

平成 19 年 6 月 14 日  
株式会社名古屋銀行

## 「投資商品販売管理システム」の構築について

名古屋銀行（頭取 築瀬 悠紀夫）では、カラー複合機を活用し投資商品の販売業務を標準化、厳正化する「投資商品販売管理システム」を、10 月 1 日より導入しますのでお知らせします。

このシステムはキャノンマーケティングジャパン株式会社と共同開発しており、9 月より施行予定の「金融商品取引法・行為規制」において、遵守すべき勧誘・販売行為を制御・管理できるシステムで、同行為規制に対するシステムの対応は全国初の試みです。

今回のシステム導入によって、お客さまにより適した商品のご案内が可能となります。

### 記

#### 1. 導入開始日

平成 19 年 10 月 1 日（月） 全ての取扱店舗にて利用開始を予定

#### 2. 概要

このシステムを使用することにより投信・国債・保険・外貨預金の投資商品の勧誘・販売行為を制御・管理できるようになります。また、複合機により必要な書類だけを印刷することで書類の過誤を防ぎます。そして、スキャナー機能により起票内容を OCR 処理し、オペレーション内容と整合性を取りオペミスを軽減させます。

※金融商品取引法とは一現在、金融商品ごとに定められている法律を一本化し、投資者保護の観点から、金融商品取引に関してさまざまな規制を定めたものです。

#### 3. 特徴

##### （1）コンプライアンス強化と行為規制対応

- ①販売員の資格、担当係を確認でき、販売商品を限定できます。
- ②顧客の属性を情報と照らして、適正な商品の販売を行うことができます。
- ③勧誘、販売のプロセスを履歴管理し、データとして蓄積できます。
- ④営業責任者、内部管理責任者の管理基準を統一化できます。

##### （2）オンデマンド印刷を活用

- ①販売商品とお客さまに応じた必要帳票を印刷し、帳票の徴求・交付漏れを防止し、厳格化します。
- ②スキャナーを利用し、OCR 化した徴求書類を一元管理することで、案件内容の確認が各取扱店および本部で可能となります。

#### 4. カラー複合機導入のその他の効果

- （1）プリンター、FAX、スキャナー、コピーを集約し、機器更改費用の削減とスペースの有効活用。
- （2）スキャナーを行内 FAX・融資業務・投資商品販売業務に活用し、画像イメージ伝送のインフラ整備。
- （3）複合機を活用し外部 FAX 誤送信リスクを軽減（FAX 誤送信防止機能を付加）。

以上

## 投資商品販売管理システムについて

### 1. システム概要

このシステムは、当行が取扱う投資商品の販売プロセスを横断的に管理するものです。適正な行員の販売資格により、お客さまの同意のもとで、お客さまの適合性に沿った投資商品をご購入いただけるよう、行員の勧誘・販売行為を正規化し、業務をサポートします。

今年9月に予定される金融商品取引法施行に対して、法律の「行為規制」に掛かる部分に着目し、投資商品の販売プロセスをA「事前同意」、B「勧誘」、C「受付」、D「約定」に階層分けをして、前の階層をクリアしなければ次の階層に進めない制御を行います。また、現在はD「約定」の段階でしか行えていない資格確認が、当システム導入により全ての行為の前に（A事前同意以前）行われることになり、さらなる厳正化に対応します。

### 2. 行為規制

行為規制の主な項目は、取引態様の事前明示義務、契約締結前の書面交付、契約締結時等の書面交付、勧誘受託の意思確認、適合性の原則等があります。

### 3. 具体的な事務手続き

#### ①適合性の原則について

「事前同意書」をスキャナー取込することにより、お客さまの投資目的や資産状況等をデータ化して蓄積していきます。このデータを利用することによりお客さまの適合性に反した商品の販売を行わないように制御します。

最初にお客さまの年齢を確認し、年齢による当行取扱い基準に即した対応へ導きます。さらに商品をリスク分類することにより、投資方針（収益とリスクのバランス）によって契約時に注意喚起を行います。

また、資産状況と申込金額、及び預り資産残高を比較し、過度な契約とならないよう制御します。このデータは次回以降の契約時や他商品の契約時にも利用することが可能です。（ただし取入後1ヶ月以上経った場合は再確認が要求されます。）

#### ②販売資格について

システム起動時に行員の販売資格を確認することにより、以後の全ての操作可能範囲を制限します。勧誘・説明行為の前での資格確認となります。また、上記制御により販売資格に合致する契約書類しか印刷できないように制御するため、契約に至るまでの全てのフローにおいて無資格販売を排除することが可能となります。

#### ③プロ/アマ区分について

全ての契約フローを「アマ」の基準で取扱いします。システム登録時においてプロ/アマ区分の入力項目は用意していますが、以後のフローにおいて一切差異はありません。厳しい基準の方に合わせる事で対応できるものであると判断しております。

以上