

平成 28 年 12 月 19 日

金融審議会 市場ワーキング・グループ

座長 神田秀樹 先生

委員 永沢 裕美子

まことに申し訳ありませんが、所用のため第 12 回市場ワーキング・グループの審議に出席することができません。おそらく最終回になると思いますので、一個人投資家の立場から「顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）」について意見を提出させていただきます。

- ・ 最初に、本報告書の取りまとめにご尽力いただいた事務局の皆様、また、審議を熱心に傍聴して下さった方々にお礼を申し上げます。
- ・ 「顧客本位の業務運営に関する原則」については、金融事業者の皆様にとって、言うまでもないことと感じられたものと、ここまで求めるのかと驚かれたものがあると思います。中には、反論されたい箇所もあるかと思えます。「この原則に従う」とただご回答いただくのではなく、一つ一つの項目について、自分のところはどのように考え、このように行動することにしている、という情報発信を積極的にしていただきたいと思えます。
- ・ 「顧客本位の業務運営に関する原則」はコンプライアンスのmatter とならないことを強く願っております。コンプライアンス扱いとなり、それに関する業務が増え、そのコストが最終的に投資家・消費者に転嫁されることになるようなことだけは避けていただきたいと思えます。むしろ、営業戦略、他の事業者との差別化にこの原則を活用いただくことを希望します。
- ・ 金融商品の分野でも製販分離（アンバンドリング）が進み、販売チャネルが多様化しています。私たち一般消費者には、金融商品が企画・組成されてから手元にサービスが提供されるまでの全体像が、ますます見えなくなってきました。低金利が続く中で、金融事業者の方々が、顧客のニーズに応える商品を組成・提供しつつ利益を上げることが難しい環境が続いていることは、私どもも承知しています。そうした中で、金融事業者の中でもとりわけ、私たち個人（消費者）に直接接する販売金融機関の方々には、顧客の側に立った営業、「顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）」の具体的な実践をお願いしたいと思えます。

あえて一例を申しますと、販売サービスとしてご提供いただいているものが、果たして本当に目の前の顧客のためになっているのか、再度ご確認をいただきたいと思います。「複雑な商品だから説明がたくさん必要。だから多めに手数料をいただかなくてはならない」というご発言を耳にすることがありますが、あまり説得力がないように思っています。顧客側の金融リテラシーの向上も課題となると思います。金融事業者の側と顧客（消費者）の側の双方が協働して、最終的なリターンの向上につながるような取り組みを積み重ねていけるといいと思っています。

以上