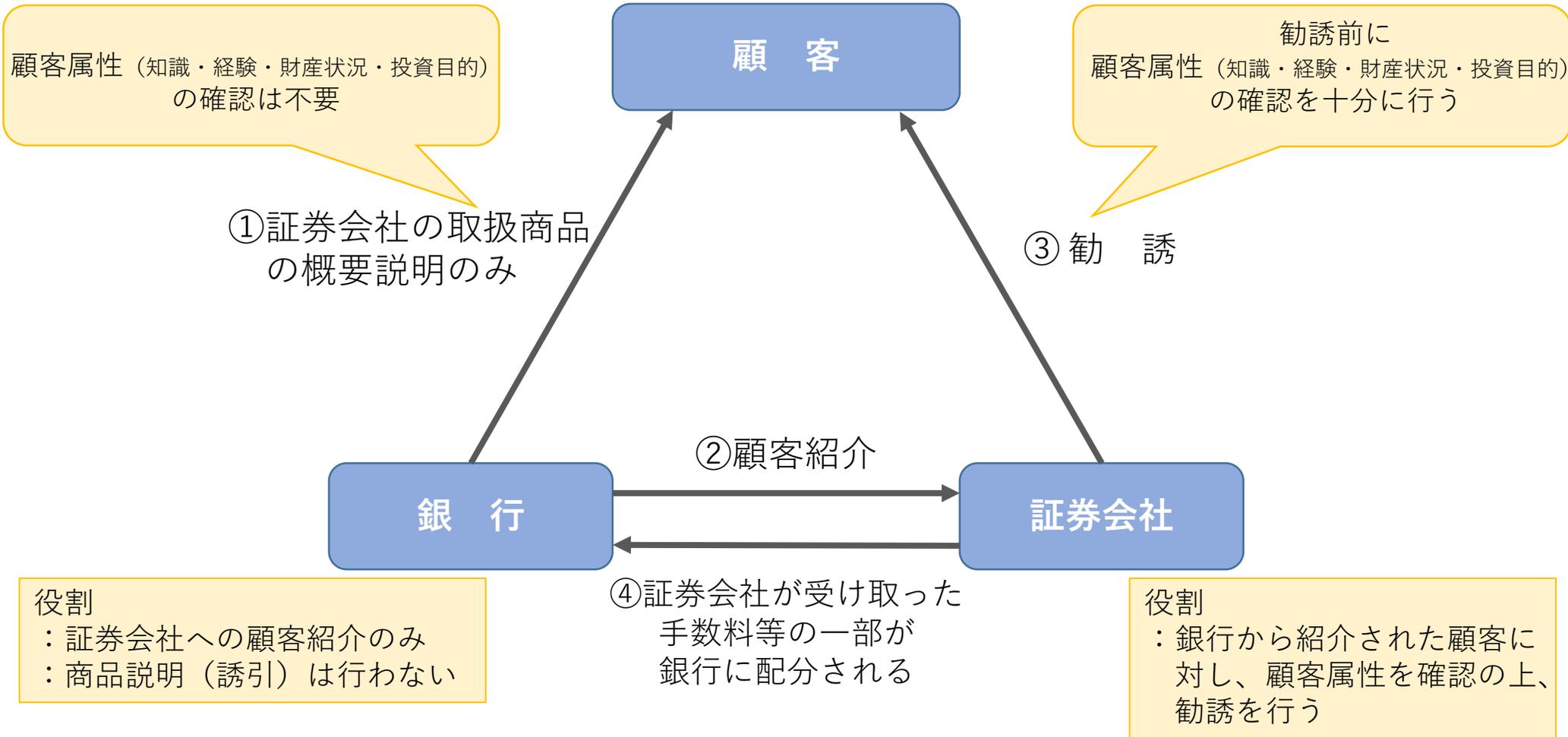


ちばぎん証券・千葉銀行・武蔵野銀行 に対する検査結果（事案の概要）

令和5年6月9日
証券取引等監視委員会

※本資料は、説明のために簡略化しており、一部、省略やデフォルメされている
※資料中、証券会社＝ちばぎん証券、銀行＝千葉銀行および武蔵野銀行
記載している参考事例については、両行共通のものもあれば、どちらか一行だけのケースもある

本来想定されていたビジネススキーム



実態：検査で把握された不適切な誘引・勧誘の状況

【銀行員へのヒアリング結果等】

- ・個別銘柄を説明してはいけな**い**と思っていなかった。
- ・紹介客も自分の収益になり、実績として大きい。一人だと収益目標を達成しづらいので、証券の方と連携して営業。仕組債は収益効率がよい。
- ・証券営業員に個別銘柄を伝えてその銘柄の勧誘を断られたことはなく、証券営業員は私が依頼した銘柄を勧誘していた。
- ・各支店長に対し、役員が各店別の仕組債(EB債)収益実績表を送付し、積極的な証券仲介の取組を指示。

【証券営業員へのヒアリング結果等】

- ・顧客の利益よりも銀行との良好な関係性を維持することを優先してしまった。銀行員の顔色を窺ってしまっていた。
- ・銀行員が事前勧誘をしてしまっている。銀行からのトスアップ(紹介)の段階で仕組債に決まっていたケースもあったと思う。
- ・同行する銀行員が年上の方だと、リスクの説明を強調して話すと睨まれることがあり、後で指摘されることもあった。

①顧客属性を確認しないまま
仕組債購入へ誘引

②事実上、要請・依頼を
行いつつ、顧客紹介

③銀行員からの要請・依頼を
意識しながら、適合性の
把握を怠りつつ勧誘

【行員の収益目標】

証券会社が紹介顧客から得る個別商品に係る収益も含まれていた

【②に関連して銀行員が証券営業員に伝えた要請・依頼の実例】

- ・「出来たらリンク債で1,000万円やってほしい。顧客からは支店長が奨めるんだったら良いよと言われている。」
- ・「X株・Y株を参照銘柄とする外株EB債、来週約定で固めてある。仕組債の資料じゃなくてX株やY株の資料とか話すネタになるやつを持ってきてほしい。」
- ・「2指数リンク債をちょっと説明した。ちなみに2指数リンク債の販売時のバックは■%でしたか？」

実態：検査で把握された不適切な苦情処理の状況

【銀行の問題点】

・証券会社が立ち上げた各種会議体により、銀行は、紹介顧客に関する苦情が長期・継続的に多数寄せられてきていることを把握していたにもかかわらず、苦情の発生原因分析や改善策の立案等に十分に取り組まず。

・銀行に対しても苦情が寄せられていたが、適切な対応が取られず。

※本来想定されていたビジネススキームを前提として対応（あくまで証券会社の顧客であり、銀行の顧客ではないとの整理）。

【証券会社の問題点】

・自主規制機関からの計3回に及ぶ注意喚起を受けて、社長も参加する苦情対策のための会議体を設置したものの、適合性原則遵守のための実効性ある態勢整備が行われず。

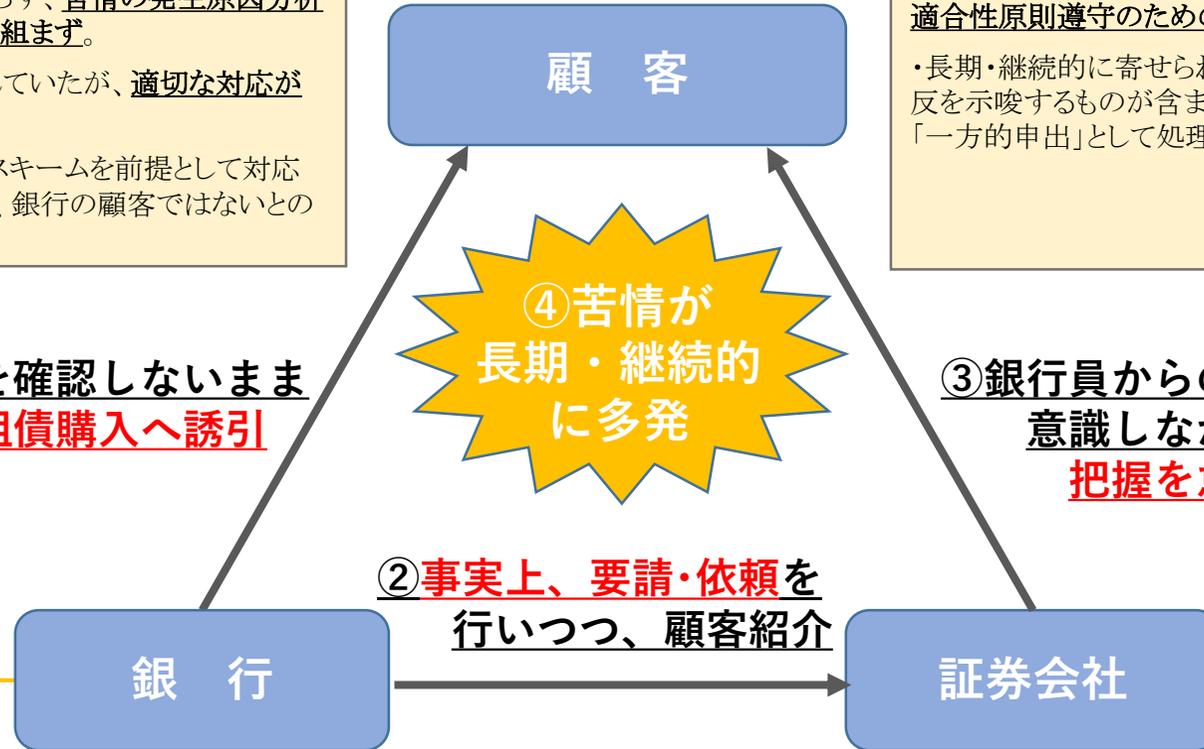
・長期・継続的に寄せられた多数の苦情の中には適合性違反を示唆するものが含まれていたにもかかわらず、それらを「一方的申出」として処理し、苦情を業務改善に活用せず。

① 顧客属性を確認しないまま仕組債購入へ誘引

② 事実上、要請・依頼を行いつつ、顧客紹介

③ 銀行員からの要請・依頼を意識しながら、適合性の把握を怠りつつ勧誘

④ 苦情が長期・継続的に多発



【顧客からの苦情の主な内容】

・投資経験がないにも関わらず、仕組債を勧誘され、額面割れ償還になってしまった。

・銀行の顔見知りの行員から「預金は金利が低いので少しでも役に立ちたい。使う予定のないお金を安全に運用し小遣いが稼げる」と債券(仕組債)の購入を勧められたが、その仕組債で損失を被った。

・買付したEB債について、ノックインしたら株券で償還されるという説明は聞いていない。自分の投資スタイルと違う商品を勧誘された。