

コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方

No.	コメントの概要	金融庁の考え方
1	<p>投資信託のあり方において、さまざまな問題の根本的な原因である投資信託の販売について、販売担当者の業績評価体系から見直すことは、非常に意義深く実効性をともなうものである。実施にあたっては、人事異動によって支店などを担当者が移った場合の引継ぎの問題など、実施が困難な課題も多々あると思う。しかし、販売手数料のみに偏重しない評価体系の導入主旨にかんがみ、可能なかぎり預り残高や口座数、既存顧客への重要情報の説明力や浸透度など、販売担当者の継続的な努力に報いる評価体系が実現するよう、各所において努力がなされるよう期待している。</p>	<p>貴重なご意見ありがとうございます。</p>
2	<p>改正案を支持する。併せて、代行報酬率が高い投資信託の販売が増えるような状況が起きないように、配慮願いたい。</p>	<p>貴重なご意見として参考にさせていただきます。</p> <p>投資家の中長期的な資産形成を支援する施策につきましては、今後とも検討を行ってまいります。</p>
3	<p>営業員の評価だけでは足りない。日本は長期投資をしようにも、それに合う商品が少ないため、運用会社の担当者の評価方法も、四半期や1年といった短期ではなく、3、5、10年といった長期でのパフォーマンスをあげる運用を行っているものを評価する体制にすべき。海外のような、長期投資に資する投資信託等の商品が出てくることを望む。</p>	
4	<p>「営業員の業務上の評価」に対する監督に加え、「会社側の新商品導入状況」についても監督することが必要と考える。</p> <p>販売会社においては、投資信託の商品性に関して、およそ考え得る運用手法のものが販売会社の既存商品ラインナップに提供されているにもかかわらず、基準価額1万円を大きく下回ると販売が止まり、同じような商品を新規設定したがる傾向がある。顧客側にも「基準価額が1万円を割る投資信託は運用が下手」「基準価額が1万円を大きく上回ると高くて買えない」という誤解もあるので、1万円で新規設定することが販売推進のために都合が良いようだ。</p> <p>既存ファンドの販売が止まり解約超になるとファ</p>	

	<p>ンドの運用効率が低下し、長期保有しても期待する投資成果を得られない場合もあり、長期投資の投資家にとって極めて不利益な要因となる。安定的な資金流入があることは、長期投資の投資家にとって良いファンドの条件のひとつだが、どうしても販売会社の営業姿勢に左右される。投資信託の販売を販売会社が担っている以上、運用会社の努力が及ばない部分である。</p> <p>日本の投資信託は粗製濫造・短命と言われる。これは販売会社の営業姿勢の裏側に、前述したような投資家側の誤解があることも遠因である。顧客の中長期的な資産形成を支援するためには、販売会社は営業員に投資家の誤解に対応できるだけのスキルを備えさせ、安易な新規設定を続けるのではなく良い投資信託を継続して販売することこそ、全ての販売会社が目指すべきところであると考えます。</p> <p>販売会社は良い投資信託を継続して販売する。運用会社は安定的な資金流入のもとでパフォーマンスを向上させる努力をする。パフォーマンスが良ければ顧客の評価が上がり、新たな資金流入を呼ぶ。このサイクルを回し続けることを促すことも、監督上の重要な要素と考える。</p>	
5	<p>本件は「金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針」のみの変更であり、主要行等向けの総合的な監督指針には変更はないものと理解して良いか。</p> <p>銀行向けとしては、主要行等向けの総合的な監督指針に同趣旨の記載があるため、今回の変更はあくまでも金融商品取引業者等向けであり、主要行等には準用されず銀行にとっては従来通りである点を確認したい。</p>	<p>本件は、「金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針」の改正を行うものですが、登録金融機関業務を行う銀行等については、金融商品取引業者等として、本件改正が準用されます。(金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針 Ⅷ－1 業務の適切性(登録金融機関)を参照)</p>