

重要情報シートに係る質疑応答（2021年4月26日ヒアリング）

【金融事業者編】

連番	質問事項	（金融庁）回答
1	金融商品仲介業者は、委託証券会社が公表したものとは別に、独自の重要情報シートを作成するという認識で良いか。	然り。
2	『その他の上場商品』『これら以外の商品』は、全て列記した方が良いか。	「等」でも良い。「顧客にどのように伝えるべきか」で判断して頂きたい。例えば、取り扱いが少ない等の理由で、大半の顧客には特段認識してもらわなくてもよい商品は「等」書きで良いのではないか。
3	「3. 商品ラインナップの考え方」へは、販売スタイルやスタンス的なことも記載して良いか。	商品ラインナップの事だけに限定しなくても良い。（商品ラインナップを使って）どのような提案をして貰えるのか等も顧客にとって有益な情報になるのではないか。 ただし、販売スタイル・スタンスを記載する場合は、販売実態と整合性が取れていることが肝要。例えば、資産形成に資する商品を取り揃えていると記載しながら、実際には手数料の高い商品ばかりが並んでいるような場合には、（金融庁のモニタリング等において）説明を求めることになると思われる。
4	オンライン（Zoom等）で顧客に説明する場合、別途、電子ファイルや郵送で重要情報シートを送付した方が良いか。	顧客にとって望ましいと思うのであれば、そのような交付を行うようにして頂ければと思う。 また、説明状況の記録要否については、委託証券会社の監督上、あるいは、当局のモニタリングや内部監査用に残したいということであれば、そうされれば良いが、交付にせよ、記録にせよ、費用が掛かるものでもあり、最終的に販社が判断されれば良い。

【個別商品編】

連番	質問事項	(金融庁) 回答
1	投資信託については、独自に作成した(既存の)説明資料に不足している情報を追加するといった(統一フォーマットを使わない)対応を行っても良いか。	情報追加すること自体は構わないが、重要情報シートを使用して説明したということ(評価)にはならない。 当局としては、顧客が他の商品(仕組債や保険等)と比較しやすいよう、統一フォーマット使用を推奨しているところ。
2	インターネットで類似商品の比較説明を行う場合、各商品の重要情報シートの掲載箇所に、類似商品の重要情報シートをリンクで貼るといった対応でも良いか。	各社の判断に委ねるが、ご提案の様に類似商品が並んでいれば、わかりやすいとは思う。
3	投資信託については、販売額や預かり資産残高の上位のほか、推奨ファンドなどを優先して重要情報シートを作成する場合も多いと思うが、特に留意すべきことはあるか。	当面、重要情報シートが未作成の商品もかなり出てくると思うが、仕方ないだろう。なお、類似商品については、本当に並べる必要があるのか再考されては如何かと思う。 ちなみに、「重要情報シートを作成する商品」は、必ずしも「推奨商品」というわけではなく、注意喚起のために重要情報シートを作成するという考えもある。
4	『商品組成に携わる事業者が想定する購入層』において、同一のベンチマークを使うなど内容が類似している商品に関し、組成会社によって内容が異なる場合、販売側では調整が難しいと思われる。事前に、投信協会などで調整される	確かに、各社が調整のないまま自由に記載すると比較が難しくなるので、業界(投信協会等)で一定の目線調整をして頂くよう依頼しているところ。 ただし、最初から完璧にはいかないと思われるので、ズレが生じた場合には、事後的に(走りながら)調整することになるものと考えている。 なお、販売会社から見て、組成会社の記述に違和感があるような場合は、「1.

	と認識して良いか。	商品等内容：想定される購入層」欄に、行を分けたうえで販売会社の想定する購入層について追記することも有りかと思う。
--	-----------	--