

行政に対する情報発信に関するアンケート結果

連番	質問1 (関係省庁に対する要望・期待)	質問2 (信用保証協会の保証対象業種となった場合の利用有無)	質問3 (関係省庁に解説して欲しい施策)	その他 質問・コメント・特記事項等
1	IFA業者も年々増加しており、業界としても拡大している。今後は異業種参入による金融事業の競争激化も考えられる。将来的には信用保証協会の保証対象業種に加えて頂けるようご検討いただきたい。	利用したい	公的年金の減少・退職金の減少等により、人生100年時代が到来し、老後の生活資金作りへの関心が高まっている。各金融機関に求めることやIFAに期待することなどお話しいただきたい。	-
2	政府側にとってはあまり好ましい情報ではないので、情報発信には消極的になるかと思うが、一人当たりGDPの国際比較や米国の金融資産格差等を踏まえ、金融リテラシー（特に長期の資産形成）に関しての広報を支援していただきたい。FP資格では対応できない具体的な商品を組み入れた解決策を提案できるのは、IFAだけだと思う。	利用したい	直近では、「金融サービス仲介業」の概要を知りたい。また、今後の金融行政の方向性に関して、分かりやすく解説している資料や動画があれば、広く同業他社に案内でき、仲介業登録業者を拡大できると思う。それにより、国民に対して、効率的な資産形成に関する教育に貢献できると思う。	-
3	真っ当な手数料業者が選択や生き残れるように、仕組み等の手数料のある程度の目安などを決めて頂いた方がいいのではないかと。その方が消費者のためにもなるかと思う。	利用したい	-	-
4	以前、関東財務局の協力で顧客向け金融セミナーを開催したことがある。そういった取り組みを案内してくれるという関係性を保持して、金融リテラシー向上に取り組み始めると考える。	利用したい	子供の金融教育について。学習指導要領に沿って私たちが取り組めることを知りたい。	-
5	届出の円滑な電子化対応を希望。	利用したい	-	-
6	-	利用したい	-	-
7	かなり抽象的になるが、金融商品を取り扱う業者の品質の現状ををしっかりと確認して頂ければと思う。真面目に取り組んでいる事業者が増えるような状況にだけは欲しくないが、現状はそうなっているような感がある。	利用しない	現在、メイン業種が金融商品仲介業ではないため金融仲介業として融資を受けることは今の時点ではないと思うが、弊社の業種の中でもこれから期待する成長業種なので将来的なことを考えると金融商品仲介業が保証対象業種になっていけば良いと思う。	-
8	金融商品仲介業者、IFAを志向する法人・個人は今後も益々増えて行く中、財務局、責任証券会社サイドの事情もあるかと思うが、ライセンス取得迄の負荷、時間以前と比べ、かなり長くなっており、ハードルが高くなっている声を良く耳にする。決して要件等を極めて頂く必要はないし、業者の選別も確りやって頂いて良いと思うが、もう少し円滑に登録が進んで行くようにして頂けることを要望する。先日、ある全国規模の生保代理店がやっと登録になったが、申請から登録完了に1年数か月を要したとのことだった。	利用しない	なお、今後新たにIFA法人としてスタートされる業者については、立上げ時から軌道に乗る迄は、資金繰りがタイトになる可能性が高くなると思うので、審査を確りして頂いた上で利用できる環境を整えて頂くのは良いと思う。	「金融サービス仲介法制」について解説して欲しい。
9	金融サービス仲介業とは違い、金融商品仲介業の延長で、銀行代理業を比較的簡単に取得できるとありがたい。業務も預金業務と為替業務程度の限られた業務で、顧客が預金ができ、送金業務ができることにより、より利便性が高まると考える。 また、楽天証券が先行している管理口座コースの手数料を特定口座の取得費用として処理できると、確定申告の経験がないお客様も確定申告せずに済むほか、取得コストとして処理できる利便があると思う。 管理口座コース等で全ての投信の買付手数料が不要であれば投資信託の乗換に係る煩雑な手続きは不要であっても良いと思う。	その他 現在は利用する予定はないが、将来的に必要な状況となった場合は利用したい。	-	-
10	金融法第66条の法解釈の共有、金融商品仲介業者が他の登録(例：投資助言・代理業務)を取得するうえで審査期間の短縮化(恣意的な判断ではなく、ビジネスモデルやコーポレートガバナンス等の見地からの判断の充実、並びにファイアウォールについて、画一的な体制ではなく、事業コンセプト、事業規模、業容等に基づいた柔軟的な審査)。	利用しない ある程度具体的な融資条件がない限り、利用は検討出来ない。	例えば、IFA業者が高齢者取引(高齢者の資産運用、資産の取り崩し)から、当該顧客への介護センターの紹介業務やリバーズモーゲージの提案、成年後見人や公正証書遺言の証人サービスのニーズがある等といった、他業界を跨いでのビジネスシナジーを掲げるようなセミナー(説明・解説)。	-
11	近年、金融商品仲介業の登録手続きに要する日数が大幅に増加しており、IFA事業を志す事業者の円滑な業務運営に影響を与えている。承認までに時間を要している主な理由は何か。また、登録申請に際し、業務内容や方法書の記載内容など事前に向をどの程度まで準備すれば登録承認までの時間を短縮できるかご教示頂きたい。 また、IFAビジネスを展開している委託証券会社において、傘下の金融商品仲介業者に対するコンプライアンス基準が区々となっており、業合仲介業者の場合、特定の商品によってはコンプライアンス基準の厳しい委託証券会社へ発注が偏る状況となっている。金融商品仲介業者における投資者保護及び顧客本位の業務運営の原則を一層浸透させる観点から、各委託証券会社に対するモニタリングを強化する必要がある。	利用しない 業業で資金業を営んでいるため非対象業種となるため。 現在、保証等がなくても金融機関借入に支障がないため。	本年1月15日に公表された「顧客本位の業務運営に関する原則(改訂)」及び「金融商品取引業者等向け総合的な監督指針(新旧対照表)」に関して、特に「重要情報シート」の取扱いについて解説を頂きたい。 パブコムでは、本原則はプリンシパルベース・アプローチを採用していることから具体的な方法については金融事業者において主体的に検討されるべきであり、「重要情報シート」を業務付けるものではないとしつつも、「重要情報シート」の積極的な利用を促している点について、「重要情報シート」の記載事例にある項目が必須項目であるのかなど、前広に解説を頂きたい。	-
12	「顧客本位の業務運営の進展」に向けて現在検討されている、「重要情報シート」の導入や、監督指針の改正等の施策の早期実施を望む。	利用しない キャッシュは十分にあると思うため。	-	-
13	ここ数年、顧客本位を謳い、共済KPIなどの指標を講じているにもかかわらず、金融業界内だけにしか情報が行き届いていないように思われる。更に顧客本位を押し進めるためには見える化した指標が金融業界だけではなく、広く国民に開示され、周知される必要がある。その努力を行政当局がしているとは思えない。 顧客本位を追求することは、ある意味金融収益を獲得することと相反する場合が多い。多くの苦勞と努力を重ね、コストをかけて顧客本位を追求している金融事業者が報われなければ、この国の金融は衰退する一方であるし、顧客本位を追求する事業者が増えることはない。 国民が見える化した指標を参考に金融事業者及び金融商品を自由に選択できる世の中を目指してほしいと切望する。	利用しない 自己資本と複数の取引銀行の融資により十分対応できるため。	老後の資金作りは日本国民全員の大課題。適切な制度が公的に準備されているにもかかわらず、いまだ広く健全に普及、啓蒙されていない。企業型・個人型を問わず確定拠出年金の正しい利用、啓蒙に関して行政当局の考え方をご指導いただきたい。	行政当局や他協会に講師を依頼した場合、公表していない事項については話して頂けないことが多く、踏み込んだ説明を受けられない傾向にある。 当局等の大所高所に立った解説も貴重であり重要と考えるが、現状、IFA業界の認知・普及活動など期待通りに進展していない当協会活動の何処に問題や課題があるのかなど、会員間の本音の対話を通じた相互の意見交換の機会が必要である。