

金融審議会・市場WGを読み解く

顧客本位は今後どう「進化」していくのか？

行列FP 林 健太郎

By 林FP事務所

顧客本位原則（FD）の改定案

■ 顧客本位の業務運営に関する原則（FD）

- ルールベースではなく、プリンシプルベース
→顧客が金融機関を取捨選択し業界が自然と切磋琢磨してよりよくなることを目指す
- 2017年3月に原則策定・公表から3年が経過
- 新たな方策について検討中（今年が検討の最終年？）

■ この動画で取り上げたいポイント

- 今後、現場の活動に影響が大きいと思われる部分
- 原則6「顧客にふさわしいサービスの提供」の改定案
- 原則5「重要な情報の分かりやすい提供」の改定案

原則6.【顧客にふさわしいサービスの提供】

(注1) 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。

- ・ 顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適正な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと
- ・ 具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容（手数料を含む）と比較しながら行うこと
- ・ 金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向を踏まえ、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと

金融審議会「市場ワーキング・グループ」
(第30回) 議事次第 資料1 P4より抜粋

■ 顧客意識調査から見えた課題

- ニーズにあった商品ではなく、売れ筋商品を提案されている (4分の1の顧客)
- ポートフォリオの提案を受けていない (約4分の1)
- 提案時に他の商品との比較説明を受けていない (約7割)
- ライフステージの変化によるフォローアップを受けていない (4分の3)

原則5.【重要な情報の分かりやすい提供】

(注4) 金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配意した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。

(注5) 金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すとともに、顧客において同種の金融商品・サービスの内容と比較することが容易となるよう配慮すべきである。

金融審議会「市場ワーキング・グループ」
(第30回) 議事次第 資料1 P7より抜粋

■ 海外の事例

- 情報の分量に上限を設けた上で、重要なものに絞って顧客に情報提供する

■ 重要情報シート

- 業法の枠を超えて多様な商品を比較容易とすることが目的
- 質問事例が併記されている

1. 商品等の内容（当社は、組成会社等の委託を受け、お客様に商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称・種類	
組成会社（運用会社）	
販売委託元	
金融商品の目的・機能	
想定される購入層	
パッケージ化の有無	（ありの場合）この金融商品は、複数の金融商品を組み合わせた商品です。個別の金融商品として購入することの可否については販売員にお尋ねください。
クーリング・オフの有無	クーリング・オフ（契約日から一定期間、解除できる仕組み）の適用はありません。

- （質問例）① あなたの会社が提供する商品のうち、この商品が、私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしいという根拠は何か。
- ② この商品を購入した場合、どのようなアフターサービスを受けることができるのか。
- ③ この商品が複数の商品を組み合わせたものである場合、個々の商品購入と比べて、どのようなメリット・デメリットがあるのか。

2. リスクと運用実績（本商品は、円建ての元本が保証されず、損失が生じるリスクがあります）

損失が生ずるリスクの内容	運用資産の市場価格の変動による影響を受けます。（又は受けません。）
	投資先などの破綻や債務不履行による影響を受けます。（又は受けません。）
	為替相場の変動による影響を受けます。（又は受けません。）
	（その他）
〔参考〕過去1年間の収益率	○%（ない場合はベネチマーク又は関係する指数の実績）（○年○月末現在）
〔参考〕過去5年間の収益率	平均○% 最低○%（20××年○月） 最高○%（20××年○月） （○年○月～○年○月の各月末における直近1年間の数字）

※ 損失リスクの内容の詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】のP○、運用実績の詳細は交付目論見書のP○に記載しています。

- （質問例）④ 上記のリスクについて、私が理解できるように説明してほしい。
- ⑤ 相対的にリスクが低い類似商品はあるのか。あればその商品について説明してほしい。

3. 費用（本商品の購入又は保有には、費用が発生します）

購入時に支払う費用（販売手数料など）	
継続的に支払う費用（信託報酬など）	
運用成果に応じた費用（成功報酬など）	

※ 上記以外に生ずる費用を含めて詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】のP○に記載しています。

- （質問例）⑥ 私がこの商品に○〇万円を投資したら、それぞれのコストが実際にいくらかかるのか説明してほしい。
- ⑦ 費用がより安い類似商品はあるか。あればその商品について説明してほしい。

4. 換金・解約の条件（本商品を換金・解約する場合、一定の不利益を被ることがあります）

この商品の償還期限は【20××年××月××日です。/ありません。】但し、期間更新や繰上償還の場合があります。

この商品をお客様が換金・解約しようとする場合には、○○○○○（解約手数料など）として○○をご負担いただくほか、一定の制限や不利益が生じます。

○○の場合には、換金や解約ができないことがあります。

※ 詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】のP○に記載しています。

- （質問例）⑧ 私がこの商品を換金・解約するとき、具体的にどのような制限や不利益があるのかについて説明してほしい。

5. 当社の利益とお客様の利益が反する可能性

当社がお客様にこの商品を販売した場合、当社は、お客様が支払う費用（販売手数料、信託報酬等の名目を記載）のうち、組成会社等から○%の手数料を頂きます。これは○○○○○（販売仲介など）の対価です。

当社は、この商品の組成会社等との間で○○の関係があります。（又は資本関係等の特別の関係はありません。）

当社の営業職員に対する業績評価上、この商品の販売が他の商品の販売より高く評価される場合があります。（又は評価されるような場合はありません。）

※ 利益相反の内容とその対処方針については、「顧客本位の業務運営に関する原則」の「取組方針」P○をご参照ください。（URL）

- （質問例）⑨ あなたの会社が得る手数料が高い商品など、私の利益よりあなたの会社やあなたの利益を優先した商品を私に薦めていないか。私の利益よりあなたの会社やあなたの利益を優先する可能性がある場合、あなたの会社では、どのような対策をとっているのか。

6. 租税の概要（NISA、積立NISA、iDeCoの対象が否かもご確認ください）

※ 詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】のP○に記載しています。

7. その他参考情報（契約にあたっては、次の書面をよくご覧ください）

・ 販売会社（当社）が作成した「契約締結前交付書面」
（URL） (QRコード)

・ 組成会社が作成した「目論見書」
（URL） (QRコード)

契約締結に当たっての注意事項等をまとめた「契約締結前交付書面」、金融商品の内容等を記した「目論見書」については、ご希望があれば、紙でお渡します。

まとめ

1. 金融審議会市場WGがFDの改善案を検討中
 - FD策定から3年の、今年中に結論が出そう
 - 顧客が金融機関を取捨選択し業界が自然とよりよくなることを目指す
2. 原則6「顧客にふさわしいサービスの提供」
 - ライフプラン等
 - 業法の枠を超えた比較推奨
 - アフターサービス、フォロー
3. 原則5「重要な情報の分かりやすい提供」
 - 重要情報シート（質問例付き）
4. 顧客が選ぶだけでなく、従業員（あなた）も働く場を選ぶべきだろう
 - 顧客の不利益に目をつぶる組織に居続けていいのか？
 - 手数料減少→価値の本質は「アドバイス」へ
 - 労働市場の活性化
 - 今後こうした動きが加速していく可能性ある

無料プレゼント中！



詳しくはこちら



<https://startup-fp.com/presentpdf>

行列のできるFP事務所プロデューサー 林健太郎

By 林FP事務所