

# 証券会社の販売代理店制度について

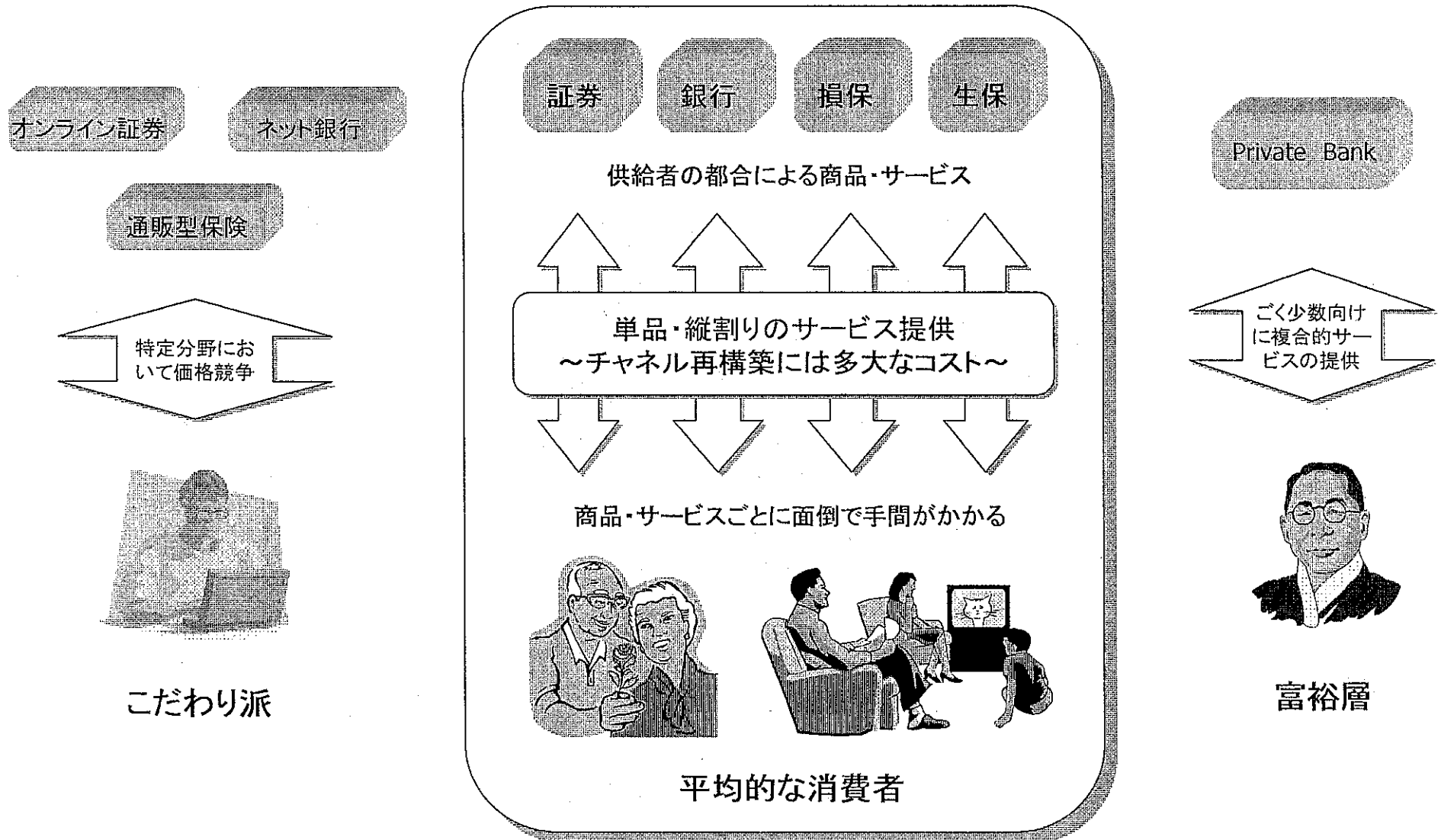
平成14年9月30日

トヨタファイナンシャルサービス証券株式会社

専務取締役 藤井 幹雄

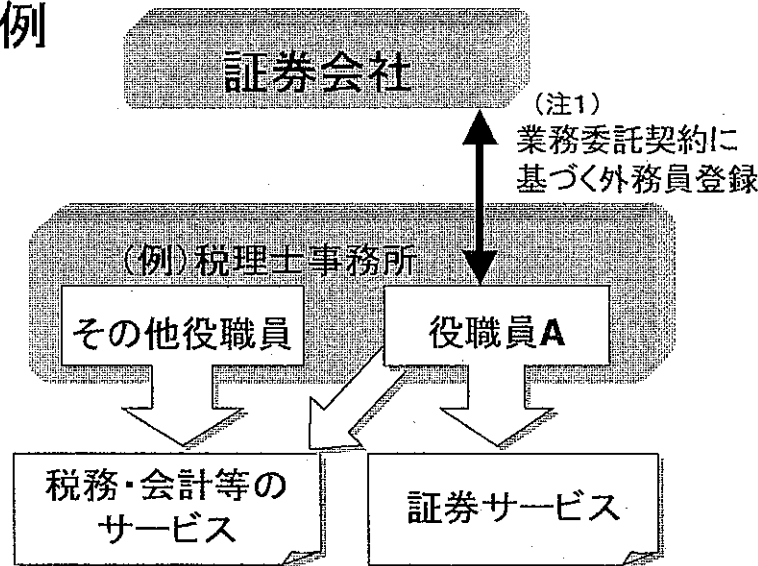
# 消費者サイドに立った視点の必要性

## ◆ 対面型ワンストップ・サービスの拡充が急務



# “代理店的”外務員の存在

## § 実例



●顧客に密着した、長期にわたるサービスの提供

●複合的な金融サービスの提供 (注2)

(注1)

平成12年8月の事務ガイドライン改正により、外務員登録の要件としての当該証券会社との直接の雇用関係の有無が削除された。

(注2)

記した実例の他にも、税理士が損保代理店や生命保険士、FPを兼ねているケース、損保代理店が生保商品や投資信託を取り扱っているケース等がある。

## § 問題点

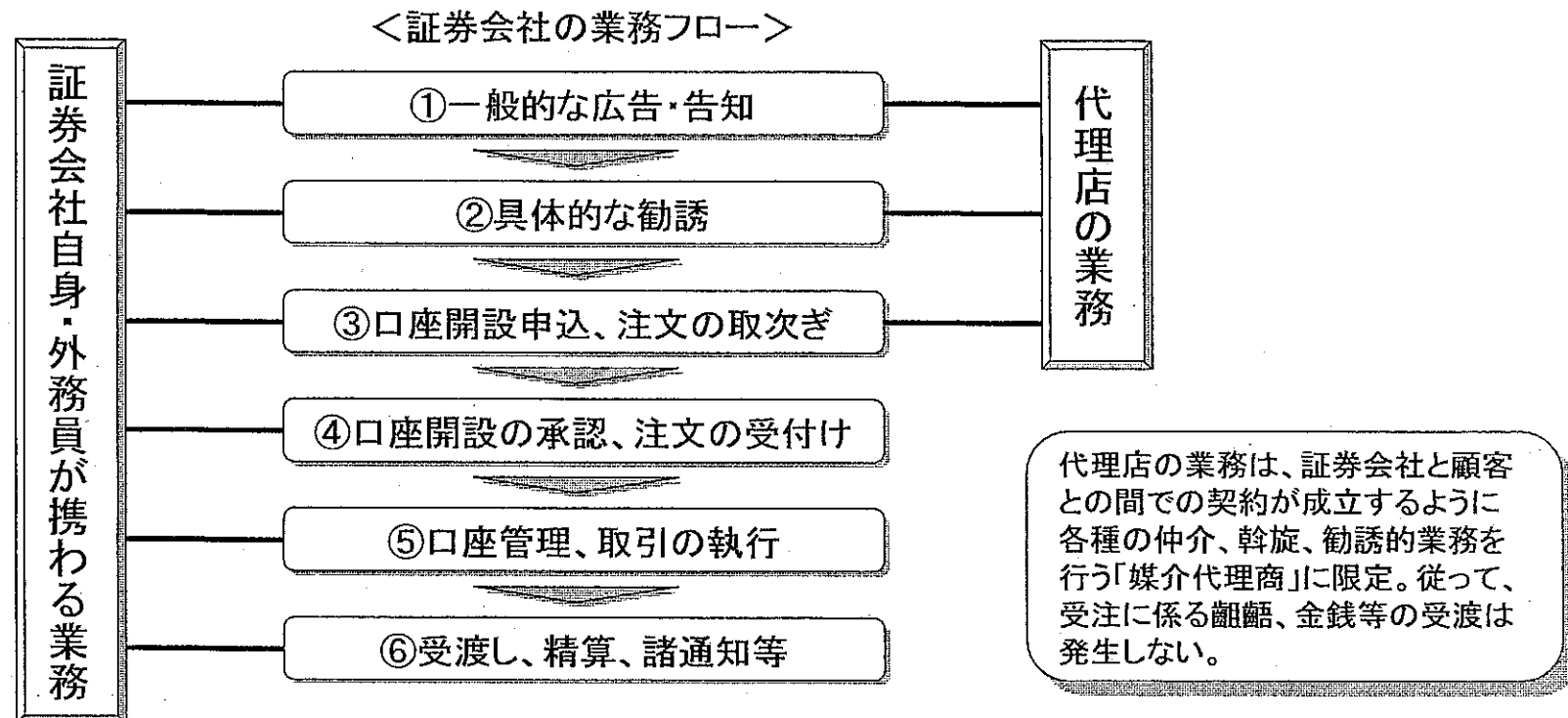
- 現在の“代理店的”外務員は「特定少数への深堀型サービス」にのみ有効  
⇒ 幅広い消費者へのアクセスを容易にするためには下記課題の解消が必要
  - 外務員資格試験の煩雑さと実務との不整合
  - 証券外務員は個人としてしか登録ができない
    - 店舗が持てない(広告・宣伝面での制約)
    - 報酬、経費等に関して煩雑な事務が発生
  - “一社専属”により各種制約を受ける
  - コンプライアンスリスクが高い

# 新たな証券代理店制度の導入へ

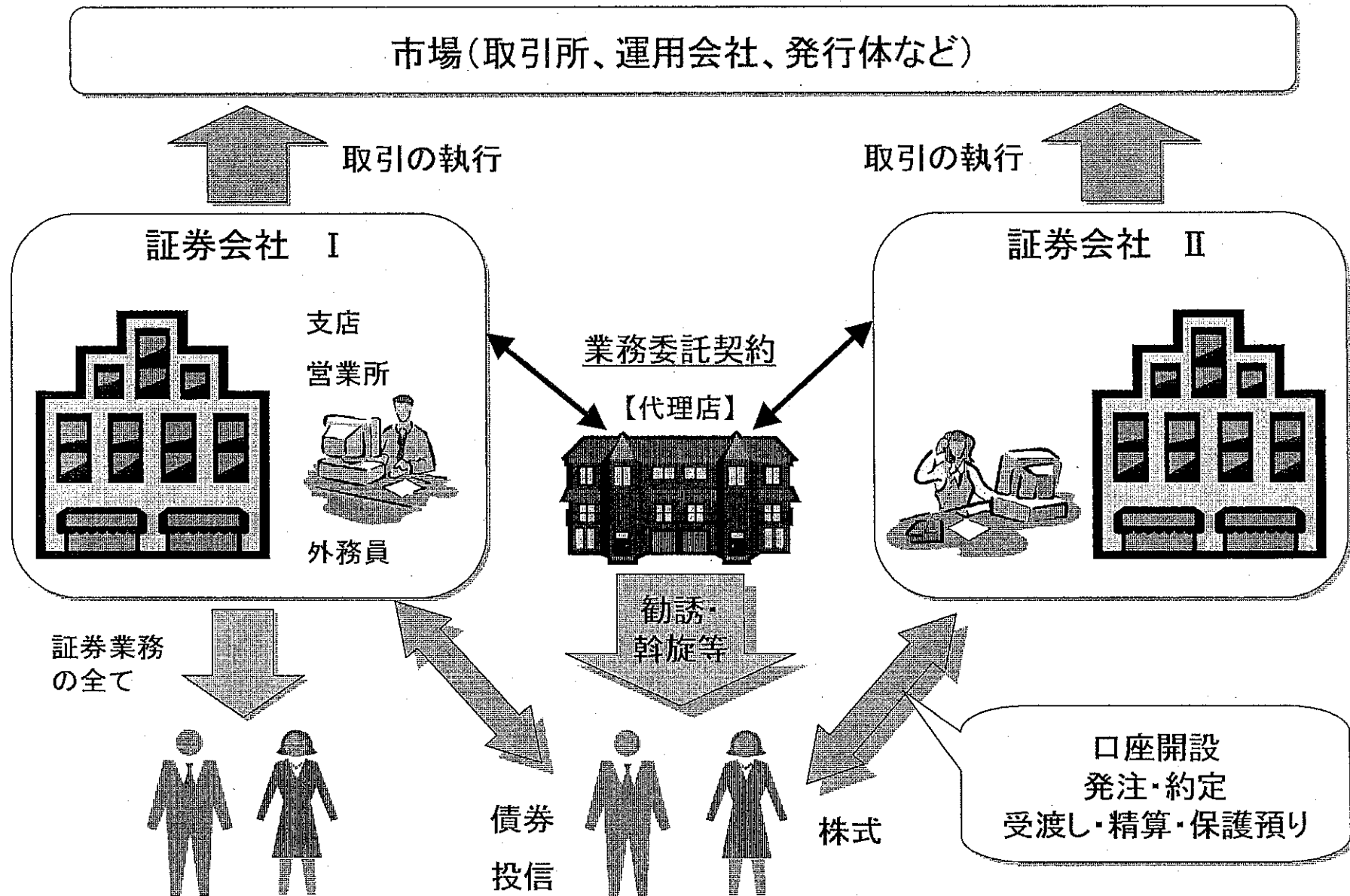
## § 基本観

- 多様な事業者が証券も含めた金融サービスを複合的に提供
- 投資家保護に資する法令遵守体制の確保
- 従来の証券営業とは一線を画した「一般消費者向けモデル」の確立

## § 代理店の業務範囲(案)



# 証券代理店制度の概念図(案)



# 証券代理店制度の概要(案)

|        | 外務員<br>(個人)  | 代理店<br>(個人、法人)  | 証券会社<br>(法人)            |
|--------|--|---|-------------------------|
| 業務範囲   | 所属証券会社の全ての業務を代理する  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・仲介、斡旋、勧誘 (媒介代理商)</li> <li>・口座開設申込み、注文の媒介</li> <li>※現金の授受、受発注、受渡し等は行わない</li> </ul> | 証券業全般                   |
| 資格・登録  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・証券外務員資格</li> <li>・専属外務員として登録</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・証券外務員とは別資格、登録制 (外務員制度とは別個の新制度)</li> <li>・複数の証券会社に登録可 (フリーエージェント制)</li> </ul>      | 登録制                     |
| 財務上の要件 | —  | なし  | 最低資本金<br>自己資本規制<br>分別保管 |
| 店舗     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・店舗は持てない</li> <li>所属証券会社の店舗で従事</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・届出不要</li> <li>代理店自身が自らの各種事業を行うための、証券会社から独立した営業拠点</li> </ul>                       | 届出制                     |
| 責任     | 所属証券会社   | 所属証券会社との委託契約に基づく業務の範囲   | 自社の業務全般                 |