

「金融商品販売法」とは

この数年の間に様々な金融商品が販売されるようになり、これまでお金の預け先として銀行、郵便局の預貯金を中心にしてきた消費者は、今まであまり馴染みのなかったさまざまなリスクの伴う金融商品にさらされ、その勧誘や販売に伴うトラブルが増えています。そこで2001年4月より「金融商品販売法（『金融商品の販売等に関する法律』）」が施行されています。

「金融商品販売法」とはどんな法律？

一言でいうと、金融商品販売業者が販売の際に、顧客に「重要事項の説明」を行うことを義務づけているもので、業者がこの義務を怠り、元本割れなどの損害が生じたときには損害賠償ができるという法律です。

ここで金融商品販売業者とは、銀行、証券、保険会社等の金融機関の他、販売の媒介・代理を行う者をいいます。対象となる商品には預貯金、有価証券、保険、信託、共済、デリバティブ、商品ファンド等ほとんどの金融商品が対象になりますが、郵便貯金や簡易保険、商品先物、ゴルフ会員権などは対象外となっています。

対象となる顧客は、個人と事業者（プロを除く）ですが、顧客が政令で定める専門的知識・経験を持つものである場合や、顧客が重要事項の説明の不要を意思表示した場合はこの法律の対象になりません。

「重要事項の説明」とは具体的にどういうもの？

一言でいうと、価格変動や倒産のリスク、解約期間の制限など、元本割れする可能性や、説明しないことにより顧客に不利益にはたらく事項の説明をいいます。つまり「知っていれば契約しなかった」と考えられる顧客の投資判断に影響を及ぼす基本的事項のことです。具体的には金利や為替、有価証券市場の相場、指標等の変動により、元本割れがある可能性があるときは、その旨とその指標についての説明、また販売業者等の業務、財産上の変化を直接の原因として元本割れの可能性があるときはその旨、その他ワラント、デリバティブ等の権利行使期間の制限、解除期間の制限について期間が経過すれば無価値になってしまう等の説明があげられます。

もっと簡単にいうと、元本割れの可能性のある金融商品を販売するとき、「元本割れをする場合がありますよ」といって「どのような場合に元本割れするか」をキチンと顧客に伝えなければならないということです。

「重要事項の説明」をしなかったときは？

「重要事項の説明」がないまま、金融商品を申し込み、結果として払い込んだ額より受け取った額が少なくなった場合は、その差額（元本欠損額）を顧客は金融商品販売