販売して保険会社からcommissionをもらうかわら、顧客からの共済商品に加入したいという希望に対応して共済商品を推奨することは、共済に加入することにより顧客の保障の質がさらに充実するのであれば、FPとしては、大きな誘因は働かないけれど、好ましい解決策の提示になります。顧客からの問い合わせがなくても、FPのほうから共済商品の適切な説明をして、合理的な保障の選択肢を提供することがあってもよいかもしれません。儲からないことまでしてくれるFPということで、顧客の信頼獲得につながるかもしれません。顧客に組合員になってもらえば、共済への加入は問題ないはずで、ことに農協の准組合員、生協の組合員になることは、それほど困難ではないです。



## 2. 推進における FP の活用法

### ① 推進の報酬として commission を支払うこと

推進で一番効果が上がる FP の活用方法は、なんといっても推進の報酬として共済協同組合が commission を支払うことです。自主規制ならば運用で、法規制ならば法改正で、制約を乗り越える努力をしても、報われる可能性があるかもしれませんが、ただし、現実には、FP が commission をもらって共済商品を販売するための敷居はかなり高いと思わざるを得ません。まず、保険側の抵抗を緩和するためには、自主規制より運用で行く方だろうか。共済協同組合が推進に新たな切り口から打って出るのは、commission をもらえらなれば、共済を見る目が輝いてくる FP もいるでしょう。

所属証券会社を乗り合いしている金融商品仲介業者に加入している証券外務員は、すべての所属証券会社の商品をいちおう説明しなければならないのと同様に、FP は取り扱っているすべての共済協同組合と保険会社の商品の比較説明をしなければならないことにして、顧客の現状よりも幅広い合理的な選択に資するのです。もしこれが可能となった場合には、commission の利幅をそれなりに確保する必要がありますが、むしろ保障内容が保険よりも優越している点があることを FP に伝えて、顧客に満足してもらえるとわかってもらえるかが肝要だと思います。

### ② 講演・執筆で共済を取り上げてもらうこと

commission を支払うことと並行して、またはそれとは別に、FP に中立の立場で客観的かつ公正に、講演・執筆で共済を取り上げてもらうことは大いに有益です。講演・執筆料という実入りがあれば、協力する FP も出てくるでしょう。保険商品を販売しつつも保険には飽き足らなく感じている FP もいるかもしれません。かかる FP に講演・執筆で共済を取り上げてもらって、顧客の反応が良ければ、共済に好意的な FP に育っていくように思います。また、保険商品を販売していなくても、共済について前向きに建設的に発信していきたいという FP も、掘り起こせば出てくるだろうと思います。

FP 等が共済の個別商品に踏み込んで解説することに、講学上の共済業法（監督に関する行政法）で何らかの制約があるだろうか？証券の場合は、証券外務員の資格を保有していないと個別銘柄の推奨ができません。FP が保有している公正・中立性は共済にとって魅力があります。

### ③ FP に対する共済研修

commission を支払って推進してもらいにせよ、講演・執筆で共済を取り上げてもらうにせよ、FP に対して質量共に十分な研修や情報提供が必要です。FP の質を担保する必要があります。共済と保険を両方取り扱うだけではなく、共済を専門に取り扱う FP も出てくると期待したいところです。FP に対する共済研修の過程で、保険の情報入手も期待できると思います。保険会社横断的な保険業界に共通の制度になっている保険募集人のように、協同組合共済に関して言えば、日本共済協会認定の共済推進員のような制度を構築したほ

うがよいと思います。

導入研修は、面接をした上で、FPの共済への理解度・意欲に応じた一定の講習を受講してもらいます。『共済と保険』に連載中の「やさしい共済入門」のような導入研修用の教材を準備する必要があります。

パソコンや継続研修用の教材等で継続研修を実施します。ただし、講演・執筆で共済を取り上げてもらうだけなら、情報提供だけで足りるでしょう。共済に協力的なFPを育てると言っても、共済については素人同然で分かっていないFPが多いので、その質をどうやって維持するかを考えておかなければいけないと思います。

## 結びに代えて

従来はFPと共済との距離ははなはだ遠かったのですが、一方で共済協同組合からFP業界に対して認知度を向上してもらう働きかけが、他方でFP業界から共済協同組合に対して理解を深める接近が、共に望まれます。折しも、保険募集人の管理が来年（報告当時）から厳格になって保険募集人から閉め出されるFPも出てくると思われるので、FP業界に渡りを付ける好機かもしれません。ほけんの窓口などが契機となって、定期的に出勤していないと保険を売ってはいけないといったような規制に強化されます。

共済協同組合を取り巻く事業環境はますます厳しくなるなかで、今までは協同組合共済とFPとの繋がりはまったくないに等しい状況でしたが、一定程度公正中立性を体現するFPを活用してもらう方途は、ブレインストーミングで知恵を出し合えばほかにいくつも思いつくはずであり、本報告がその契機になれば幸いです。

以上で終わります。

## 注

1. 『FP総論7版』はじめに・平成22年12月・（特非）日本ファイナンシャルプランナーズ協会。
2. 松崎「共済法」『現代保険法2版』361－416頁・平成23年・（株）成文堂。
3. 尚、各共済の全国連（一部の共済は更に単協）に懇篤なご教示をいただいた。記して感謝いたします。

## 補論 FPと顧客との法律関係

FPと保険の顧客との間には有償の委任契約が存在するが、いずれにせよ保険商品の新規購入又は見直しに関する相談・助言がその契約の内容になっていて、FPは顧客に対して善管注意義務を負うことになる（民644条）。顧客が第三者（生保会社・損保代理店等）に

対する意思表示をFPに代理することは想定されていないと思われる。一般的・抽象的には、FPは一般不法行為に基づく損害賠償責任（民709条）の他に、顧客に対して債務不履行（主に不完全履行か）に基づく損害賠償責任（民415条）を負うことはありうる。現実には、助言の採否は元より顧客の自己責任であり、僅かなfeeを貰って助言するに止まるFPが損害賠償責任を負うことは極めて稀な場合であろう。尚、FP賠償保険は無いように思うが、どうであろうか？