

# 金融商品仲介業者が求められる態勢 (アイ・パートナーズフィナンシャル案)

2024年6月

株式会社アイ・パートナーズフィナンシャル  
IFA業務管理本部

# 金融商品仲介業者が求められる態勢

---

- ① コンプライアンスに関する経営のコミットメント
- ② 内部管理部門の独立性確保
- ③ モニタリング・検証態勢
- ④ 管理・指導態勢
- ⑤ 研修・教育体制

※①～⑤の態勢を整備し、そのうえで、顧客本位に基づく持続可能なビジネスモデルを構築することが求められる

# ① コンプライアンスに関する経営のコミットメント

---

- 経営陣が関与し、コンプライアンスを経営の最重要課題の一つとして位置付け、基本的な方針、実践計画や行動規範等を策定。
- コンプライアンス関連の情報が、営業部門、コンプライアンス部門、経営陣の間で、的確に連絡・報告される体制。
- 顧客本位の業務運営に関する取組方針の質の改善と営業現場への定着・動機付け。

## ※仲介業者自身のIFA業務管理に係る規程・マニュアル等の整備

(具体例)

- 内部管理業務マニュアル
- モニタリング・検証マニュアル
- 苦情対応マニュアル
- IFAの自己取引に関する規程、および管理マニュアル
- IFAに対する指導、懲戒処分等に関する規程・マニュアル

## ② 内部管理部門の独立性を確保

---

- 法令諸規則等の遵守状況を管理する業務を担う者の機能が十分に発揮される態勢。
- 内部管理部門の独立性を確保するとともに、営業部門に対する牽制機能を十分発揮するための権限を付与。

### ※内部管理部門の整備

(具体例)

- 内部管理業務専任の内部管理責任者の設置
- 内部管理部門から経営に対し、必要な情報が報告・共有されるための会議体の設置
- 仲介業者の組織・人事体系において、内部管理部門の独立性を確保
- 仲介業者の規程・マニュアル等により、内部管理部門の独立性を確保

### ③ モニタリング・検証態勢

---

- 管理責任者等による顧客面談等を適時・適切に実施し、取引実態の的確な把握に努める。
- 内部管理部門において不適當又は不誠実な投資勧誘行為がないかの検証を行う態勢。

#### ※仲介業者自身によるモニタリング・検証態勢

(具体例)

- 接触履歴のチェック、通話録音のモニタリング
- 勧誘時、受注時における説明内容、顧客の理解状況のモニタリング
- 顧客属性や投資目的に適合しない高頻度の売買、過度の手数料負担の取引の検証

## ④ 管理・指導態勢

---

- 営業部門に対する、内部管理部門による適切な指導・牽制態勢
- 実効性のある検証・牽制態勢を含めたPDCAの実践

### ※IFA指導・管理・牽制等のPDCA実践態勢

(具体例)

- モニタリング・検証に基づくIFA指導の態勢
- IFA指導後の改善状況確認
- IFA指導、および指導後の改善状況確認の実施記録管理
- IFAの指導後の改善状況をふまえた懲戒処分、契約解除等の実施態勢

## ⑤ 研修・教育体制

---

- ・ コンプライアンスに関する研修・教育体制を確立・充実し、役職員のコンプライアンス意識の醸成・向上に努める。

### ※仲介業者自身によるコンプライアンス研修・教育体制

(具体例)

- 法令・諸規則関連
  - ・「金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針」
  - ・「金融行政方針」
  - ・「証券モニタリング基本方針」
  - ・「顧客本位の業務運営に関する方針」自社の取り組み状況
- 重要なルール、周知事項の再徹底
- IFA 指導事例、証券事故事例の共有

## (ご参考)監督指針で求められている態勢 ※主な項目を抜粋

---

- コンプライアンスを経営の最重要課題の一つとして位置付け、基本的な方針、実践計画や行動規範等を策定し、役職員に対し周知徹底・実践
- コンプライアンス関連の情報が、営業部門、コンプライアンス部門、経営陣の間で、的確に連絡・報告される体制
- コンプライアンスに関する研修・教育体制の確立・充実
- 内部管理部門の独立性を確保し、営業部門に対する牽制機能を十分発揮するための権限を付与する等、法令諸規則等の遵守状況を管理する業務を担う者の機能が十分に発揮される態勢を構築
- 取引実態の把握において、管理責任者等による顧客面談等を適時・適切に実施し、取引実態の的確な把握に努める態勢
- 内部管理部門において不適當又は不誠実な投資勧誘行為がないかの検証を行う態勢

## (ご参考)「金融行政方針」(2023事務年度)で モニタリングしていること

※主な項目を抜粋

- 顧客本位の業務運営の確保に向け、顧客の最善の利益に資する販売・管理等を行う態勢が構築されているか
  - 販売・管理態勢等の課題を踏まえた「経営陣の関与状況」
  - 顧客本位に基づく持続可能なビジネスモデルの構築状況
  - 「顧客本位の業務運営に関する取組方針」の質の改善と営業現場への定着状況・動機付け
  - 業界規則等を踏まえた仕組債への対応状況、留意すべき高リスクの金融商品の販売・管理態勢
  - 実効性ある検証・牽制態勢を含めたPDCAの実践状況

■ 当資料に関するお問合せ先

IFA業務管理本部 松波 精二(マツナミ セイジ)

TEL : 045-329-7150

メール : [aipf-admin@aipf.co.jp](mailto:aipf-admin@aipf.co.jp)