

第7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12月3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、東元氏）
 - ・ SBI証券（金井氏、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、出久根）

◆欠席

- ・ 藍澤証券

I. 水野顧問からの報告等

水野顧問より、以下の2点につきご説明。

○ 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、モデレーターは水野顧問

○ 監査手法について

- ・ 野村総合研究所（法人賛助会員）・だいこう証券ビジネスより合同検査（監査）の実施に係る以下の提案があった。

- 包括的かつ効率の良いコンプラチェックの実現を図るべく、業界における統一基準を策定
- 中立的な第三者機関による複数社の一括チェックでのコスト削減
- チェックに必要な各委託証券会社のデータをプールする仕組み構築・導入
- 合同検査を受けることによる、非会員との差別化（信頼性の確保）

◆ご意見・ご質問等

<ウェルスナビ 平尾氏>

- ・ 話を聞いてみることに異論はないが、以下の事項については、慎重に議論すべきではないか
- 決められたデータの提出が可能か？知らぬ間に決まってしまうのは困る

- リスクベースで監査・検査を行っている社もある、統一基準での検査が可能か？
- 民間のシンクタンクによる検査についての中立性など

<SBI 金井氏>

- ・統一基準を定めるのが本会の目的のひとつ。会員以外の証券会社の IFA ビジネスへの参入が増加している現状を鑑みると、協会での目線合わせの重要性は増していると感じている。
- ・会員委託正会員でも、半数がだいたい証券ビジネスに委託している事実があるので、実務を把握している同社から話を聞いてみるのは有益なのではないか。

<水野顧問>

- ・まずは、彼らの問題意識をヒアリングし、頭の整理を行いたい。
- ・なお、同様のビジネスを展開・検討している先があれば、彼らからも話を聞く機会を別途設けたい。

<楽天証券、あかつき証券、PWM 証券>

- ・話をきいてみることに異論はない

<水野顧問>

- ・次回（1月7日（金））にプレゼンいただく方向で調整する

II. IFA との業務委託契約に係る審査等について

あかつき証券 山岡氏より、事前配布資料に基づきご説明。

以下、ポイントおよびご意見・ご質問など。

○ 金融商品仲介業者選定基準について

【確認事項】

1. 人的要件

- 管理責任者（営業経験5年以上等）
- 営業責任者（営業経験3年以上等）
- 日証協より一級不都合者処分なし、5年以内の二級不都合者処分歴のなし

2. 財務要件

- 債務超過でないこと等

○ 業務委託契約に係るプロセスについて

- ・ IFA 開拓・アプローチ⇒必要書面受入れ⇒コンプラ面談⇒社内審査⇒社内申請
⇒業務委託契約締結⇒仮登録申請・本登録申請⇒外務員登録⇒営業研修・コンプラ研修

○ 審査シートの構成・内容について

- ・ 金商法、内閣府令、監督指針、協会規則、自社ルールに沿った審査シートを基に、会社概要、事前受入れ書面、反社・不芳情報等、人員体制、業務・業務管理体制等につき確認

○ II. IFA との業務委託契約に係る審査等について

委託証券会社	①人的要件	②財務要件	③重視項目	特記事項
あかつき証券	<ul style="list-style-type: none"> ・管理責任者 (営業経験5年超等) ・営業責任者 (営業経験3年超等) ・一級不都合者処分を受けておらず、5年以内に二級不都合者処分歴のない者 	<ul style="list-style-type: none"> ・債務超過でない事 ・一定の収益が見込める事 	<ul style="list-style-type: none"> ・仲介業者および関係者に係る反社・不芳情報等につき慎重に確認 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人のみ(個人不可) ・審査結果に疑念、ギャップがあるものの許容・充足出来る場合はその理由を記載 許容、充足出来ない場合は是正を求める、または補足資料や確約に関する書面の提出を求める場合あり
ウェルスナビ	—	—	—	<ul style="list-style-type: none"> ・3年以上 IFA との新規契約なし
エース証券	<ul style="list-style-type: none"> ・人的要因はあまり重視せず⇒育成に特化(保険代理店が多いため) 	<ul style="list-style-type: none"> ・財務要件について、最近重視するようになっている。 ⇒税理士の指導の下、債務超過としている社もある⇒ガバナンスの在り方について確認⇒税理と相談のうえ、改善要請 	<ul style="list-style-type: none"> ・管理体制 ・事業計画とそれに沿った販売体制を重視 ・IFA に所属する追加外務員の審査について：営業責任者が面談⇒管理部で面談⇒2次審査⇒内部統括責任者承認⇒経営会議での承認 	—
SBI証券	<ul style="list-style-type: none"> ・不都合紹介5年以内に限らず、過去の該当についてもヒアリングにより確認⇒該当ある場合は採用せず 	<ul style="list-style-type: none"> ・上場企業の子会社の場合、親会社の意向(赤字になって場合でも事業を継続する意向があるか)を確認するため面談を実施のうえ契約 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業の継続性(収益性含む)⇒顧客を長期サポートが可能な先。主たるビジネスがしっかりしているか確認⇒債務超過の社は契約せず 	<ul style="list-style-type: none"> ・業務経験がなくても、希望すれば当社の社員を1年程度サポートで出向させる等の対応を行っている ・審査には半分ほどしか受からない。
東海東京証券	<ul style="list-style-type: none"> ・概ねあかつき証券と同様 	—	<ul style="list-style-type: none"> ・財務状況(事業の継続性を最重視) 	<ul style="list-style-type: none"> ・社内審査の後⇒面談⇒合議のうえ契約
PWM日本証券	<ul style="list-style-type: none"> ・概ねあかつき証券と同様、ただし、証券会社での業務経験は問わず 	<ul style="list-style-type: none"> ・本業で収益が上がっているかを重視、仲介業での収益見込みは重視せず(税理士法人や不動産など多数のため) 	—	<ul style="list-style-type: none"> ・過去に勤務した先での処分歴等は確認せず
楽天証券	<ul style="list-style-type: none"> ・概ねあかつき証券と同様 	<ul style="list-style-type: none"> ・概ねあかつき証券と同様 	<ul style="list-style-type: none"> ・管理体制、コンプライアンス体制重視 	<ul style="list-style-type: none"> ・審査はフロントで実施。サービス開始前に、最終確認として、コンプラ部で面談・点検を実施 ・契約から、業務開始まで半年ほどかかる

○水野顧問による今後の検討課題のまとめ

- ・人的チェック、財務チェックの厳格化（経営者ヒアリングの徹底、処分履歴の確認、債務超過時の解消日途の確認）を検討
- ・事業の継続性チェックの徹底（（潜在性も勘案した）顧客基盤の確認）
- ・重層、多面的なチェック体制（書面審査、複数回の面談（フロント、ミドル担当による）

◆次回（第8回）

日 時：1月7日（金）14：00

テーマ：第三者機関による合同検査（監査）実施の提案

担当： 野村総合研究所（法人賛助会員）・だいこう証券ビジネス

以上