

第10回 市場制度ワーキング・グループ ご参考資料

2021年5月25日

 SMBC 三井住友フィナンシャルグループ

 SMBC 三井住友銀行

目次

1	組織	P.2
2	顧客情報管理態勢	P.3
	<ul style="list-style-type: none">顧客情報管理の基本的な枠組み法人関係情報管理フロー法人関係情報を入手した場合の取引制限	
3	利益相反管理態勢	P.8
	<ul style="list-style-type: none">利益相反管理の基本的な枠組み利益相反の報告・検証フロー（全体像）利益相反の報告・検証フロー（個別案件）	
4	優越的地位の濫用防止態勢	P.11
	<ul style="list-style-type: none">優越的地位濫用防止に向けた基本的な枠組み検証態勢	
5	FW規制の見直し意義	P.14

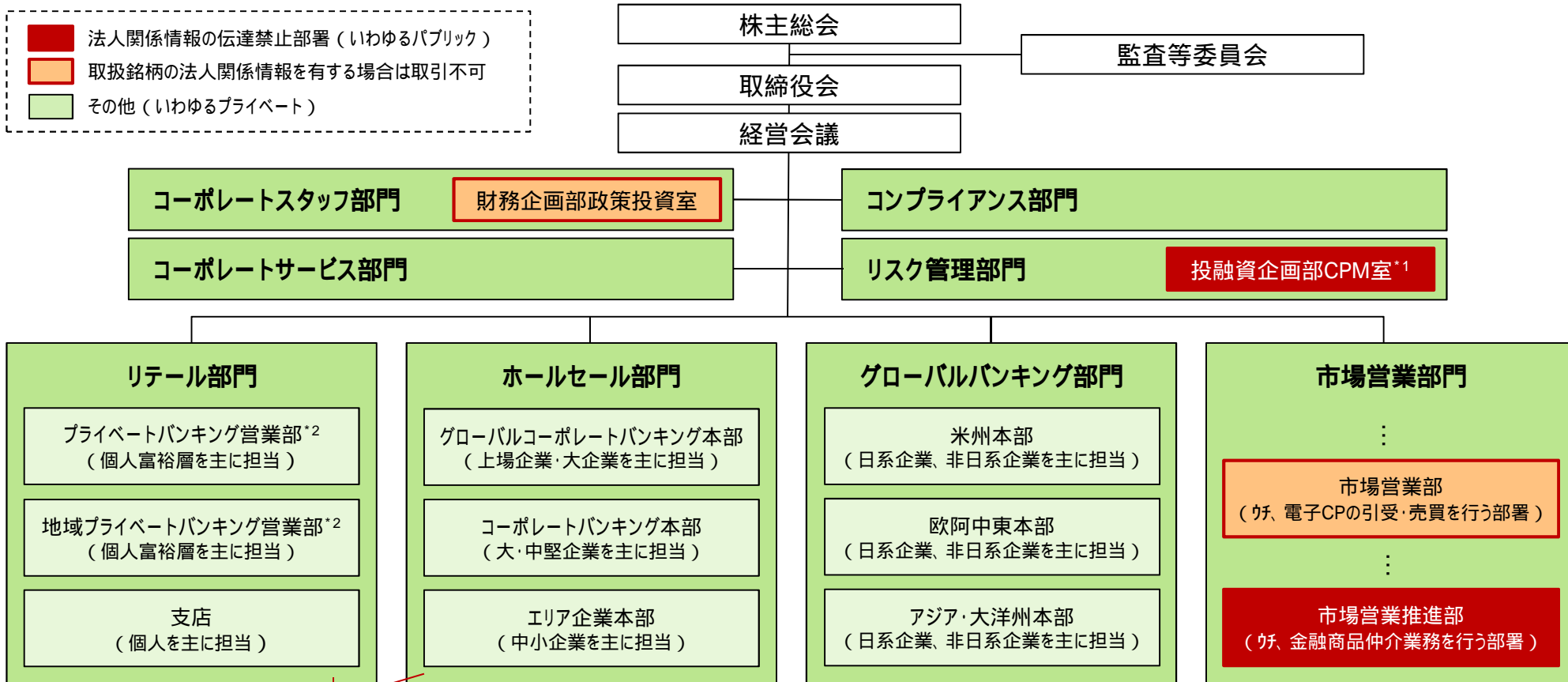
* なお、今回は「銀行」の態勢についてのヒアリングが趣旨と伺っているため、特に明記がない限り、本資料では、「三井住友銀行」の各種態勢について記載している。

1. 組織

SMBCの組織体制

- 三井住友銀行（以下、SMBC）においては、証券会社と異なり、上場会社等の有価証券等の売買・勧誘を行う部署が限定的。
- それゆえ、上場会社等の有価証券等を取扱う部署を個別に指定して、法人関係情報*の伝達制限等を行っている。

* インサイダー取引規制の対象となる「重要事実」よりも広い概念であり、上場会社等の運営、業務または財産に関する公表されていない重要な情報であって、顧客の投資判断に影響を及ぼすと認められるものをいう。



通常、個別銘柄の有価証券をそもそも取り扱っていないため、いわゆるパブリック部署の扱いをしていないが、担保権の実行や個人向け金融商品仲介業務で個別銘柄を扱う場合は当該取扱銘柄に係る法人関係情報の有無を確認し、有る場合は取引不可

*1 一部を法人関係情報の伝達禁止部署に指定。同室の、他の者が行う取引は取扱銘柄の法人関係情報を有する場合は取引不可。

*2 リテール部門とホールセール部門双方に属する組織

2. 顧客情報管理態勢

顧客情報管理の基本的な枠組み

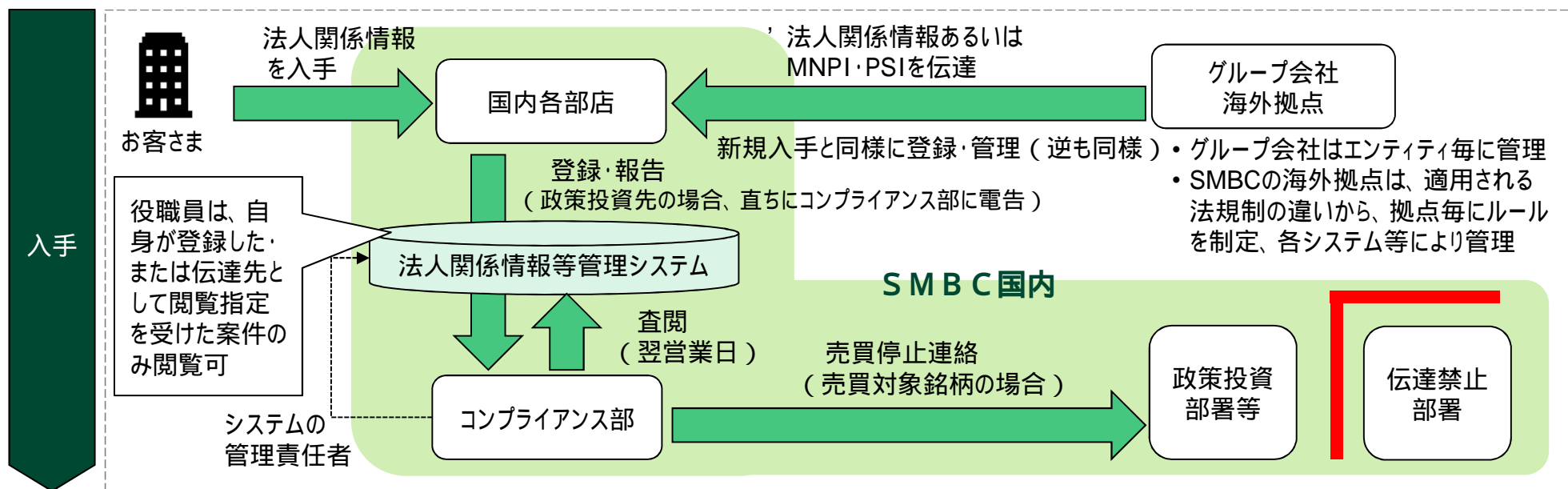
- 機密情報（含む、顧客情報）や法人関係情報は、いずれもいわゆる”Need to know原則“の考え方に則り管理を実施。
- 当該ポリシーの下、法人関係情報はそれ以外の顧客情報対比、厳格な管理態勢としている。

種類	定義	ポリシー (行内規程にて規定)	管理態勢 (1.アクセス 2.伝達等の記録 3.主なトレーニング・モニタリング)
機密情報 (営業秘密)	<ul style="list-style-type: none"> 一般社会や当行顧客に広く公開することを予定しておらず、公開された場合に業務上の影響が懸念されるもの（経営情報、行内規程等を含む） 	機密情報の行内での共有および行外への提供は、業務上必要な範囲に限って行う	1. 情報の種類・内容に応じて閲覧範囲設定 2. 情報の種類・内容に応じて記録 3. 全役職員が年1回「情報管理に関する誓約書」において機密情報の 厳正管理、 機密保持、 目的外使用の禁止を誓約
	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の情報を含むもの。取引の有無や口座の有無にかかわらず、見込み顧客の情報を含む（取引内容等） 		1. 同一部店内（ただし、M&Aに関する情報等、利益相反管理を要する情報等は同一部店内でも閲覧範囲を制限） 2. アクセスログを記録。役職員個人のアクセス履歴を確認可能 3. 適時の注意喚起、外部宛メール査閲
	<ul style="list-style-type: none"> 日証協「社内規程モデル」を基に管理対象情報を一覧で明示 海外上場会社等に関する情報のうち、PSIやMNPI等に該当する情報として伝達を受けたもの 		役職員は、職務遂行上の必要がある場合を除き、 <ul style="list-style-type: none"> 当行の内外を問わず、法人関係情報を他人に伝達してはならない 他の役職員から、法人関係情報を取得、または、取得しようとしてはならない

2. 顧客情報管理態勢

法人関係情報管理フロー

- SMBC国内各本店では、法人関係情報を入手した場合、「法人関係情報等管理システム」に登録し管理。
- SMBC海外拠点は適用される法規制が異なることから、国内本店とは異なるシステムにて管理。ただし、国内/海外拠点の間で法人関係情報を授受した場合、受領側では新規入手と同様に自システム等に改めて登録することで管理の一貫性を確保。



伝達・管理

- 職務遂行上の必要がある場合を除き、当行の内外を問わず、法人関係情報の伝達は不可
- 第三者に伝達する場合、その必要性および伝達の相手方の適切性について、グループ長等以上の判断を仰ぐ
- 伝達した当日中に、管理システム上で伝達の相手方、日付及び伝達理由を登録（グループ長等以上の承認が必要）

公表・解除

- 公表・解除情報入手した場合、システムにて解除申請（コンプライアンス部の査閲を経て解除）
- コンプライアンス部から指示がある都度、公表・解除事実を確認

2. 顧客情報管理態勢

法人関係情報入手した場合の取引制限

- 上場会社等が発行する有価証券の売買・勧誘を行う部署のうち、「伝達禁止部署」に対する法人関係情報の伝達は禁止。
- 「伝達禁止部署」以外の部署及び役職員個人が売買・勧誘を行う場合は、予め法人関係情報の保有状況の確認が必要。

売買を行う主体	取扱業務・取引	管理方法
伝達禁止部署		
市場営業推進部(*)	金融商品仲介業務(EB債・SB・クレジットリンク債)	<ul style="list-style-type: none"> ● 左記部署への法人関係情報の伝達は禁止 ● 物理的な情報隔壁を設ける等、情報遮断体制を構築 ● 万一（ルールに違反して）伝達された場合、当該銘柄の取引は行わない
投融資企画部(*)	インデックスCDSを含むCDS取引	
政策投資部署等		
財務企画部政策投資室	政策投資株式の売買	<ul style="list-style-type: none"> ● 取扱可否をコンプライアンス部に予め確認 ● コンプライアンス部は、取扱銘柄に係る法人関係情報の保有状況を確認の上、取引可否を判断
営業部店	担保権実行	
	個人向け金融商品仲介業務(債券等)	
投融資企画部 (除く、上記伝達禁止部署)(*)	CDS取引	
市場営業部(*)	電子CPの引受・売買	
役職員個人		
役員、部店長、法人関係情報の入手が多い部署（コンプライアンス部が指定）の従業員	<ul style="list-style-type: none"> ● 売買は原則不可 ● やむを得ない事由により行う場合は、部店長承認後、コンプライアンス部（役員はコンプライアンス部担当役員）の許可が必要 	
上記以外の従業員	<ul style="list-style-type: none"> ● 売買は部店長の承認の下、可能ながら、法人関係情報を有する場合は不可（コンプライアンス部が検証） 	

(*) 各部において表内に記載の各取扱業務・取引を行う組織のみ

2. 顧客情報管理態勢

【参考】SMBC日興証券における顧客情報管理態勢(1/2)

- 証券会社であるSMBC日興証券においては、銀行と異なり、殆どの部署で上場会社等の有価証券等に関連する業務を実施。
- それゆえ、所管業務に応じて部署毎にパブリック/プライベートの別を指定し、有価証券の売買、取得勧誘を行っているパブリックサイドの部署に対しては、法人関係情報を利用した売買・勧誘が行われないよう、チャイニーズ・ウォールを構築。

顧客情報管理態勢

種類	ポリシー (社内規程にて規定)	管理態勢 (1.アクセス 2.伝達等の記録 3.主なトレーニング・モニタリング)
顧客情報	顧客情報は、法令等に基づき提供する場合など、社内規程で定められた一部の例外を除き、社外持ち出し禁止、社内においては、情報オーナー部署が利用範囲・期限等を定めそれに従う。	<ol style="list-style-type: none">1. 同一部店内(ただし、M&Aに関する情報等、利益相反管理を要する情報等は同一部店内でも閲覧範囲を制限。)2. アクセスログを記録。役社員個人のアクセス履歴を確認可能3. 全役社員が年1回、「情報セキュリティに関する誓約書」にて顧客情報を含む機密情報の情報管理に係る規程の遵守、機密保持、モニタリングの同意、退職時の機密情報の対応等を誓約、外部宛てメール査閲
法人関係情報	業務上正当な理由なく、法人関係情報又は法人関係情報を推知させる情報を他人に伝達したり、取得しようと詮索してはならない。	<ol style="list-style-type: none">1. 業務上正当な理由がある者のみ2. プライベート/パブリック各部門内の伝達にNeed to know原則を適用 プライベート/パブリックを跨ぐ場合は事前に部店長席を通じて売買管理部の承認を得る3. ウォールの実効性、報告の漏れ・遅延などを検証

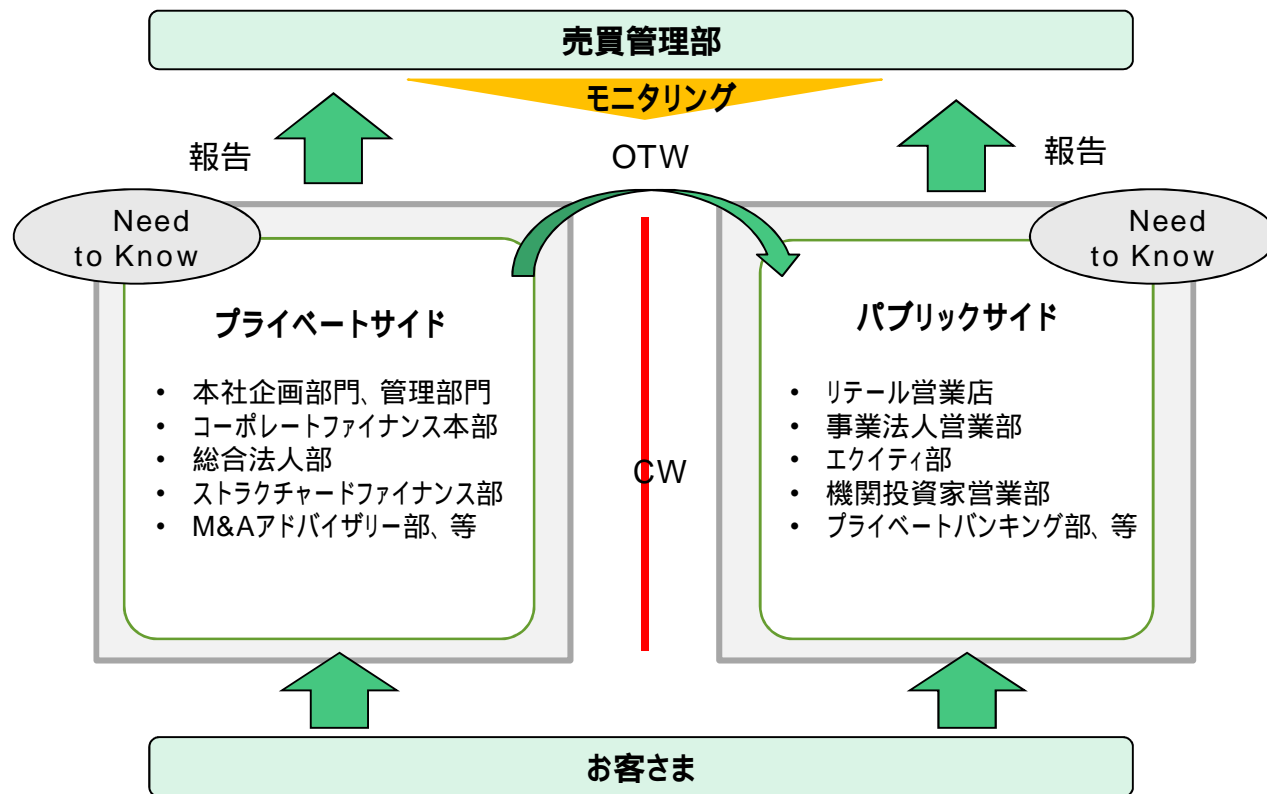


ファイアウォール規制上の顧客書面同意に基づき、銀行から伝達を受けた情報も、この枠組みに服し、証券会社側において、Need to Know原則に基づく管理とチャイニーズウォールによるパブリック部署への情報遮断が行われる。

2. 顧客情報管理態勢

【参考】SMBC日興証券における顧客情報管理態勢（2/2）

顧客情報管理態勢（イメージ）



チェーンズウォールの構築

- ・物理的な壁
- ・論理的な壁

法人関係情報取得時の報告

- ・管理システム（CIMS）を通じた
売買管理部への報告

法人関係情報の伝達制限

- ・「Need to know」の原則
- ・オーバー・ザ・ウォール申請
（OTW申請）

モニタリング

- ・ウォールの実効性
- ・報告の漏れ、遅延
- ・情報の伝達
- ・経営陣によるモニタリング

「Need to know」の原則

- ・ 役社員は、業務上正当な理由により必要とする場合を除き、法人関係情報または法人関係情報を推知させる情報を、他の役社員または社外の第三者に伝達することが禁止されており、業務上正当な理由で法人関係情報または法人関係情報を推知させる情報を法人関係役社員以外の役社員に伝達する必要がある場合には、事前に部室店長を通じて売買管理部長の承認を得ることとしている。同一部内、支店内における管理（情報へのアクセス範囲）は基本的に顧客ごとにされており、当該情報へは担当者、その上長、当該部署のアシスタントのみアクセス可能。

3. 利益相反管理態勢

利益相反管理の基本的な枠組み

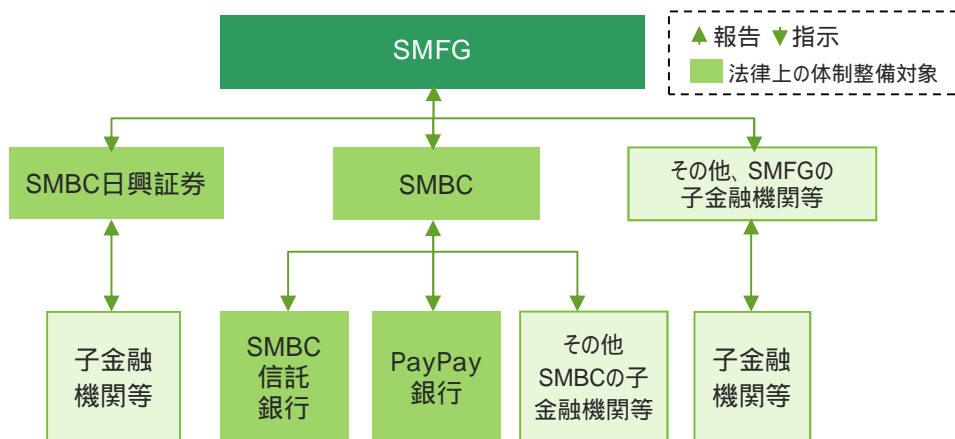
- SMBCグループでは、海外拠点含むグループ各社を管理対象とし、持株会社であるSMFGコンプライアンス部で一元管理。
- 商品・サービスの性質や他の取引との関係性に着目し、個別管理方式と一括管理方式にて、利益相反管理の対象取引を特定・管理。

■ SMBCグループにおける管理対象会社

- SMFGコンプライアンス部が海外拠点を含むグループ一元的な管理を実施
- 銀行法・金融商品取引法で体制整備が求められるグループ会社(*1)のほか、海外を含むグループ会社全体のうち、各社の業務内容等を勘案して利益相反管理の観点から管理対象に含める必要がある会社(*2)を管理対象として指定（全104社）。

(*1) SMFG、SMBC、SMBC日興証券、SMBC信託銀行及びPayPay銀行

(*2) 三井住友ファイナンス&リース、日本総合研究所、SMBCベンチャーキャピタル等



各社の海外拠点を含む

■ 利益相反のおそれのある取引の特定・管理

	対象取引	特定・管理方法
個別管理方式	M&A関連 ● M&Aアドバイザー ● M&Aファイナンス ● SMBCグループが自ら行うM&A	● フロントは対象取引を顧客宛提案する場合は事前に、顧客より要請を受けた場合は直ちにコンプライアンス部に報告 ● コンプライアンス部は当行グループの行う他の取引との関係等に照らして利益相反のおそれのある取引を特定・管理
一括管理方式	性質上、利益相反の懸念がある商品・サービス（51種類） ● シンジケート・ローン ● 社債管理業務 ● 信託業務 等	● 左記取引類型毎に予め定められたルールに則り商品所管部が管理 ● ルール制定・見直しについてはコンプライアンス部に協議 ● 定期的にモニタリングを実施、コンプライアンス部宛報告

下記の管理方法を組み合わせて管理

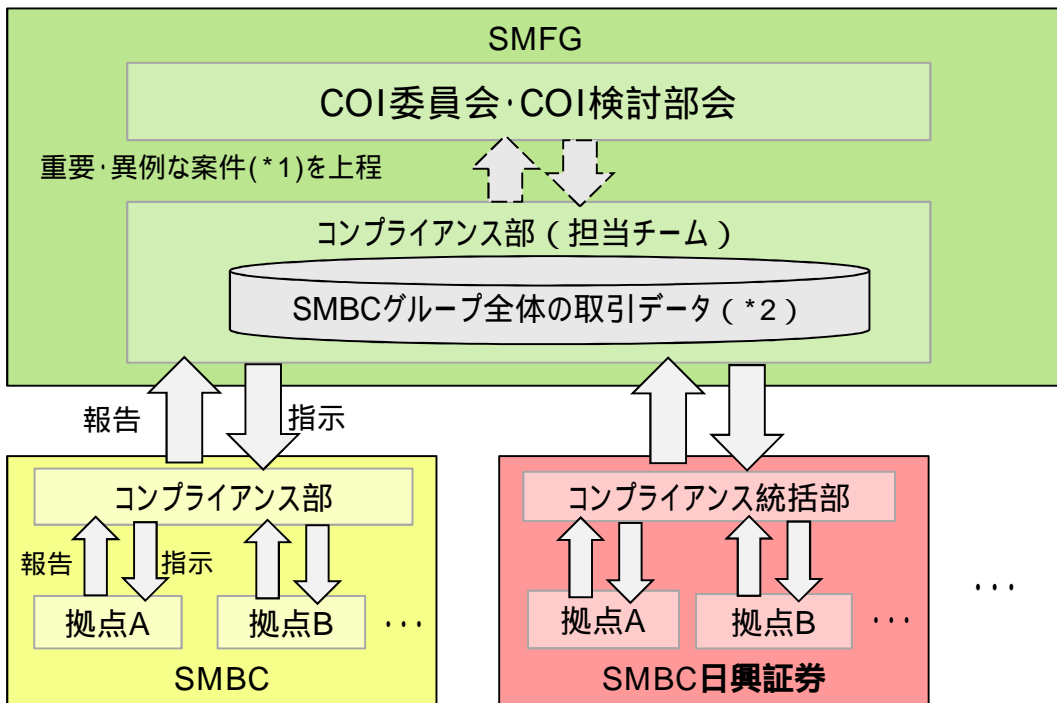
1. 適切な情報隔壁の設置による情報遮断
2. 利益相反の状況のお客さまへの開示等
3. 取引の一部または全部の謝絶、変更、または中止

3. 利益相反管理態勢

利益相反の報告・検証フロー（全体像）

- SMFGコンプライアンス部が、グループ各社からの取引報告を受け、グループベースで利益相反を検証。
- 重要・異例な案件に関しては、COI検討部会・COI委員会に上程し、関連各部の部長、関連役員が判断。

SMBCグループにおける報告・検証フロー



【COI委員会・検討部会への報告】

- ✓ 顧客取引関係上の観点や、レピュテーションリスクを配慮する必要がある等の場合には、関連部署にて構成されるCOI検討部会(部長レベル)、COI委員会(役員レベル)にて協議。

【SMFGコンプライアンス部への報告】

- ✓ グループ各社内において、利益相反管理統括部署宛に報告・検証の後、SMFGコンプライアンス部宛てに報告(直接報告する会社もあり)。
- ✓ SMFGコンプライアンス部は、グループ全体の報告対象取引の状況を一元的に管理・把握しており、グループベースで利益相反の有無を検証し、推進可否・指示事項等を回答(*3)。

(*1) 顧客取引関係上の観点や、レピュテーションリスクを配慮する必要がある場合等。例えば、敵対的買収に係るファイナンス支援、政策投資先を対象とするTOBへの応募可否、FA就任に係る損害賠償リスク・レピュテーションリスク等の検討。

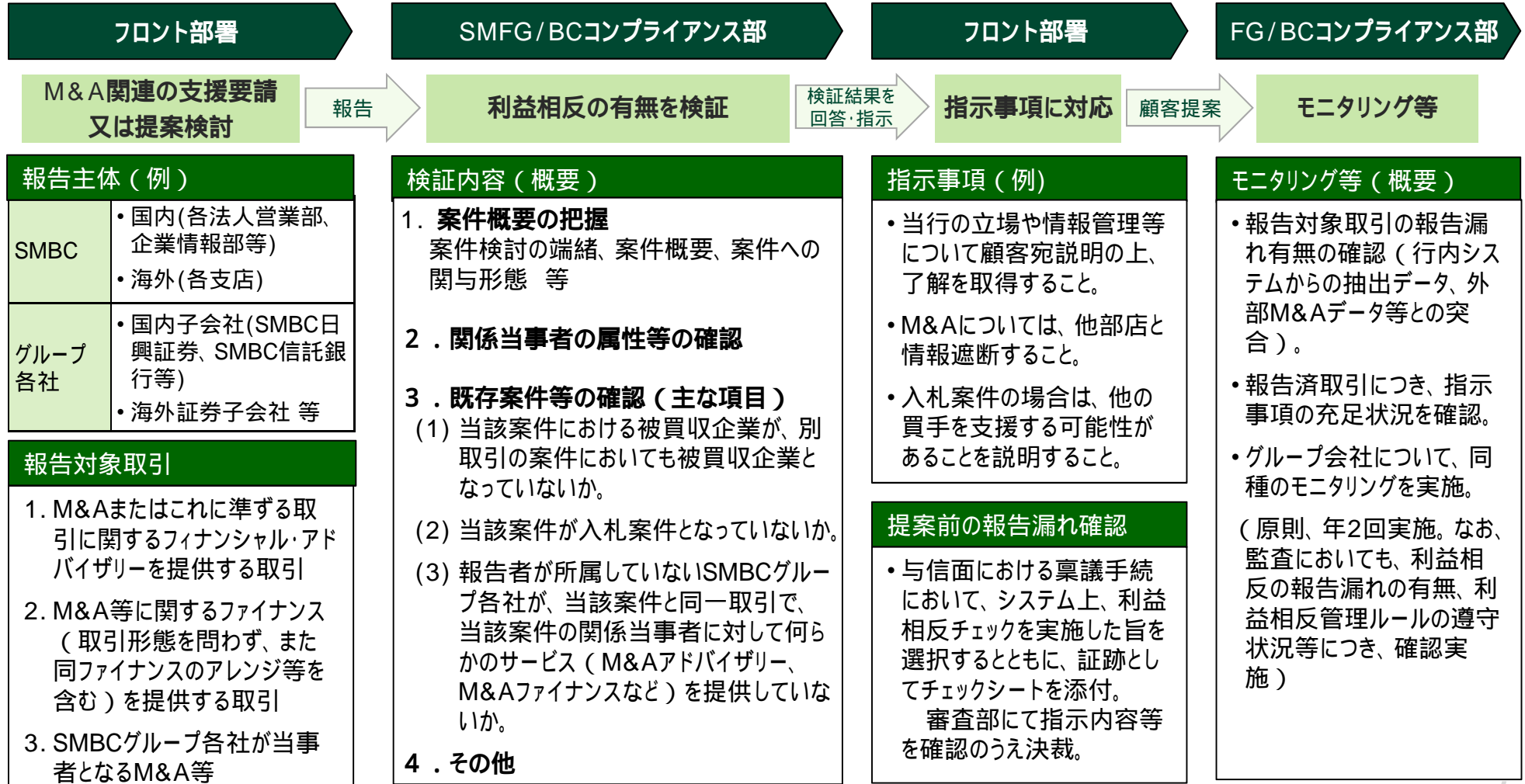
(*2) 取引データは、SMFGコンプライアンス部の担当チーム及び当該ラインの管理職のみがアクセス権限を保有。管理責任者は、担当チームの責任者、及びラインの副部長・部長。

(*3) 本報告・検証フローとは別途、有価証券の引受案件に係るフローあり。発行体のリスクを投資家に付け替える懸念がないか等の観点から、発行体の債務者格付に応じたチェックをSMFGコンプライアンス部が実施。

3. 利益相反管理態勢

利益相反の報告・検証フロー（個別案件）

- フロント部署からの報告に基づき、コンプライアンス部が利益相反の有無を検証し、指示事項等を回答。
- 利益相反の報告漏れの有無・指示充足状況等は、定期的にモニタリングを実施。



4. 優越的地位の濫用防止態勢

優越的地位濫用防止に向けた基本的な枠組み

- 顧客に対し、融資取引等の影響力を不当に利用して、顧客の自由かつ自主的な判断による取引を阻害したり、公正かつ自由な競争を阻害することのないよう、銀証連携について、以下の態勢を整備。

コンプライアンスの遵守、お客さま本位を前提とした業務運営を徹底

ルール取組

【行内規程・懲罰】

- ✓ 行内規程等の整備
- ✓ 就業規則に懲戒事由として「優越的地位の濫用等を行った場合」を規定

【営業態勢・業績評価】

- ✓ 営業推進時の「優越的地位基準」の設定（「要注意以下先」等への営業推進を抑制）
- ✓ 部店業績評価上、優越的地位の濫用行為はマイナス評価となる旨規定

【お客さま窓口】

- ✓ 銀証連携に係るお客さま外部相談窓口（弁護士）、独占禁止法フリーダイヤル（相談・苦情受付用）の設置

研修

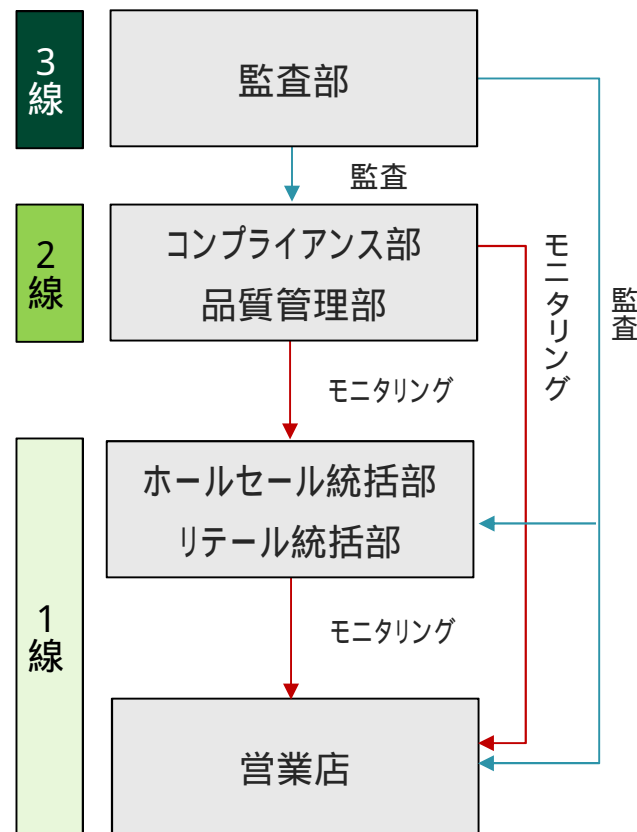
- ✓ コンプライアンスに関する習熟度確認テストを年2回実施、独占禁止法（優越的地位の濫用含む）の項目を設置
- ✓ 定期的な階層別研修（新任部店長研修、新任管理職研修等）

ルール・研修等を通じて、
禁止行為を周知・徹底

禁止行為

- ✓ グループ会社との取引を行うことを事実上余儀なくさせる行為
- ✓ 抱き合わせ販売等の取引強制に該当する行為
- ✓ 日興との取引成約への尽力行為
- ✓ 当行の業績を優先した顧客ニーズ見極め及び営業活動
- ✓ 日興の紹介を希望しない顧客に、執拗に日興紹介を申し入れること

管理態勢



4. 優越的地位の濫用防止態勢 検証態勢

- 適切な業務遂行を確保すべく、コンプライアンス部において「モニタリング管理規則」を制定。各業務部門において、コンプライアンス部・品質管理部と事前協議のうえ、「年間モニタリング計画」を策定。1線がモニタリングを実施し、当該モニタリング結果を2線であるコンプライアンス部にて検証。
- 役員に対しても、意識醸成のトレーニング等の研修や、折衝記録モニタリングを行っている。

< 事前チェック >

- 日興と案件を連携する際には、事前に営業店においてコンプライアンスチェックを行い、コンプライアンス・オフィサー及び部店長が査閲。
- 業務部門統括部における検証を経て、日興に案件を連絡。また、日興においても、銀行でのコンプライアンスチェックが終了していることを確認。

< 期中・事後モニタリング >

【リテール部門】

モニタリング項目	概要（着眼点・検証要領）	頻度
非公開情報授受	同意書受入し口座開設している口座から「見込客登録日または口座開設日」と「顧客同意日または同意書受入日」の近接している口座をサンプル抽出し、非公開情報授受に係る法令及び社内ルールの遵守状況を確認	月次
同席ルール	銀証同席面談記録を抽出し、同席面談理由の妥当性、担当者の発言内容等のルール遵守状況を確認。必要に応じて、営業店へのヒアリングを実施。日興およびSMBC其々の同席面談記録も突合	月次
優越的地位濫用等	銀行から日興への紹介顧客のうち、法人に紐づく代表者・保証人等の法人オーナーを抽出し、顧客紹介時、および日興取引時において、法個協働ルールの遵守状況や優越的地位の濫用が疑われる行為がなかったか、確認。必要に応じて、営業店へのヒアリングを実施	月次
お客さまアンケート	日興にて運用商品を購入した紹介顧客（但し、株式購入顧客等は除く）に対して、強引な勧誘の有無や当行による日興の商品説明の有無等を確認するアンケートを送付。回答内容によっては架電確認を実施	月次

【ホールセール部門】

モニタリング項目	概要（着眼点・検証要領）	頻度
銀証連携/動態モニタリング（運用業務）	日興で運用取引のある顧客につき、四半期ごとに対象先を選定、銀行側・証券側双方の面談記録、担当者のメール等を検証し、営業店による不適切な営業行為が無いか検証	日次/月次
銀証連携/動態モニタリング（IB業務）	日興に任せるステータスになった案件につき、銀行側・証券側双方の面談記録、担当者メール等を検証し、営業店による不適切な営業行為が無いか検証	日次/月次
銀証同席記録モニタリング（IB業務）	IB業務について銀証双方の折衝記録を基に、銀行において同席時の記録漏れが無いか検証	半期
銀証連携お客さま本位コール（運用業務）	日興での運用を約定したお客さまにアンケートを送付、営業店による不適切な営業行為が無いか検証（銀行の執拗な勧誘など、お客さまの声で懸念事案があれば、の枠組みに基づき検証）	四半期
お客さま本位および銀証連携に関するアンケート	日興にて実施している「銀証連携に関する「お客様の声」アンケート」で不適切な営業推進の有無をモニタリング。SMBCでも、当該結果の共有を受け、内容を確認	月次

4. 優越的地位の濫用防止態勢

【参考】銀証連携に係るお客さまの外部相談窓口

設置の目的

- ✓ 問題事案の予防・牽制・発見機能の強化施策の1つとして、顧客向け、銀証連携に係る通報窓口の設置（2019/5～）
- ✓ 銀行に直接申し出づらい顧客の声や、銀行に既に申し出ているが、対応・回答に満足していない顧客の声を収集
- ✓ 弁護士事務所の関与により、客観性を担保

銀証連携に係る外部相談窓口

弁護士法人中央総合法律事務所

対外周知方法

本窓口を周知するため、S M B C 日興証券を紹介する際にお客さまに交付する説明書面、及び、当行ホームページに記載

The screenshot shows the website interface for Sumitomo Mitsui Banking Corporation. At the top, there is a navigation bar with links for '店舗案内・ATM', '手数料', '金利・外国為替', 'よくあるご質問', and 'お問い合わせ'. Below this is the bank's logo and a search bar. The main content area is titled 'SMBC日興証券との連携に関する外部ご相談窓口'. It includes a section for 'お客さま満足 (CX) 向上にむけた取組' with sub-sections like 'お客さま満足 (CX) ・品質向上の推進体制', 'お客さま本位の徹底', and '「お客さまの声」の経営への活用'. There is also a section for 'お問い合わせ (各種商品やお取引内容、紛失、ご返済条件等)'. At the bottom, there is a section for 'ご意見・ご要望窓口' with links to '優越的地位の濫用に関するご相談窓口' and 'SMBC日興証券との連携に関する外部ご相談窓口'. A sidebar on the left contains navigation links like 'ホーム', 'サービスガイド', 'ためる・ふやす', 'かりる', 'そなえる・のこす', and 'キャンペーン情報'. The footer contains copyright information: 'Copyright © 2021 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.'

5. ファイアーウォール規制の見直し意義について

日本の金融が目指す姿を見据えた検討を期待

今回のファイアーウォール規制の見直しは、本邦金融機関がグローバル・スタンダードなビジネスモデルへの転換を果たし、高度化・複雑化する金融ニーズへの対応や、わが国金融資本市場の機能強化、ひいては日本経済の発展・強靱性の強化に貢献していくための、スタートラインだと考えております。

私どもとしては、最終的なファイアーウォール規制の撤廃 / 抜本の見直しを前提に、弊害防止措置や管理態勢の強化について対応すべきことがあれば、真摯に検討してまいります。

是非、日本の金融が目指す姿や金融資本市場の発展を見据えた、骨太の検討をしていただくと有難く存じます。

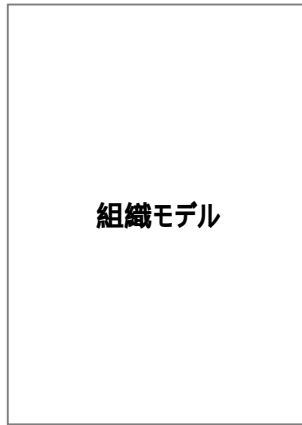


5. ファイアウォール規制の見直し意義について

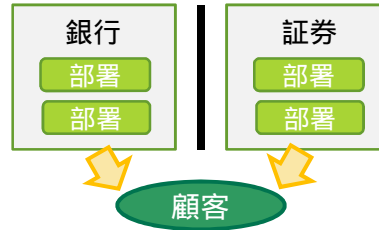
【参考】高度化・複雑化するニーズへの金融の役割

現行制度

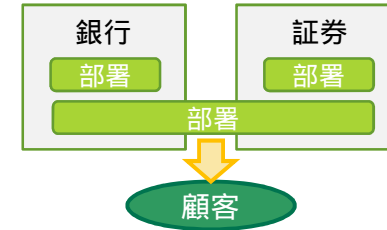
目指す姿



- 情報遮断を前提に組織設計が必要で、**同一機能でも銀証を跨る組織・部署の設置には高いハードル**
- 銀証夫々に同一機能の部署が二重に必要で、**リソース・知見が分散**。顧客にも**バラバラに対応**



- 顧客セグメント毎の、ニーズや金融機関への期待に応じて、**最適な組織設計が柔軟に可能**
- ファイナンス・運用・承継・戦略といった**銀行・証券横断的なニーズに、グループベースでベストな提案が可能**



シンプル・明確 ↑ 想定下ズ期待 ↓ 高度・複雑

資金繰り・借入
増資・IPO
富裕層の運用
富裕層の相続・承継
超長期や巨額の調達
サステナブルファイナンス
財務戦略、企業価値向上
事業再編、企業再生

シンプルなニーズや銀・証の役割が明確なニーズは、同意書を得た上で、**銀証連携モデル**でお客さまのサポートや各種提案を行うことに大きな支障無

- ニーズ自体が銀証に跨るケース
- ベストな提案に銀証比較が必要なケース
- 複合的・高度なニーズで、銀行・証券でソリューションに知恵を絞る必要があるケース

において、同意書に基づく銀証連携モデルでは、

- 「同意書がないので提案ができない」、
- 「提案が決まらないまま同意書だけが必要」、
- 「銀行は銀行、証券は証券だけの提案」、

という”顧客本位ではない状況“が発生してしまう

シンプルなニーズや銀・証の役割が明確なニーズが想定される顧客セグメントは、引き続き銀行、証券の各部署間で連携するモデルを想定

高度・複雑なニーズが想定される顧客セグメントについては、銀証を跨るカバレッジ部署が担当し、**銀行・証券それぞれのプロダクツ部署と連携**

結果として、

ファイナンス、運用、承継、戦略といった銀行・証券の区別が初めから明確でないニーズに対して、**「金融グループ」として顧客に最適な提案が可能**

欧米金融機関では当たり前のモデル