

| | |
|-------------|---|
| 1. 会合名 | 顧客に対するわかりやすい書面・説明の在り方に関する懇談会(第1回) |
| 2. 日時 場所 | 平成23年11月10日(木) 午後3時～4時30分 東京証券会館 第1会議室 |
| 3. 次第 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 座長挨拶 2. 委員、オブザーバーの紹介 3. 会長挨拶 4. 本懇談会の設置要綱及び運営について 5. 顧客に対する説明事項及び交付書面の概要について 6. その他 |
| 4. 主な内容 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 座長挨拶 川村 座長より、座長就任の挨拶及び本懇談会の設置の趣旨等について説明が行われた。 2. 委員、オブザーバーの紹介 事務局より、本懇談会の委員、オブザーバーの紹介が行われた(資料2)。 3. 会長挨拶 前 会長より、本懇談会の設置の経緯等を含め挨拶がなされた。 4. 本懇談会の設置要綱及び運営について 川村 座長より、本懇談会の設置要綱及び運営について説明が行われ(資料1)、本懇談会の運営について、一同の了承を得た。 5. 顧客に対する説明事項及び交付書面の概要について 事務局より、顧客に対する説明事項及び交付書面の概要について説明が行われた(資料3)。 その後、大要以下のとおり、意見交換が行われた。 <p>(主な意見等)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 契約締結前交付書面の在り方の検討に当たっては、参考様式だけでなく、各社で実際に使用している書面を参考にしながら議論したほうが良いのではないかと。 ・ 契約締結前交付書面にあらゆる説明事項が書き込まれているのが現状であり、このことが書面をわかりにくくしている理由であろう。したがって、顧客が本当に知りたいのは何なのか、顧客の行う取引に関し想定されるリスクとして留意すべき点は何なのかということを実質的にうまく伝えるような工夫をしていかなければならないと考える。金融商品取引業者等が顧客に対して行う説明事項は多いが、それぞれに説明しなければならない一定の合理的な理由がある。したがって、説明事項が多いから複雑でわかりにくいというように短絡的に考えてしまうのではなく、書面を読んでもらうための工夫、説明の仕方等に関する工夫が求められているの |

ではないか。

- 今後の検討に当たっては、顧客にとって何が必要なのか、何がわかりやすいということなのかをまず議論の出発点としてはっきりさせておく必要があるのではないかと。顧客に対する説明資料は、顧客が必要な情報を見つけやすいということと、金融商品取引業者等が伝えなくてはならない情報がきちんと優先順位をつけて盛り込まれていることが重要である。顧客に対する説明事項を減らすことは難しく、また、必要だからこそ、ここまで多くなっていると思うため、どのような優先順位で、どのようなことを記載し、説明していくのかということが検討に当たっての視点として大事なのではないかと。
- 何をどこまで書いたらいいのかは非常に難しい問題である。詳しく書くと、契約締結前交付書面（上場有価証券等書面）の1ページにあるように、上場有価証券のリスクは、株式相場、金利水準、為替相場、不動産相場、商品相場等の変動や裏付けとなっている投資信託云々となってしまう、ここまで並んでくると、途中で読む気がなくなってしまう。かといって、具体的に書こうとしても、正確に書くのはなかなか難しいという問題がある。
- 株式の取引がこれだけ低迷していて、ほとんど売買しない顧客がたくさんいる。しかし、証券会社は保護預り手数料ゼロにしてしまったから、有価証券を預かっているだけで証券会社は赤字になる。年1回、取引残高報告書を送る必要があり、また、その他に送付を要する資料もある。そのたびに印刷費・郵送費がかかるが、ほとんど売買しない顧客がたくさんいる状況ではこれらの費用を手数料で賄うことができず、ビジネスモデルとして全く成り立たないような状況になってしまっている。形式的に資料を送るということを改め、実際に顧客に読んでもらうための工夫を考えるべきである。
- 説明に係るコストがオンライン証券会社と対面販売の証券会社とで異なるのはおかしいと思う。オンライン証券会社はいろいろな工夫をして、非常に低いコストで行っている。一方、対面販売の証券会社は、印刷・郵送等を人手をかけて行っている。このような規制のためのコストは、有価証券のリテールの販売に当たる業者が、平等に負担すべきではないかと思う。
- 多くの方に投資していただくためということを考えると、日本における投資者と証券会社の情報格差は非常に激しく、米国等と比較すると日本は金融教育が進んでいない。議論の前提としてこういった問題点もあるのではないかと。
- 「契約締結前交付書面」は漢字で9字もあるが、例えば「日本証券業会」でも「日証協」というふうに略するわけで、日本人は字数が多いと略すると思う。例えば、「契約前書面」ぐらいであればまだ良いと思う。契約締結前交付書面の参考様式の表題に「お取引に関する説明書」と書いてあるのは良いが、その下の括弧内の「契約締結前

| | |
|-----------------|--|
| | <p>交付書面」の字はもう少し小さくするとか、字数が何文字以上の場合には1回書いたら少し省略するなどの細かい工夫がいろいろ必要ではないか。</p> <ul style="list-style-type: none"> 証券会社の場合、資料3にある説明事項を1から順番に説明していくと最低でも1時間はかかる。口座を開設に来られて、ずっと聞いておられるお客様は1時間でも待たれるが、例えば「A株を買いたいんだ」と来られたときに、この説明をずっとしていくと、30分ぐらいたったときに、説明を受けているうちにA株の株価が上がってしまったのではないかという話になる。 銀行の場合は、銀行の預金口座だけを開設する場合と投資信託等の金融商品を購入する場合とでは手続等に要する時間が大分異なる。預金口座の開設については、通常、15分か20分程度である。一方、投資信託等を購入する場合には、やはり1時間程度かかることもある。 今後の検討に当たっては、証券会社や銀行の店頭で口座を開設するための手続きに相当な時間がかかっているといった現状をどのように改善していくのかを議論していくことも必要なのではないか。 法令の規定について、現行のいささか不合理と思われるようなものは大胆に指摘をし、一方で、せっかく自主規制機関なので単純に文句をつけるということではなく、これはこういう意味で要らないのではないかとか、むしろこういう義務を別途課すほうがいいのではないかとかという政策的な提言ができると思う。 今後の検討に当たっては、まずは、現状の制度の枠組みの中でどう対応できるのかということを検証する必要がある、さらに必要があれば制度改正についても議論することとなる。 現状の制度の中で議論がとどまってしまうと、結局、根幹的には変わらないということもあるので、制度の在り方について抜本的に議論していくということも検討すべきであろう。 <p>6. その他</p> <p>今後の予定について事務局から説明が行われた。</p> <ul style="list-style-type: none"> 次回会合は12月中に開催する予定。 <p style="text-align: right;">以 上</p> |
| 5. その他 | ※ 本議事要旨は暫定版であり、今後、内容が一部変更される可能性があります。 |
| 6. 本件に関する問い合わせ先 | 自主規制企画部（03-3667-8470） |