

金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針（本編） 新旧対照表

現 行	改 正 案
<p><b>Ⅲ. 監督上の評価項目と諸手続（共通編）</b></p> <p>Ⅲ－２ 業務の適切性（共通編）</p> <p>Ⅲ－２－３ 勧誘・説明態勢</p> <p>Ⅲ－２－３－４ 顧客に対する説明態勢</p> <p>金融商品取引の中には、相当程度の専門知識が要求されるものがあるが、一般顧客は必ずしも専門知識や経験等が十分ではないと考えられることから、金融商品取引業者が判断材料となる情報を正確かつ公平に顧客等へ開示するなど、説明責任が履行される必要がある。従って、顧客に対する説明等においては、以下の点に留意するものとする。</p> <p>（注）なお、「説明等」には、セミナー等の開催により顧客を集め、実質的に勧誘を行うような場合の当該セミナー等における説明も含まれることに留意する必要がある。</p> <p>（１）説明態勢に関する主な着眼点</p> <p>① 適合性原則を踏まえた説明態勢の整備</p> <p>契約締結前交付書面の交付の際等において、顧客の知識、経験、財産の状況、及び取引の目的に照らして当該顧客に理解されるために必要な方法及び程度を適切に選択し、適合性原則を踏まえた適切な説明がなされる態勢が整備されているか。</p> <p>②・③ （略）</p> <p>（新設）</p>	<p><b>Ⅲ. 監督上の評価項目と諸手続（共通編）</b></p> <p>Ⅲ－２ 業務の適切性（共通編）</p> <p>Ⅲ－２－３ 勧誘・説明態勢</p> <p>Ⅲ－２－３－４ 顧客に対する説明態勢</p> <p>金融商品取引の中には、相当程度の専門知識が要求されるものがあるが、一般顧客は必ずしも専門知識や経験等が十分ではないと考えられることから、金融商品取引業者が判断材料となる情報を正確かつ公平に顧客等へ開示するなど、説明責任が履行される必要がある。従って、顧客に対する説明等においては、以下の点に留意するものとする。</p> <p>（注）なお、「説明等」には、セミナー等の開催により顧客を集め、実質的に勧誘を行うような場合の当該セミナー等における説明も含まれることに留意する必要がある。</p> <p>（１）説明態勢に関する主な着眼点</p> <p>① 適合性原則を踏まえた説明態勢の整備</p> <p>契約締結前交付書面の交付の際等において、顧客の知識、経験、財産の状況、及び取引の目的に照らして当該顧客に理解されるために必要な方法及び程度を適切に選択し、<u>適合性原則を踏まえた適切な説明がなされる態勢が社内規則等を策定することなどにより整備されているか。</u></p> <p>②・③ （略）</p> <p>④ <u>店頭デリバティブ取引等に係る留意事項</u></p> <p><u>法人顧客との間で例えば通貨オプション取引・金利スワップ取引等の店頭デリバティブ取引を行うときには、以下のような点に留意しているか。また、店頭デリバティブ取引と同様のリスク特性を有する取引（仕組債の販売等）についても、準じた取扱いとしているか。</u></p> <p><u>イ. 当該店頭デリバティブ取引の商品内容やリスクについて、例え</u></p>

金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針（本編） 新旧対照表

現 行	改 正 案
	<p><u>ば、以下のような点を含め、具体的に分かりやすい形で解説した書面を交付する等の方法により、適切かつ十分な説明をしているか。</u></p> <p>a. <u>当該店頭デリバティブ取引の対象となる金融指標等の水準等（必要に応じてボラティリティの水準を含む。以下同じ。）に関する最悪のシナリオ（過去のストレス時のデータ等合理的な前提を踏まえたもの。以下同じ。）を想定した想定最大損失額について、前提と異なる状況になればさらに損失が拡大する可能性があることも含め、顧客が理解できるように説明しているか。</u></p> <p>b. <u>当該店頭デリバティブ取引において、顧客が許容できる損失額を確認し、上記の最悪シナリオに至らない場合でも許容額を超える損失を被る可能性がある場合は、これについて顧客が理解できるように説明しているか。</u></p> <p>c. <u>金融指標等の状況がどのようになれば、当該店頭デリバティブ取引により、顧客自らの経営又は財務状況に重大な影響が生じる可能性があるかについて、顧客が理解できるように説明しているか。</u></p> <p>d. <u>説明のために止むを得ず実際の店頭デリバティブ取引と異なる例示等を使用する場合は、当該例示等は実際の取引と異なることを説明しているか。</u></p> <p>ロ. <u>当該店頭デリバティブ取引の中途解約及び解約清算金について、例えば、以下のような点を含め、具体的に分かりやすい形で解説した書面を交付する等の方法により、適切かつ十分な説明をしているか。</u></p> <p>a. <u>当該店頭デリバティブ取引が原則として中途解約できないものである場合にはその旨について、顧客が理解できるように説明しているか。</u></p> <p>b. <u>当該店頭デリバティブ取引を中途解約すると解約清算金が発生する場合にはその旨及び解約清算金の内容（金融指標等の水準等に関する最悪シナリオを想定した解約清算金の試算額及</u></p>

金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針（本編） 新旧対照表

現 行	改 正 案
	<p><u>び当該試算額を超える額となる可能性がある場合にはその旨を含む。）について、顧客が理解できるように説明しているか。</u></p> <p><u>c. 当該店頭デリバティブ取引において、顧客が許容できる解約清算金の額を確認し、上記の最悪シナリオに至らない場合でも許容額を超える損失を被る可能性がある場合は、これについて顧客が理解できるように説明しているか。</u></p> <p><u>ハ. 提供する店頭デリバティブ取引がヘッジ目的の場合、以下を確認するとともに、その確認結果について、具体的に分かりやすい形で、適切かつ十分な説明をしているか。</u></p> <p><u>a. 顧客の事業の状況や市場における競争関係を踏まえても、継続的な業務運営を行う上で有効なヘッジ手段として機能することを確認しているか（注1）。</u></p> <p><u>b. 上記に述べるヘッジ手段として有効に機能する場面は、契約終期まで継続すると見込まれることを確認しているか（注2）。</u></p> <p><u>c. 顧客にとって、今後の経営を見通すことがかえって困難とすることにならないことを確認しているか。（注3）</u></p> <p><u>（注1）例えば、為替や金利の相場が変動しても、その影響を軽減させるような価格交渉力や価格決定力の有無等を包括的に判断することに留意する。</u></p> <p><u>（注2）例えば、ヘッジ手段自体に損失が発生していない場合であっても、前提とする事業規模が縮小されるなど顧客の事業の状況等の変化により、顧客のヘッジニーズが左右されたりヘッジの効果がそのニーズに対して契約終期まで有効に機能しない場合があることに留意する。</u></p> <p><u>（注3）ヘッジによる仕入れ価格等の固定化が顧客の価格競争力に影響を及ぼし得る点に留意する。</u></p> <p><u>ニ. 上記イ. からハ. までに掲げる事項を踏まえた説明を受けた旨を顧客から確認するため、例えば顧客から確認書等を受け入れ、これを保存する等の措置をとっているか。</u></p> <p><u>ホ. 不招請勧誘の禁止の例外と考えられる先に対する店頭デリバティブ取引の勧誘については、法令を踏まえたうえ（注）、それま</u></p>

金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針（本編） 新旧対照表

現 行	改 正 案
<p>④ （略）</p> <p>（２）・（３） （略）</p> <p>Ⅲ－２－５ 苦情処理態勢</p> <p>金融商品取引業者が顧客からの苦情や問合せに真摯に対応して顧客の理解を得ようとする事は、金融商品取引業者にとって投資者に対する説明責任を事後的に補完する意味合いを持つ投資者保護上重要な活動の一つであることから、金融商品取引業者による苦情処理態勢について例えば以下のような点に留意して検証することとする。</p>	<p><u>での顧客の取引履歴などによりヘッジニーズを確認し、そのニーズの範囲内での契約を勧誘することとしているか。</u></p> <p><u>（注）不招請勧誘の禁止の例外とされている「外国貿易その他の外国為替取引に関する業務を行う法人」（金商業等府令第 116 条第 2 号）には、例えば、国内の建設業者が海外から材木を輸入するにあたって、海外の輸出者と直接取引を行うのではなく、国内の商社を通じて実態として輸出入を行う場合は含まれるが、単に国内の業者から輸入物の材木を仕入れる場合は含まれないことに留意する必要がある。</u></p> <p><u>へ。顧客の要請があれば、定期的又は必要に応じて随時、顧客のポジションの時価情報や当該時点の解約清算金の額等（顧客が一定の損失額又は解約清算金の額になった旨を知らせることを要請した場合はその旨を含む。）を提供又は通知することとしているか。</u></p> <p><u>ト。当該店頭デリバティブ取引に係る顧客の契約意志の確認について、契約の内容・規模、顧客の業務内容・規模・経営管理態勢等に見合った意思決定プロセスに留意した意思確認を行うことができる態勢が整備されているか。</u></p> <p><u>例えば、契約しようとする店頭デリバティブ取引が顧客の今後の経営に大きな影響を与えるおそれのある場合、当該顧客の取締役会等で意思決定された上での契約かどうか確認することが重要となることに留意する。</u></p> <p>⑤ （略）</p> <p>（２）・（３） （略）</p> <p>Ⅲ－２－５ 苦情処理態勢</p> <p>金融商品取引業者が顧客からの苦情や問合せに真摯に対応して顧客の理解を得ようとする事は、金融商品取引業者にとって投資者に対する説明責任を事後的に補完する意味合いを持つ投資者保護上重要な活動の一つであることから、金融商品取引業者による苦情処理態勢について例えば以下のような点に留意して検証することとする。</p>

金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針（本編） 新旧対照表

現 行	改 正 案
<p>(1) 主な着眼点            ①～③ (略)            ④ フィードバック            苦情等の内容は、正確かつ適切に記録・保存されるとともに、蓄積と分析を行うことによって、勧誘態勢や事務処理態勢の改善、再発防止策の策定等に十分活用されているか。</p> <p>(2) (略)</p>	<p>(1) 主な着眼点            ①～③ (略)            ④ フィードバック            苦情等の内容は、正確かつ適切に記録・保存されるとともに、蓄積と分析を行うことによって、勧誘態勢や事務処理態勢の改善、再発防止策の策定等に十分活用されているか。  <u>また、勧誘態勢や事務処理の改善や再発防止等の策定等に取り組んだ後に販売、契約した商品、取引に関する苦情相談等を確認し、当該取組みの効果を確認することとしているか。</u></p> <p>(2) (略)</p>