

業務別 利益相反に関する 注意点と事例を押さえよう

① 塩川 治明 ②③ 櫻沢 健

解説

預

かり資産業務における利益相反のおそれのある取引は、どのような取引があるでしょうか。例えば、銀行グループの子会社の中に投資信託の委託会社（投信会社）を持つ銀行があります。最近では、持分法適用会社として複数の銀行が1つの委託会社に出資するようなケースも出てきました。

この委託会社のファンドを銀行が取り扱い、顧客へ販売することは利益相反のおそれがあるといえます。委託会社がファンドの設定・運用によって得る運用管理費用は委託会社の利益になります。委託会社が得た利益は、親会社である銀行へ配当という形でその利益を還流することになる——とみられることもできます。

ファンドの勧誘販売は、あくまで顧客意向に基づいて提案されるべきです。しかし、行職員が「グ

「預かり資産業務」における 基本的な注意点と見落としがちな事例

1

こんな対応には要注意!?



ループ会社である委託会社のファンドは、自行へ収益の還流が期待できる」という理由でファンドを勧誘販売するのであれば、顧客意向にふさわしくないファンドが提案され、場合によっては顧客意向からかけ離れた勧誘販売となるかもしれません。

これは顧客利益を損なう可能性があり、利益相反のおそれがあります。このような場面では、ファンド提案時にあらかじめ顧客の理解を得ることが必要でしょう。

前もって「提案ファンドは銀行グループの子会社である委託会社のファンドだが、顧客意向に基づく」とこのファンドはふさわしいと考えられ、勧誘販売する旨を伝えることです。もし顧客理解を得られないのであれば、子会社である委託会社のファンドの勧誘販売は中止することも必要です。

影響力のある保険会社の商品ばかり提案するのは…

また、多くの地方銀行では保険会社や証券会社が株主になって

いるケースも少なくありません。大株主とは資本関係があり、銀行にも一定の影響があると推察されます。保険会社は銀行に対して窓販向けに保険商品を提供しています。この窓販向けの保険商品が、銀行の保険商品ラインナップから検討すると既存取扱商品と商品性が類似し、保険関係費用等がそれよりも高負担であった場合、一般的には「不要な保険商品」といえるかもしれません。

それでも銀行がお客様へ既存保険商品の提案を行わず、銀行に影響力のある保険会社の保険商品ばかりの募集行為を行うことは、お客様への最善の金融サービスの提供にならないばかりか、利益相反のおそれもあります。

現在多くの金融機関で「顧客本位の業務運営」が実践されている中、こうした提案・販売・募集行為はないと考えられますが、行職員のみなさんは顧客意向にふさわしい提案を心がけるだけでなく、利益相反のおそれがある金融商品を取り扱う場合は、あらかじめお

ポイント

- ・子会社である委託会社のファンドの販売には、利益相反のおそれがあるといえる
- ・利益相反のおそれがある商品を取り扱う場合、事前にお客様に明示等するとよい