資 料 2

外務員等資格試験制度の見直しに関するワーキング（2011 年 6 月 24 日）

関東学院大学　河村賢治

1　商品の形式＋実質

金融庁「デリバティブ取引に対する不招請勧誘規制等のあり方について」（2010 年 9 月 13 日）⇒店頭デリバティブ取引に「類する」複雑な仕組債・投資信託などに対する自主規制の強化などを要請。

デリバティブ取引等に係る投資勧誘規制の見直しに伴う日証協規則の一部改正（2011 年 4 月 1 日施行）⇒定義、合理的根拠適合性の検証、勧誘開始基準の設定、注意喚起文書の交付、重要事項の説明、確認書の徴求など。

＊商品の形式だけではなく、実質を踏まえた規制の進展

2　Know your customer＋Know your product

説明義務（金商法 38 条 7 号・金商業府令 117 条・金販法 3 条 2 項等）⇒説明をする際には、顧客の適合性に配慮した説明が求められるのはもちろんのこと（Know your customer）、大前提としてその商品のことを知っている必要（Know your product）。大阪地判平 22 年 8 月 26 日では、販売を勧誘する側の知識不足を認定し、「そのような者が一般顧客に商品の内容やリスクを、十分に説明することができるかどうか、疑わしい」。

適合性原則（金商法 40 条 1 号等）⇒勧誘販売する商品の「具体的な商品特性を踏まえて、これとの相開関係において、顧客の投資経験、証券取引の知識、投資意向、財産状態等の諸要素を総合的に考慮する必要がある」（最判平 17 年 7 月 14 日）。適合性原則の前提としても、Know your customer だけでなく、Know your product が必要。

合理的根拠適合性（日証協投資勧誘規則 3 条 3 項）⇒販売する商品の特性やリスクを検証し、およそ当該商品に適合的な顧客が想定できないものは販売不可。Know your product。日証協投資勧誘規則 3 条 3 項の考え方（2011 年 2 月 1 日）でも「言い換えれば販売を行う者(協会員)が当該有価証券等について十分に理解していなければならないと言うことになります」。

＊法規制上も訴訟上も Know your product は勧誘販売の基礎

３　フォワードルッキングな対応＋外務員資格試験制度の存在意義

パブコメ結果（2011 年 2 月 1 日。意見 109）⇒仕組み商品は債券や投資信託の形態を採っているため第二種外務員が当該商品を勧誘販売しているケースがあるが、仕組み商品はデリバティブ等についての高度な知識と理解が必要であることを考えると、第二種外務員は当該商品を販売勧誘する適格要件を欠くのではないか。

前回ワーキング議事録（2011 年 4 月 28 日）⇒「店頭デリバティブ取引に類する複雑な仕組債・投資信託等に係るトラブルや苦情について、二種外務員・特別会員二種外務員が勧誘販売等を行っていることに原因があるとの事実関係は確認されていない」としても、フォワードルッキング（アヘッドオブザカーブ）な対応が望ましい事項。仮に問題が起きた場合、当該会社の研修体制の不備というだけでなく、外務員資格試験制度の不備として問題提起される可能性。

外務員資格試験制度⇒ある者がある商品を扱うのに必要最低限の知識と理解を有している（Know your product 等ができる人である）ことを客観的な試験を通じて認定するもの。それにもかかわらず、ある商品の実質について十分な知識と理解がなくても勧誘販売可能という状態を「制度として」認めてしまうのは、制度の自己否定（制度に対する信頼喪失）ともいえる問題。

日証協・証券市場の新たな発展に向けた懇談会報告書（2011 年 6 月）⇒「証券会社等の外務員については、外務員資格試験に合格したプロフェッショナルであるという事実に対する対外的な認知度向上が必要であり、外部から有資格者が勧誘しているということが判別できる仕組みを持つことも必要である」。そのためには何よりも、外務員資格試験に「合格したらプロフェッショナル」といえるだけの資格試験制度でなければならず、前述のような問題は解消する必要。

＊ある商品の形式だけでなく実質についても十分な知識と理解がある人（十分に Know your product 等ができる人）が資格を取得し、勧誘販売を行える仕組みの整備