

# 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いた。
- ・銀行員が事前勧誘をしまっている。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

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

②事実上、要請・依頼を  
行いつつ、顧客紹介

銀行

証券会社

顧客

## 【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されている。」
- ・「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？」