

平成 30 年 12 月 17 日

市場ワーキング・グループ
座長 神田 秀樹 先生

フォスター・フォーラム（良質な金融商品を育てる会）

永沢 裕美子

誠に申し訳ありませんが、所用のため、本日の審議に参加することができません。つきましては、本日の討議資料に関して、意見を提出させていただきます。

1. 資料 1 について

- 事務局から提示された「契約締結前交付書面等の見直し」に賛成します。
現状、契約締結前書面の制度の導入の趣旨が没却されており、事業者の間に「交付すればリスクは移転する」という理解が定着している（ように思える）ことは大変残念なことです。原点に立ち返り、また、顧客本位の業務運営の具体的な実践のために、個々の商品の複雑さや顧客の理解度等に応じた契約締結前書面の作成と交付が実現することを希望します。
- 私はかつて紙での交付を原則とすべきであるという立場でしたが、この間の技術の革新もありましたので、電磁的媒体による交付を原則とし、電磁的媒体での交付が困難な顧客に対して紙媒体で交付するということを検討してもいい時代になっていると感じています。なお、電磁的媒体による交付の場合は、確実に目を通したということを重要事項の各ポイントでチェックできるような仕組みを考えるべきでしょう。「聞いてない」「説明を受けていない」という紛争を少しでも軽減することは、顧客本位であると同時に、金融機関の紛争処理にかかるコストの発生リスクを軽減するとともに、顧客との良好な関係の構築・持続可能なビジネスに資することになります。開発コストがかかるかもしれませんが、実現をよろしくお願いいたします。
- 前回は申し上げましたが、上場商品（ETF や ETN など）の中には仕組みが複雑な商品が少なからずあります。上場しているからという理由で、同じ仕組みの投資信託であれば交付されるはずの目論見書（商品説明書）に該当する説明書類が交付されないまま、販売勧誘されています。東京証券取引所が補完的にこうした商品の概要について情報提供をされていますが、投資信託の目論見書もしくはそれに該当する文書が契約締結前書面として交付されるよう制度化されることが必要であると感じています。昨今、複雑な仕組みの ETN をめぐり、仕組みの理解が不十分なまま購入し大きな損失を抱えてしまったという苦情・相談が弁護士や金融 ADR 機関に寄せられていると聞いております。その中には、「こんな商品とは知らなかった」という声も聞かれるようです。商品内容・仕組みの複雑度を基準に、また、販売対象となる顧客の理解力等も考慮した

契約締結前書面の作成・交付を義務付ける（制度化する）ことの検討の必要性を感じています。

2. 資料4について

- 資料に示された2つの検討の観点については賛成しますが、東証1部から2部に移動したり、上場廃止となることは、株価の下落を誘発したり、換金できるという株主にとって重要な価値を失うこととなります。資本市場や日本経済の発展という観点はもちろん重要ですが、リスクをとって株主となった投資家に不利益が及ばないような配慮・手当てを、今後の議論の中で忘れないようお願いしたいと思います。

以上