

# 森トクトリンの戦い

中

「どこまでが対象の範囲に含まれるのかを教えてほしい」。11月25日の金融審議会。金融庁が最重要課題と位置づける「顧客本位の業務運営」の徹底に向けて示した行動原則案に対し、出席した野村証券の役員が問いかけた。

官庁の文書は普通、誤解や漏れがないように定義を厳密に書き込むが、この行動原則案では対象の「金融事業者」や「金融商品」の定義すらはつきり示されていなかった。

「当局ではなく顧客を意ですよね」。今夏、大

## 顧客本位へ行動原則案

### 「顧客本位の業務運営」の徹底に向けた7つの行動原則案

1. 方針をつくり、定期的に公表
2. 顧客の最善の利益の追求
3. 利益相反を適切に管理する具体的な方針の公表
4. 顧客が負担する手数料や費用の詳細の開示
5. 重要な情報を分かりやすく提供
6. 顧客にふさわしいサービスの提供
7. 顧客本位の促進に向けた報酬・業績評価体系の整備

## 曖昧指導 自主性促す

「だがこれに先立ち手数料開示の議論が金融審で始まった。金融機関の間で「金融庁は拙速な開示より金融審の議論を踏まえた対応を望んでいる」という説と「議論を待たずできる」という2通りの説が流れた。森は「顧客本位」という目的

「ノルマで営業を縛り高い販売手数料や顧客に見えにくいサヤを抜けるような複雑な商品に傾斜してきた経営。それが自身の経営悪化という形で跳ね返ってきた」と見えていた。森は「親長官は10月に都内で講じた際、こう述べた。

「損して得とれ」という昔ながらの商売の理屈を解いているにすぎない。とは言い金融機関が当局や同業者を気にして「他産業では自明のこと」（金融審委員）ができていない責任は、厳格な規制で縛ってきた金融庁にもある。

結局、貯蓄性保険の手数料については、10月から11月にかけて一斉に大手・地方銀行が開示を始めた。ただ金融庁は「実は開示内容には差があると指摘する。保険会社と議論し、開示品目を増やしている銀行と、最小限にとどめる銀行の差が見えてきたという。横並び脱却に向けた「アリの一穴」となるのか。

手銀行の間で疑心暗鬼が広がっていた。会社から受け取る販売手数料の開示だ。金融庁がかねて高水準で不透明と問題視しており、当初は今年10月開示する予定

はかすんでいた。こういふ体質だからこそ、あえて金融庁が商売の基本である顧客本位を、声高に言わなければならない

投資商品も頻繁に回転売買させれば、当座は手数料収入は稼げる。ただ成功体験を味わえない顧客が投資をしなくなれば、いずれ商売は細る。逆に顧客本位で商売をしていけば、短期的には手間が増えるが、いずれ自らの利益にかなうは

「まさか抜け駆けはないですよね」。今夏、大