

第1章 個人への仕組債販売に関する最近の動向について

第2章 協会の仕組債販売勧誘ガイドライン等の概要

第3章 個人にとっての仕組債投資

第4章 この問題がリテール証券会社に与える影響について

仕組債販売勧誘ガイドライン等の構成

課題

顧客本位の
業務運営原則

適切な顧客選別の
必要性

商品性・リスクに対
する 顧客の理解度
向上

社内教育等の拡充

販売形態等の多様
化への対応

トップマネジメントの
関与

勧誘開始基準の
具体化

顧客の正しい理解の
ための説明事項

役職員への周知
・教育

インターネット販売・仲
介・顧客紹介を利用
する場合の留意点

仕組債が顧客に適し
ている旨の説明

販売商品の検証

顧客の理解に資す
る 広告表示

重要事項説明 ガイドライン

各社におけるベスト
プラクティスの追求

販売対象顧客の
選定

注意喚起文書の交
付頻度の変更

合理的根拠適合性ガイドライン

勧誘開始基準ガイドライン

注意喚起文書・確認
書を見直し

投資勧誘規則

広告指針

複雑な仕組債販売で、販売業者等が求められる対応