

「投資家・顧客ファーストの実現に向けて」

～販売者でない米国型アドバイザー、
求められる中立な助言者のビジネスモデル～

RIA JAPAN おカネ学株式会社

安東 隆司 ANDO Ryuji info@ria-japan.com

提言1

世界基準のアドバイザー育成

情報開示

フィデューシャリー・
デューティー(FD)

日・米・英の
アドバイザー比較

SEC アドバイザー名称

提言2

金融ケイパビリティ向上

提言3

金融人材の活用

日本は販売者（コミッション）ビジネス中心

→ 高い手数料、頻繁な売買から脱却

世界基準の
アドバイザー育成

日本の情報開示は十分なのか？

例、外貨商品、利回り9%超の元本割れ

外貨商品の手数料を
なぜ同時に説明しない？

非開示はフィデューシャリー・デューティ果たすか？

フィデューシャリー・デューティFD≒顧客本位の業務運営

仕組み債の組成費用
債券の上乗せスプレッドなど

日本の“独立系アドバイザー”ビジネス

= ほぼ、金融商品仲介業

証券会社から手数料を受け取る、利益相反が

日本 IFA
はコミッション
収入が柱
収入が
取引頻度で
増大は
不適切

他方現在の IFA の主要な収益源は、投資家が株式の売買や投資信託の買い付けを行う際に発生するコミッション収入が柱となっているのが実情である。特定の金融機関や商品に縛られることなく、顧客の利益の最大化に資するアドバイスそのものを付加価値として提供しようとするアドバイザーの収入が、取引の頻度によって増大するコミッション収入に依存することはあまり適切な姿とは言い難いと思われる。英国等ではこうしたコミッション収入をアドバイザーが証券会社や運用会社から受け取ることを制限する規制の導入が進んでいる

日本の“独立系アドバイザー”IFAの収入

証券会社からの

取引頻度（+高手数料）の
コミッション収入に依存

日本 IFA

米国 IC

は販売時の

手数料を

受け取る

コミッション

	日本	米国		英国
独立系FAの名称	IFA (金融商品仲介業者)	独立投資 アドバイザー (Independent Contractor)	RIA (Registered Investment Adviser)	IFA (Independent Financial Adviser)
形態	(証券) 外務員	登録外務員	投資顧問業	-
顧客からの 販売手数料受取	○	○	×	×
顧客からのアドバイ スフィー受取	×	×	○	○
資産運用会社等から の信託報酬等受取	○	○	○	×

(出所) 金融庁、SEC、FCA 資料等より、みずほ総合研究所作成

日本のIFAは

IFA = Independent Financial Adviser

金融商品仲介業・
外務員型、ブローカー

日本のIFA、米国ICは（証券）外務員

IC = Independent Contractor

顧客からのアドバイス
フィー受取り不可

米国独立系

FAは

IC と

RIA が

米国の独立系FAは、登録外務員⁷として個別金融商品の売買を扱う独立投資アドバイザー (Independent Contractor⁸, Investment Adviser⁹) と、投資顧問業として投資一任勘定等を扱うRIA (Registered Investment Adviser) がある。両者は兼業 (ハイブリッドRIA) が可能であり、実際、兼業者は多い。

米国 IC
は
アドバイザー
名称の制限が

9 注釈

2019年6月5日にSECが公表したFinal版の
"Regulation Best Interest (Reg BI)"によれば、
ブローカー・ディーラー（RIAとの兼業なし）
が「アドバイザー」の名称を使用することを
制限する、としている

(InvestmentNews "Reg BI limits brokers' use
of title 'adviser' or 'advisor'"
(2019年6月10日))。

比較

販売手数料を受け取らない「アドバイザー」は

14

米国 RIA

英国 IFA

は販売時の
手数料を
受け取らない

	日本	米国		英国
独立系FAの名称	IFA (金融商品仲介業者)	独立投資 アドバイザー (Independent Contractor)	RIA (Registered Investment Adviser)	IFA (Independent Financial Adviser)
形態	(証券) 外務員	登録外務員	投資顧問業	-
顧客からの 販売手数料受取	○	○	×	×
顧客からのアドバイ スフィー受取	×	×	○	○
資産運用会社等から の信託報酬等受取	○	○	○	×

(出所) 金融庁、SEC、FCA 資料等より、みずほ総合研究所作成

RIAは（米国は）投資顧問業

RIA = Registered Investment Adviser

顧客からのアドバイスを
フィーを受け取る

RIAは顧客と利益相反が少ない

RIA = Registered Investment Adviser

顧客資産増加で
RIAも報酬増 Win-Win関係

RIAのフィーベース型ビジネス

顧客資産増加という、同じベクトル

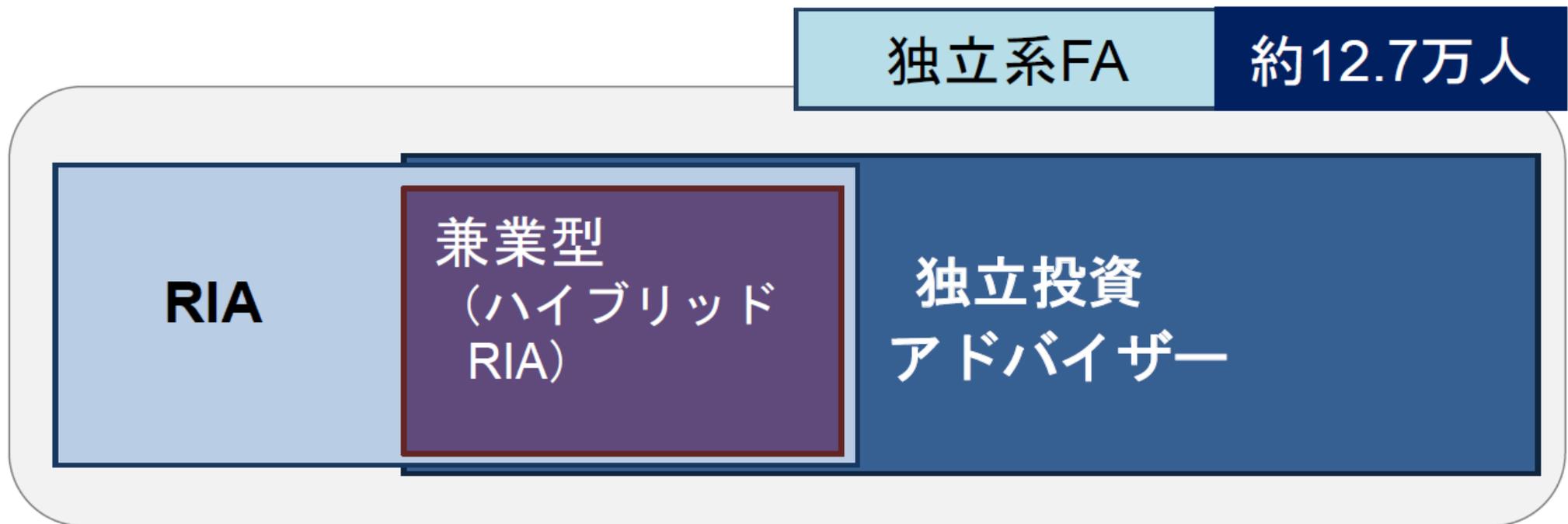
高いコストの商品や
頻繁な売買を行わない

日本で勧められない低コスト商品

RIAは低コスト商品を利用

低コストのETFを用いる
顧客の運用成功が優先

図表 4 米国の独立系 FA (IFA)



(注) 米国における独立投資アドバイザー／RIA といった担い手を総称して独立系 FA と表記
(出所) みずほ総合研究所作成

証券外務員型 (IC) 61,600人

ハイブリッドRIA 27,674人

投資顧問型 (RIA) 38,407人

RIA計 66,081人

ICのみ 61,600人を上回る

5 注釈

米国における独立系
フィナンシャルアドバイザー
(独立アドバイザー) は、

2017年で127,681人

(証券外務員型 (IC) 61,600人、
投資顧問型 (RIA) 38,407人、
両者の兼業型27,674人)

(沼田優子「日米独立アドバイザーの現状
と課題」(2018年9月))

= 金融をつかいこなすチカラ

≡ 金融リテラシー

発信（TV, 新聞_{など}）が必要

販売者は取り扱い商品の囲い込み



販売者でない者、
中立な者が担うと公平に

地域金融機関、フィーベースと親和性？

販売でないアドバイザー
業務（RIAモデル）シフトへ

独立系RIAの事業規模拡大は難航

保証協会対象業種外 融資に高い壁

助言業の資本支援策
・ 人的支援策を

「投資家・顧客ファーストの実現に向けて」

「投資家・顧客ファースト」の視点で社会的課題解決の方法を探る

【情報開示と顧客本位、利益相反の開示】

- 世界基準のアドバイザー育成のための啓蒙、FD実現のための「情報開示」実現を国と共働で
米国型アドバイザー：フィーベース型と利益相反、アドバイザーとブローカー明示（SEC分類）
日本の担い手の分類、従来のインセンティブから利他、社会全体の資産形成に資する助言者へ
→ 中立なアドバイスを受けられるサービスの告知、忘れられた「助言業」の知名度向上

【金融ケイパビリティ向上】

- 投資家への金融ケイパビリティ向上の発信を（不祥事例、インセンティブ設定の金融庁事例紹介、非課税制度の活用による資産形成、リボ払いやカードローン等の金利水準など消費者教育も含む）
- TV、新聞などメディアのスポンサーとなり、金融経済教育番組を作成
 - 独立系FPを担い手に金融経済教育授業を展開 社）日本FP協会 テキスト既に作成済み

【金融人材の活用】

- 地域金融機関のビジネスモデル転換支援 銀行など金融機関は「フィーベース型」カルチャーとの親和性あり。販売者サイドでなく「助言業」アドバイザー業務シフトする際の業際ハードルの見直し
- 助言業者の資本政策（金融機関のパートナーになる資本、人材面で補助）
→ 中立なアドバイザー、米国型アドバイザー（RIA）モデル変更への資本、人的支援を

当資料は情報提供を目的としたものであり、特定の有価証券その他の投資商品についての投資の勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。当資料は信頼できると判断された情報等をもとに作成しておりますが、正確性、完全性を保証するものではありません。

■弊社が提供する業務に関して、お客様には所定の報酬をご負担いただきます。提供される業務に応じて決定されることとなりますので、報酬を予め記載することはできません。例えば海外ETF等への投資は様々なリスクを伴い投資元本は保証されているものではなく、運用の結果生じた利益および損失はすべてお客様に帰属します。

■投資助言契約の勧誘をさせていただく場合があります。

■投資リスクや投資顧問報酬額などの詳細につきましては契約締結前交付書面をご覧ください。

RIA JAPAN おカネ学株式会社

Reliable Investment Advisors Japan Co.,Ltd

〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町9番5号1012 JWS兜町ビル

金融商品取引業者 登録番号 関東財務局長(金商) 第2865号
加入協会 一般社団法人日本投資顧問業協会 一般社団法人東京国際金融機構
TEL : 03-3668-2775 <http://www.ria-japan.com>

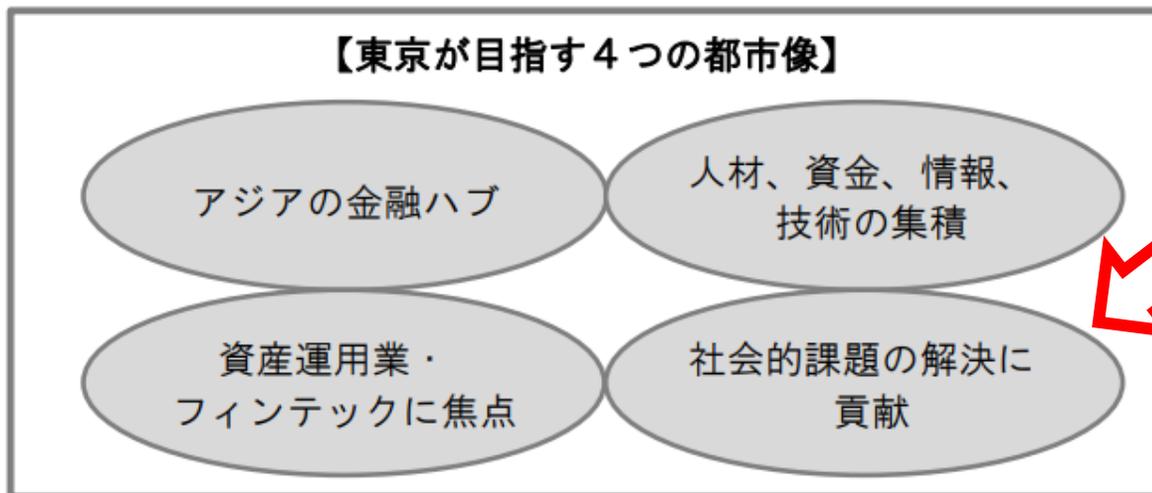
RIA JAPAN

巻末資料

- 東京都の「国際金融都市・東京」構想
グローバルトレンド 投資家・顧客本位、社会的課題の解決に貢献する都市に
「投資家・顧客ファースト」を徹底する企業を後押し
顧客本位の業務運営の徹底に向けた取組 フィデューシャリー・デューティの徹底
- 金融庁 金融審議会市場WG
金融審議会WGの提言は「顧客本位の業務運営」テーマ
銀証連携と証券のインセンティブ、プッシュ型営業、販売額上位3位は系列、販売員人材育成課題
- 2018年度の不適切事例 過度（頻繁）な売買、投信解約引止め
- 東京金融賞に寄せられたテーマ 「中立な助言」が資産運用、保険、融資で課題に挙がる
- 外貨商品9%、実質元本割れ 金融機関は教えてくれないコストの秘密③【両替手数料編】
日経CNBC マーケット・レーダー 2019年9月26（木） 安東隆司
トルコリラゼロクーポン社債 利回り9.2%表示 両替手数料0.75円が為替変動なしでマイナス

「国際金融都市・東京」構想

- ① アジアの金融ハブとしての国際金融都市・東京
～東京が、日本国内の豊富な個人金融資産を、日本を含むアジアの成長に資金供給していくためのハブになる。
- ② 金融関係の人材、資金、情報、技術が集積する国際金融都市・東京
～東京が、優秀な金融関係の人材が集い、世界中から運用資金や情報が集まり、高度な金融技術を有する金融系企業が集う都市になる。
- ③ 資産運用業とフィンテック企業の発展に焦点をあてた国際金融都市・東京
～資産運用業とフィンテック企業が発展することで、東京の金融業が活性化される。
- ④ 社会的課題の解決に貢献する国際金融都市・東京
～金融系企業の行動規範としてグローバルなトレンドとなっている投資家・顧客本位、ESG投資*を取り込み、社会的課題の解決に貢献する都市になる。



「国際金融都市・東京」構想
～「東京版金融ビッグバン」の実現へ～
平成29年11月 P5
東京都

「国際金融都市・東京」構想

金融による社会的課題解決への貢献

「投資家・顧客ファースト」を徹底する企業等に対する後押し

社会的課題の解決に貢献する環境づくり

顧客本位の業務運営
(フィデューシャリー・デューティー)*
の徹底に向けた取組

グリーンファイナンスの利用促進

コーポレート・ガバナンスコード*の
徹底に向けた取組

東京金融賞(仮称)の創設
及び表彰事業の実施

スチュワードシップ・コード*の徹底
に向けた取組

「国際金融都市・東京」構想
～「東京版金融ビッグバン」の実現へ～
平成 29 年 11 月 P19
東京都

金融商品の販売・開発に携わる金融機関や、家計や年金等の機関投資家の資産運用・管理を受託する金融機関のそれぞれに対して、利益相反の適切な管理や運用高度化等を通じ、真に顧客・受益者の利益にかなう業務運営がなされるよう、世界的に見て当然の行動規範ともいえる「投資家・顧客ファースト」の視点を徹底していく。

金融審議会 市場WG

はじめに
国民の安定的な資産形成の実現に向けて、金融審議会市場ワーキング・グループは、
2016年12月に、金融商品の販売、助言、商品開発、資産管理、運用等を行う全ての金融機関等（以下「**金融事業者**」という。）が顧客本位のより良い金融商品・サービスの提供を競い合うように促すべく、「顧客本位の業務運営に関する原則」（以下「原則」という。）の策定を提言した。これを・・・

金融審議会 市場ワーキング・グループ報告書
（案）
—顧客本位の業務運営の進展に向けて—
令和2年8月5日

顧客ファースト
→ 「顧客本位の業務運営に関する原則」≡フィデューシャリー・デューティの重要度が2020/8/5提案された

→ FCTの議題に、
「顧客ファースト」
「顧客本位の業務運営」が必要では？

金融事業者
金融商品仲介業者（IFA）
運用会社 などはフォーカスされる

→ 助言（RIA）というカテゴリーがほとんど議題にのぼらない
米国では仲介業者（IC）よりもRIAが多く、中核サービスに（後述）

1. メガバンクグループにおける銀証連携の状況

金融機関（販売会社）に対するモニタリング結果

銀証連携の動向、対象顧客等

- ✓ 3メガ銀行ともグループ証券と連携したビジネスを拡大している。2013年～2014年頃までは各行とも活発化。
- ✓ 証券会社への紹介基準は、概ね3千万円以上のマス・アフルメント層以上の顧客が対象。
 - 顧客とは書面にて、意思確認を実施。
- ✓ 主な取引商品は、積極的に殖やすニーズに対応した債券（外国債券、仕組債等）、株式、投資信託など。

銀行の業績評価

- ✓ 銀行の業績評価上は、証券会社への紹介により、高い手数料を得るインセンティブはほぼなくなっている。
 - 紹介開始当時は、証券会社における実額収益が銀行営業部にダブルカウントされていたが、現在は各行とも収益評価の項目がなくなっているため、高い手数料を目的化する状況にはない。
- ✓ しかしながら、銀行には顧客を証券会社に紹介する件数（新規口座開設）目標が存在する（または存在した）ことから、戦略的に証券会社での取引にシフトするグループとしての意図が窺われる。

証券会社の業績評価

- ✓ こうした中、証券会社の業績評価上の収益評価は、実額による方法を採用（一部証券会社は2019年度から収益評価を廃止）しており、銀行とは異なり高い手数料の商品を販売するインセンティブが存在する可能性がある。
 - 一定のリスクが取れる富裕層等を中心に、それに相応しい品揃えを行っている系列証券会社に紹介している実態はある。
 - 金融庁としては、各社において銀証連携を強化し、グループ全体の顧客本位の業務運営を遂行するためには、個々の顧客に対し、例えば、目先の提案商品を銀証の担当者間で擦り合わせるだけでなく、当該顧客にとって最適な分散投資ポートフォリオを担当者間で擦り合わせた上での顧客宛提案など、グループとしての一貫した方針に基づいた提案を行うことが求められると考えている。

銀行

銀行の業績評価上はインセンティブはほぼなくなっている。

現在は各行とも収益評価の項目がなくなっている

戦略的に証券会社での取引にシフト

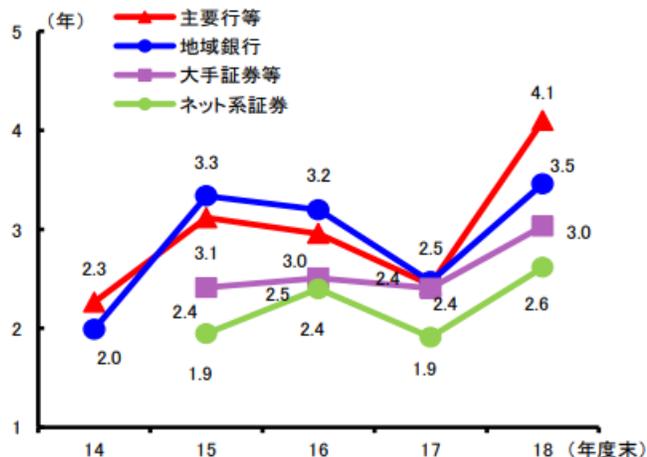
証券会社

証券会社の業績評価上の収益評価は、実額による

高い手数料の商品を販売するインセンティブが存在する可能性がある

金融審議会 市場ワーキング・グループ報告書 P2
2019/12月 事務局説明資料1

■ 平均保有期間の推移（業態別）



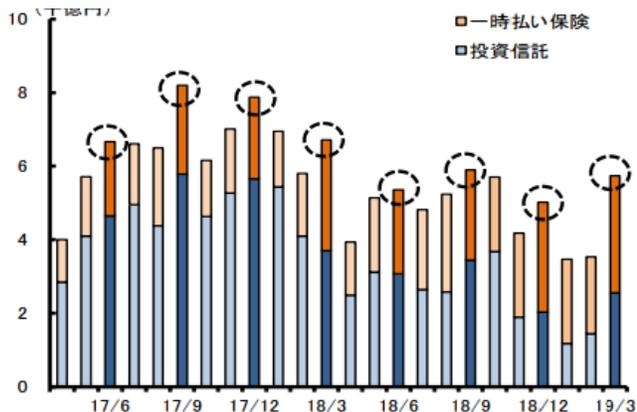
(注1) 主要行等9行、地域銀行20行、大手証券等7社、ネット系証券4社を集計。

(注2) 銀行は自行販売、仲介販売の合算ベース。証券会社は全社ベース。

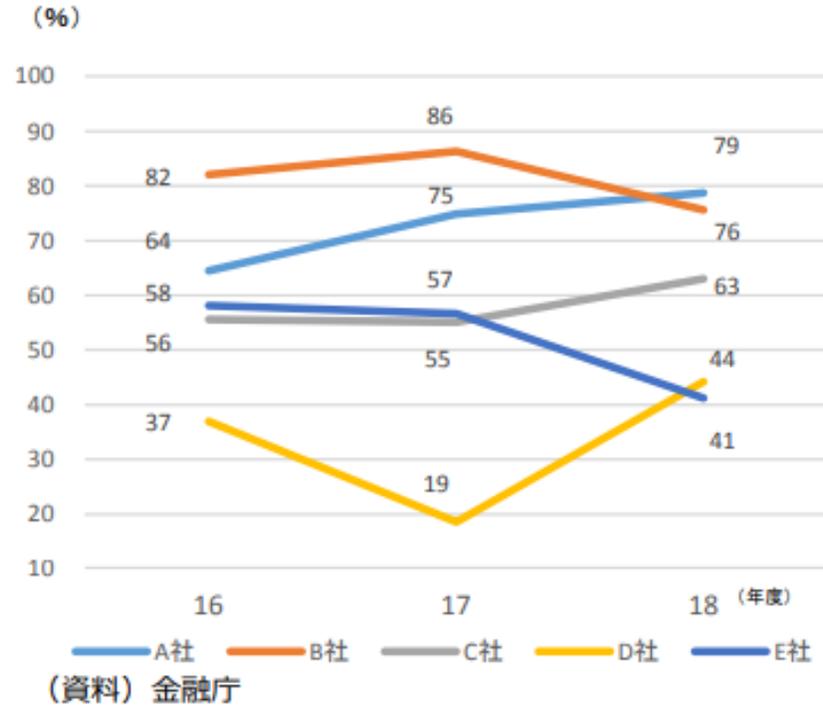
(注3) 平均保有期間は、(前年度末残高+年度末残高)÷2÷(年間の解約額+償還額)で算出。

(資料) 金融庁

■ リスク性金融商品の月次販売額推移（主要行等・地域銀行）



■ 投資信託販売額に占める系列商品の割合



販売商品に関する販売員の理解状況

広範かつ専門的な知識が求められる中、足元では販売員の知識・スキルに格差があり、個々の商品売りから脱し、適合性の確認にとどまらず、最善の利益に適うような長期・分散投資提案を行う人材育成に課題が認められる。

系列商品

各行・各社の販売額上位5商品(店頭販売)のうち、1～3銘柄が系列商品

担い手 (販売員)

知識・スキルに差がある

(顧客の) 最善の利益に適うような長期・分散投資提案を行う人材育成に課題

金融審議会 市場ワーキング・グループ報告書 P6 P15

2019/12月 事務局説明資料1

証券検査の過程で見られた不適切な事例(販売会社)

外国株取引に関し、営業員主導の過度な取引によって顧客が損失を被っている状況〔内部管理態勢不備に係る指摘〕:【2018年度】

【概要】

営業員の勧誘に従って取引を行う高齢顧客に高頻度で売買を繰り返させることで収益を稼いでいる状況が認められた。

【検査結果の要旨】

当社は、米国株を中心とする外国株式取引による収益が年々増加し、収益全体の約3割を占めるに至っている。一方、外国株式取引にかかる顧客収益をみると、米国株式市場が好調に推移しているにもかかわらず、手数料負担が大きく影響し、大幅なマイナスとなっている。

- 顧客の取引状況を検証したところ、営業員の勧誘に従って取引を行う高齢顧客に高頻度で売買を繰り返させることで収益を稼いでいる状況となっていた。
- 当社は、顧客収支改善のため、手数料の引き下げやモニタリングの強化を行っているが、営業員に自身の営業姿勢に問題がないか確認したところ、高頻度での売買に難色を示されても、繰り返し説明し、最終的に顧客に納得してもらった上で受託しているのが問題はないとしているなど、営業姿勢を改善させるには至っていないと認められた。

投資信託に関し、不適切な解約の引止めが行われている状況等〔内部管理態勢不備に係る指摘〕:【2018年度】

【概要】

顧客意向に沿わずに投資信託の解約引止めを行っている不適切な行為が複数認められた。また、営業企画部長等が、各店舗に対して解約金額を抑制させることにより平均保有期間の長期化を図ろうとして、実現困難な解約金額による達成を指導している状況が認められた。

【検査結果の要旨】

顧客意向に沿わずに投資信託の解約引止めを行っている不適切な行為が複数認められた。その背景として、営業本部が過去の実績等を十分考慮せず、投資信託残高の純増を目標に掲げ、個人業績評価や部店評価における評価ウェイトを引き上げていた。また、投資信託の平均保有期間の長期化を図るため、平均保有期間が短い部店に対し、個別の事情を考慮することなく、現実的に実現が極めて困難な解約金額を前提とした改善策を求めていた。

【備考】証券モニタリング概要・事例集(2019年9月証券取引等監視委員会事務局)より抜粋

不適切事例【2018年度】

過度(頻繁)な売買

営業員の勧誘に従って高頻度で売買を繰り返させることで収益を稼いでいる
米国株式市場が好調に推移しているにもかかわらず、手数料負担が大きく影響し、大幅なマイナスとなっている。

投信解約引止め

平均保有期間の長期化を図ろうとし
投資信託残高の純増を目標に掲げ、
個人業績評価や部店評価における評価ウェイトを引き上げていた

金融審議会 市場ワーキング・グループ報告書 P6

2019/12月 事務局説明資料2

米国:最善の利益規則(Regulation Best Interest)の策定の背景

- 米国では、連邦法上、投資アドバイザーと証券販売業者には異なる法規制が課され、投資アドバイザーは顧客に対してフィデューシャリー・デューティーを負う一方、証券販売業者は一般にフィデューシャリー・デューティーを負わず、主に「適合性原則」が課されているが、近年では、証券販売業者が行う証券の推奨行為は、顧客からみて投資アドバイザーの投資助言と区別し難く、顧客保護の観点から証券販売業者に対してもフィデューシャリー・デューティーを課すべきではないかという指摘があった。
- こうした中、ドッド・フランク法(2010年7月)において、米国証券取引委員会(SEC)に対し、証券販売業者について投資アドバイザーと同等の行為基準を定める規則の制定権限が付与され、それに向けた調査が求められた。これを受け、SECは2011年1月、証券販売業者が顧客への投資助言を行う際には投資アドバイザーとの間で統一的なフィデューシャリー基準を課し、規制を調和させるべきとのスタッフの調査結果を発表、規則の制定の検討に入る。
- 委員長の交代等によりSECによる同規則の制定が進まない間に、年金行政を所管する労働省は、これまで従業員退職所得保証法の対象外であった個人退職口座(IRAなど)※に関する証券販売業者の推奨行為についても、フィデューシャリー・デューティーが課されるとする新ルールを2015年4月に発表。しかし、労働省が証券販売業者にフィデューシャリー・デューティーを課すことは、ドッド・フランク法の趣旨に反し、その権限を越えるなどとして、裁判所より2018年6月に無効判決が下る(労働省は修正案を年末頃に発表予定)。※401(k)等の企業年金からIRAへの乗り換え(ロールオーバー)が主な対象。
- こうした中、SECにおいて、証券販売業者は個人の顧客に証券等を推奨する際に、その最善の利益のために行動しなければいけないことを定めた最善の利益規則(Regulation Best Interest)を柱とする新規規則案を2018年4月に提案。2019年6月に最終規則として承認、2020年6月までに完全実施するとされている。

<対応関係イメージ図>

	投資アドバイザー	証券販売業者
一般口座	1940年 投資顧問法 フィデューシャリー・デューティー有り(中度)	1934年 証券取引法等 フィデューシャリー・デューティー無し(適合性の原則) 2019年 最善の利益規則 フィデューシャリー・デューティー相当の義務
退職口座	無効判決 2015年 労働省ルール フィデューシャリー・デューティー有り(強度)	

米国 最善の利益規則：
証券取引法に基づく米国証券取引委員会の行政規則であり、証券販売業者に対して強制力を伴う。顧客の最善の利益実現のために行動するという包括的規定を置きながら、その利益実現のためには、開示義務など下位義務を履行しなければならない(最低基準)としている。

投資アドバイザー

投資アドバイザーは顧客に対しフィデューシャリー・デューティーを負う投資顧問(RIA)

証券販売業者へのFD

顧客の最善の利益のために行動
最善の利益規則

(Regulation Best Interest)

2020年6月までに完全実施するとされている。

金融審議会 市場ワーキング・グループ報告書 P8

2019/12月 事務局説明資料2

不適切事例の要因に関する規制等の海外との比較(続き)

要因と考えられる事項	日本の枠組み	海外の関連規定・指針
販売員の業績評価について ・販売手数料の多寡や特定の商品の販売量に大きく依存した報酬インセンティブの設定 ・特定の種類の商品についての不当な販売競争やノルマ等を設定	<p>(法令・監督指針) 利益相反管理体制整備(36条2項)に基づき、取引に伴い顧客の利益が不当に害されることのないよう、(中略)業務の実施状況を適切に監視するための体制の整備が求められている</p> <p>(原則) 原則7が関係</p>	<p>(米国:最善の利益規則)利益相反回避義務の一環として、 ・販売員が顧客よりも自己や自社の利益を優先するインセンティブが生じてしまうような推奨に伴う利益相反を特定し、緩和(軽減)するための合理的な方針・手続が必要 ・一定の期間内において、特定の証券及び特定の種類の証券等の販売に基づく販売競争、販売ノルマ、ボーナス、現金以外の報酬を特定し、排除するための合理的な方針・手続が必要</p> <p>(EU:第二次金融商品市場指令) ・顧客の最善利益のために行動する義務に反する報酬・業績評価禁止。推奨を歪める報酬体系・販売目標禁止 ・投資会社は、短期、中期、長期の、全ての顧客の利益を考慮して、適切な内部手続の元で報酬方針を策定(委任規則)</p>
取引に伴う利益相反に関する情報提供が不適切又は不十分であり、顧客が理解できていない	<p>(法令・監督指針) 利益相反管理態勢整備義務(36条2項)に基づく利益相反管理の一つの方法として、利益相反の内容等の開示が挙げられるほか(金商業等府令70条の4第1項2号二)、顧客が直接又は間接に負担する手数料等は契約締結前交付書面(37条の3)や目論見書(13条)に記載することが求められている</p> <p>(原則) 原則3(注)、4、5(注1~5)が関係</p>	<p>(米国:最善の利益規則)利益相反回避義務及び開示義務の一環として、推奨に伴う利益相反に関する全ての重要事実(業者や販売員の報酬の源泉・種類や、自社の系列商品や運用業者等から費用の支払を受ける商品のみを推奨している事実など)は完全かつ公正な開示が必要。なお、利益相反の性質、程度及び推奨に及ぼす影響などを完全・公正に開示できないような場合は、その利益相反を排除するか、又は、開示ができるレベルまで十分に緩和することが必要</p> <p>(EU:第二次金融商品市場指令) ・あらゆる利益相反を特定、防止、管理するためのあらゆる措置を講じた上、そうした措置が、合理的な確信をもって、顧客の利益が害されるリスクを避けるために十分であるとはいえない場合、利益相反の概要、原因、リスク軽減措置を開示する必要。当該開示は、耐久媒体により行い、顧客が投資判断をするに十分な詳細を含む必要 ・全ての費用及び関連する手数料(第三者に係る支払いを含む)につき、投資リターンへの累積的効果が理解できる形で開示</p>

15

インセンティブ・ノルマ

利益相反を特定し、緩和(軽減)するための合理的な方針・手続が必要

利益相反に対する情報

利益相反に関する重要な事実(業者や販売員の報酬の源泉・種類や、自社の系列商品や運用業者等から費用の支払を受ける商品のみを推奨している事実など)は完全かつ公正な開示が必要

金融審議会 市場ワーキング・グループ報告書 P15

2019/12月 事務局説明資料2

東京金融賞に寄せられたテーマ

テーマ	課題と要望
資産運用	<ul style="list-style-type: none"> • 投資教育(子供向けのもの、ゲーム感覚のアプリ) • 小額から始められる資産運用サービス • 中立的な助言 • 手数料が高額
保険	<ul style="list-style-type: none"> • 保険加入における中立的な助言、商品紹介 • 商品内容が複雑 • 人生100年時代に合った商品の不足 • 保険金請求手続き簡略化 • 保険加入状況情報の一元化 • キャプティブ保険証券発行が国内業者にしか認められていない
融資	<ul style="list-style-type: none"> • 中立的な助言、商品紹介

中立的な助言へのニーズ

東京金融賞に寄せられたテーマで

資産運用
保険
融資

のテーマのいずれにも
「中立的な助言」が課題と要望として
挙げられている
利益相反のない助言者についての考察が
必要だと考えられる

「東京金融賞に寄せられたテーマ」
FinCity.Tokyo中期事業計画検討ワーキング
グループ ～第3回WG～
2020年7月27日
一般社団法人東京国際金融機構
(FinCity.Tokyo) P96