

## 第6回 「委託正会員コンプライアンス管理に係る打合せ」模様

### ◆開催日時

2021年11月5日（金）14:00-15:00

### ◆出席者

- ・ あかつき証券（木田様、永嶋氏）
  - ・ エース証券（佐々木氏、水野氏）
  - ・ SBI証券（金井氏、山中氏、榎園氏、小瀬木氏）
  - ・ PWM日本証券（高橋氏、武野氏）
  - ・ 楽天証券（丸目氏、名越氏）
  - ・ 東海東京証券（平尾氏、西村氏、石井氏）
  - ・ ウェルスナビ（平野氏）
- 事務局（入木事務局長、水野顧問、澤岷氏、出久根）

### ◆欠席

- ・ 藍澤証券

## I. 前回（乗換取引管理）の振り返り

水野顧問より、以下ご説明

- 前回の検討ポイントの整理
  - ・ 投信における同一カテゴリー内での乗換制限の検討（乗換禁止など）
  - ・ 乗換取引の確認強化（他社で保有している商品からの乗換や業態間取引（保険⇔投信など）の乗換え等について、金融商品仲介業者の管理状況を委託証券会社にて確認）
  - ・ 顧客注文による短期売買・乗換時の顧客あて意思確認の徹底
  - ・ 売り止めの管理強化（顧客の売買意思の確認の徹底など）
- 第7回セミナーについて
  - ・ 12月17日開催のセミナーにて、当打ち合わせ会における議論の経過報告やポイント解説等を行う。
  - 登壇者は、SBI証券金井氏、エース証券 東谷氏、GAIA 中桐氏、モデレータは水野顧問を予定

## II. 監査手法（監査項目、頻度等）について

PWM日本証券武野氏より、事前提出資料に基づきご説明。

以下、説明のポイント等

- 監査に係る関連法令・諸規則等にご説明
  - 金商法、内閣府令、日証協規則および金融庁監督指針等のご説明

○ PWM 日本証券の監査に係る社内ルール等ご説明

(1) 監査項目について

- 標識掲示や業務関連帳簿類の整備状況等、7項目につき実査
- 登録情報等の変更の有無や社内ルール等の認知状況等、7項目につきヒアリング

(2) 監査頻度について

- 年に1回実施（原則）

(3) 監査担当者について

- 関東以北（全体の約半数程度）
  - ⇒ 原則、社員1名が訪問し監査を実施。コロナ禍の対応として（要望等により）、オンライン監査を実施することもある。

- 東海以西

⇒ 原則、株式会社だいこう証券ビジネスに監査を委託。

ただし、初めて監査を実施する金融商品仲介業者については、原則、当社社員1名による監査を実施。取引規模等に応じ、当社社員1名によるオンライン監査を実施するケースもある。

※ 地域に応じた区分けはあくまでも原則であり、内部管理態勢の状況等に照らし、だいこう証券ビジネスに委託するのか、当社で監査を行うか判断している。

○ 各社の監査体制等

委託証券会社	①監査項目等	②監査頻度等	③監査担当者	特記事項
PWM 日本証券	・実査、ヒアリング各7項目	・事前通知のうえ、 <u>年に1回</u> 実施	・関東以北については、 <u>当社の法務コンプライアンス部員</u> により実施 ・東海以西は、 <u>だいこう証券ビジネスに監査の一部を委託</u> ※ただし、初めて監査を実施する金融商品仲介業者については、原則、社員により監査	※監査担当の地域に応じた区分けは、内部管理態勢の状況等に照らし、だいこう証券ビジネスに委託するのか、当社で監査を行うか判断している。リスクプロファイルは年次で見直しを実施
あかつき証券	・PWMの監査項目に加え、サンプリング抽出した顧客の口座開設の経緯や、 <u>適合性の判断等</u> につき仲介業者にヒアリングを実施 (当局より、金融商品仲介業者の勧誘態勢について検証すべきとの口頭指導を受けた経緯あり)	・ <u>3年に1回</u> （年間30社程度）実施 ・取引量等を基準としたリスクプロファイリング、又は、過去に指摘を行った仲介業者については、もう少し頻繁に監査を実施している	・ <u>当社監査部1名とだいこう証券ビジネス2名</u> で、現地に向きヒアリングと面談履歴等の接触履歴等実査	・アフターフォロー態勢 当社コンプライアンス部：改善提案・指導 ⇒業者：改善回答書提出 ⇒当社： <u>追加検査⇒改善が見られない場合は、契約解除</u> （本年度2社あり）
ウェルスナビ	・概ね上記2社と同様の対応	・1年に1回も実査は行っていない（担当部署に要確認）	・ <u>当社コンプライアンス部員とIFAの担当者</u> で実施	—

エース証券	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金融商品仲介業者側の事前準備⇒チェックシート（環境面の整備に係る大項目4、営業活動に係る大項目4、全78の監査項目）への履行状況等の回答</li> <li>・当社側の事前準備⇒顧客一覧、取引明細および仲介補助簿の記載状況につき、調査票作成（それを基に仲介業者にヒアリング実施）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・概ね2年半に1回実施</li> </ul>	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客本位の業務運営の観点より、アフターフォロー結果をセールスメモに記録しているかを重点的に確認</li> </ul>
SBI証券	<ul style="list-style-type: none"> <li>・項目については、上記各社と同様（監査というより、点検の意味合いが強い）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年に2回実施</li> <li>・（仲介業者単位ではなく）営業店舗毎に実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・点検手法や項目につき、内部管理統括部でチェックシート（40項目程度）を作成⇒点検自体は<b>IFAビジネス部（営業担当者）にて実施</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・常時モニタリングについては、内部管理統括部で実施</li> <li>・例えば、仕組債については、<b>半年を超えない範囲でアフターフォローを実施</b>することとなり、実施状況については日々のモニタリングで確認</li> <li>・過去の点検やモニタリングの結果に懸念のある先については、実地調査を実施</li> </ul>
東海東京証券	<ul style="list-style-type: none"> <li>・項目については、上記各社と同様</li> <li>・投資勧誘に関しては、営業店と同じ条件で抽出⇒定量的に確認を要する口座については、通話録音やヒアリングで確認</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>リスクプロファイリングにより、3分類</b>⇒例えば、保険系の監査頻度は低、リスク区分高い先では、年1回よりも短いスパンで監査を実施する場合もある</li> <li>・本年度は16社を監査予定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全て内製化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年に2回自己点検を実施してもらっている⇒当社からのヒアリング項目は自己点検項目と同様</li> </ul>
楽天証券	<ul style="list-style-type: none"> <li>・上記各社の検査項目＋高齢顧客取引＋接触履歴の確認</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>全ての仲介業者に対し年に1回実施</b></li> <li>・前年の監査で不備がなかった先について、翌年はオフサイト</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>だいたい証券ビジネス単独、又は、当社コンプラ部員が同行</b></li> <li>※ただし、開業後1回目は当社で実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・不備多発先については、1年を待たず適宜フォローアップ</li> <li>・勧誘考査等については日々モニタリング</li> </ul>

<水野顧問によるポイント整理>

監査頻度については、リスクプロファイリング等を基に実施するなど様々。

定期監査でフォローしきれない部分については、常時モニタリング態勢を構築し、個別取引を含めチェックを行っており、しっかり管理できている印象を持った。

特徴として、複数の先で、「適合性の原則」や「アフターフォロー」、「高齢者顧客管理」等、特定のテーマを定めて検査を行う、リスクベースアプローチを実践。

◆次回（第7回）

日 時：12月3日（金）14：00

テーマ：新規業務委託契約（選定基準・留意事項等）

担当： あかつき証券

以上