

高齢者取引について ルールと注意点

高齢顧客とは

高齢顧客は、年齢が75歳以上の方を言います。

75歳以上の顧客は、口座開設手続きや勧誘可能な商品等、制限が設けられています。

また勧誘での取引に際して、各証券会社とも取引の申請を行い、承認を得て初めて勧誘することができます。

未承認のまま投資信託の目論見書を交付したり、商品説明を行うことは違反行為となります。

高齢顧客は、各社以下の2パターンに分かれます。

- 1, 75歳～79歳までの顧客
- 2, 80歳以上の顧客

年齢によって、取引に際してのルールが異なります。

高齢者の取引

高齢の顧客は過去の投資経験が豊富であったとしても、身体的な衰えに加えて短期的に投資判断能力が変化する場合もあり、勧誘において十分注するとともに説明をより丁寧にわかりやすく行う必要があります。

また近年、高齢顧客の家族から取引に関しての問い合わせや苦情もあることから、高齢顧客の投資方針を十分確認し、顧客の意向に合った商品を提案すること、また家族（できれば高齢者でない配偶者、子、兄弟姉妹）に同席をいただいて勧誘を行ってください。

高齢者の口座開設

高齢者（75歳以上）の口座開設手続き

各証券会社の開設方法

- ・東洋証券：WEB、書面手続き両方可能
- ・あかつき証券：書面手続きのみ
- ・アイザワ証券：書面手続きのみ

受入れ書類：各証券会社とも個人口座開設と同書類

高齢者取引に対応する制度

- ・東洋：特になし（本人が取引）
- ・あかつき証券：代理人取引制度、家族信託制度
- ・アイザワ証券：家族信託制度

高齢者の共通の取引ルール

【勧誘を行う場合】

- ・証券会社に勧誘するために必要な申請書類を提出する。
- ・証券会社が顧客に直接面談をして取引可能か判断する。
- ・勧誘の承認が下りたあと、外務員が勧誘できる。
※承認前に高齢顧客に「〇〇という投信がいいと思います」や「世界株に投資する△△オープンというのがありまして…」「ご参考までにお勧めしたい投信のパンフレットを渡しておきます」等、具体的な商品名を出した案内は勧誘行為にあたり、禁止されているので十分注意。
- ・勧誘可能商品と、勧誘留意商品と区別されている。
- ・80歳以上の高齢顧客は、原則勧誘・取引受注日の翌営業日に証券会社が発注（外務員自身で発注できない）
- ・80歳以上の高齢顧客への約定連絡は、証券会社が行う。
- ・勧誘・説明時にはできれば家族（高齢でない子・配偶者・兄弟姉妹）に同席してもらい内容を確認してもらう。
- ・営業日報（接触履歴）は、詳細に内容を記載する。

【非勧誘の場合】

- ・取引申請・承認、面談は不要。ただし、必ず当社内部管理責任者に取引を行う旨事前に報告すること。
- ・営業日報（接触履歴）に非勧誘で受注した内容を詳細に記載する。

※非勧誘とは

非勧誘とは、顧客より「今持っている〇〇投信をまた買いたいから、手続きしてください」「いま持っている投信を売ってください」「新聞で△△という商品を見て買いたいので、お願いします」等、外務員からなにも説明や案内をしていないのに顧客より取引したい意思を表示した場合をいう。

「送ってもらったパンフレットを見て買いたいと思って」は、こちらから商品案内をしているので勧誘にあたるため、高齢顧客へのDMや案内は注意する。

高齢者への勧誘可能商品

高齢者への勧誘可能商品は、

- ・ 比較的価格変動が少ない商品
- ・ 仕組みが複雑でない商品
- ・ 換金性が高い商品
- ・ 周知性が高い商品
- ・ 時々刻々と価格が変動する商品 等

例：公社債投信、国債、普通社債（SB）、MRF、外貨MMF、上場株式、日経平均やTOPIXの変動に一致するよう設計された投資信託等

上記商品は勧誘可能商品であるため、証券会社への勧誘申請や面談は不要です。

上記以外の商品は「勧誘留意商品」となり、勧誘に際しては、必ず証券会社への承認申請が必要になります。

また、証券会社は各社とも勧誘可能商品について商品を選定しています。

上記はあくまでも通例ですので、高齢者へ勧誘する際には、各社の勧誘可能商品を確認する必要があります。

各社のIFAサイトに掲載がありますが、不明な場合には、必ず証券会社の担当者もしくは当社内部管理責任者に問い合わせをしてください。

また、勧誘行為は買付だけではなく売却を勧誘する場合も含みます。

特に、損失を出して売却する場合は承認申請が下りたとしても、概算の損失額について顧客が理解するまで十分な説明が必要です。

これは、非勧誘の場合も同様で、仮に「損しててもいいからお金にして」と申し出があった場合でも、概算の損失額について説明を行うとともに、正確に営業日報（接触履歴）に記載してください。

勧誘留意商品を勧誘したい場合、必ず証券会社の面談が終わった後に行ってください。

勧誘とは、「個別の承認に対して買付の説明を行うこと、保有している商品の売却について説明すること」です。

目論見書や販売用資料の交付も勧誘行為となります。

各証券会社のルール

高齢顧客へ勧誘を行いたい場合には、該当の証券会社の担当者または当社内部管理責任者まで必ず連絡をしてください。

取引に際しての必要な手順やルールを説明します。

東洋証券のルール



9. 高齢者取引

高齢顧客への投資勧誘ガイドライン

75歳以上のお客さまの場合、
当社の事前承認がないと勧誘できません。

※「勧誘」とは、商品の買付に関する説明です。

- ・対象顧客 | 75歳以上のお客さま
- ・対象商品 | 投資信託（MRF、外貨建てMMF、公社債投信を除く）

✓ 勧誘前に「高齢顧客勧誘承認申請書」を提出してください。

cf.投資勧誘規則5条の3、高齢顧客への勧誘による販売に係るガイドライン

9. 高齢者取引

高齢顧客への投資勧誘ガイドライン

提出いただく「高齢顧客勧誘承認申請書」を受領後、お客さまとの電話面談で以下の基準に基づき審査を行い、勧誘の適否を判断（承認）します。

- ・健康状態基準
- ・投資属性基準
- ・銘柄承認基準

- ・承認後はじめて勧誘が可能となります。
- ・勧誘後、「目論見書受領書兼ご意向確認書」にお客さまの署名・押印後、ビジネス・ソリューション部に送付してください。
- ・取引に係る内容を「営業日誌」へ詳細に記録して提出してください。
- ・上記書面および営業日誌の内容を確認後、お客さまの意向を確認し注文を執行します。

cf.高齢顧客への投資勧誘ガイドライン

高齢顧客への投資勧誘ガイドライン

80歳以上のお客さまの受注等に関する特則

(1) 翌日受注

管理者による点検を行った日の翌日以降に管理者がお客さまに電話で受注を行います。

(2) 約定連絡

お客さまへの約定連絡は当社の社員が行います。

cf.高齢顧客への投資勧誘ガイドライン

<勧誘・取引する手順_75歳以上80歳未満の顧客>

1, 勧誘したい顧客について「高齢顧客勧誘承認申請書」を提出。

外務員自身が申請書を提出するか、当社内部管理責任者が提出。

「高齢顧客勧誘承認申請書」の提出は東洋証券あてにメールで行う。

提出先：ifa@toyo-sec.co.jp

東洋証券株式会社 ビジネス・ソリューション部

「高齢顧客勧誘承認申請書」のひな形は東洋証券または当社に依頼してください。

2, 提出された「高齢顧客勧誘承認申請書」をもとに、東洋証券で顧客に電話で面談を実施。

面談は顧客の希望日時で行えますので、外務員より東洋証券に顧客の面談希望日時を伝えるか当社内部管理責任者までお知らせください。

面談内容：顧客の健康状態、話がかみ合うか、投資への属性確認等

3, 面談終了後、東洋証券から面談終了の連絡があり、面談で勧誘の承認が下りた後、「銘柄別勧誘承認管理表」を東洋証券に提出。

「銘柄別勧誘承認管理表」は、勧誘したい商品名等を記載。

外務員自身で管理表を提出するか、当社内部管理責任者が提出。

「銘柄別勧誘承認管理表」も東洋証券宛にメールで提出（1, 同様）

4, 銘柄別勧誘承認の結果について東洋証券から連絡がある。承認が下りたら勧誘可能。

5、商品を顧客に勧誘。

目論見書の交付、商品内容の説明を行い、注文を受注した際には、「目論見書受領書兼ご意向確認書」に記入・捺印をもらう。

「目論見書受領書兼ご意向確認書」は、
IFA-BP内「メニュー」→「IFA-BP(事業者)」→「銘柄検索」→「注文発注関連」でダウンロード。

「目論見書受領書兼ご意向確認書」の以下赤で記した箇所に記入・捺印をもらう。
※銘柄コード、銘柄名、取引区分、コース区分、指定方法、数量、区分の各欄は
外務員が記入可能（下図青字部分）。

目論見書受領書兼ご意向確認書
75 歳以上の高齢者

東京証券株式会社 御中

ご注文につきましては、以下の1～4へご記入のうえ、返信用封筒にてご返付ください。

1. 確認事項

※お申し込み前にチェックしてください。

※**チェックを記入してもらう**

銘柄は、商品種別、リスクおよび手数料等について十分な説明を受け、その内容を理解して取引を申し込みます。
☐ 私は、下記2に記入した注文について勧誘は受けておらず、自らの意思で取引を申し込みます。

◆お買い付け時(必須)◆

※**チェックを記入してもらう**

※下記2へ記入した購入する投資信託の目論見書および目論見書補充書面を受領し、説明を受けました。

No.	お申し込み 区分	銘柄名	取引 区分	コース 区分	指定方法	数量(口数・金額)	区分
1	☒	※銘柄名は外務員が記入可	☐ 買 ☐ 売	☐ 一般 ☐ 専設	☐ 受渡金額 ☐ 約定金額 ☐ 口数	※外務員が記入可。売却時に 金額変更する際には、 「金額」と記入する。	☐ NISA ☐ 特定 ☐ 一般
2	☐		☐ 買 ☐ 売	☐ 一般 ☐ 専設	☐ 受渡金額 ☐ 約定金額 ☐ 口数		☐ NISA ☐ 特定 ☐ 一般
3	☐		☐ 買 ☐ 売	☐ 一般 ☐ 専設	☐ 受渡金額 ☐ 約定金額 ☐ 口数		☐ NISA ☐ 特定 ☐ 一般
4	☐		☐ 買 ☐ 売	☐ 一般 ☐ 専設	☐ 受渡金額 ☐ 約定金額 ☐ 口数		☐ NISA ☐ 特定 ☐ 一般
5	☐		☐ 買 ☐ 売	☐ 一般 ☐ 専設	☐ 受渡金額 ☐ 約定金額 ☐ 口数		☐ NISA ☐ 特定 ☐ 一般

上記2に記載した口数または金額のとおりにお取引する場合は、ご署名(自署)、ご捺印をお願いいたします。

※目論見書受領書(自署)・注文確認書(自署・捺印)

お申込日 20 **××** 年 **〇〇** 月 **△△** 日

おなまえ(自署) ※顧客自身で署名をしてもらう

※スタンプ印以外で
捺印をしてもらう

発注日について、以下のいずれかにチェックしてください。(判定できない場合は、担当者からご連絡いたします。)

※**チェックを記入してもらう**

※**チェックを記入する**

1. 下記2に記入した注文内容のとおり、速やかに発注してください。

2. 担当者からの連絡を希望します。その際、あらためて担当者へ発注します。

◆ご留意事項◆

・買付の場合は、当社からお客さまにご連絡し、ご意向等を確認のうえ、発注となります。

・初期のお取引につきましては、お客さまの海証証券口座に買付代金相当額の MDP またはお預り金の残高があることを確認後の発注となります。

・ご注文の銘柄の目論見書に記載している申込不可Hおよび買付の申込みの受付を中止または取り消した場合は、翌営業日以降、最初に申込みが可能となったHに発注いたします。

株式会社 株式会社ジートレンド	印法 919
印法 919	印法 919

4006 (21.06)

＜勧誘・取引する手順_80歳以上の顧客＞

勧誘手順は、75歳以上80歳未満の顧客と同様。

ただし、取引の受発注、約定案内はすべて東洋証券が行う。

また取引は、受注の翌営業日となる点に注意。

勧誘し、意向確認書を提出後取引は以下の方法。

- 1, 意向確認書をもとに東洋証券が顧客に電話をし、意向確認書の内容について確認、取引の受注を行う。
- 2, 受注した翌営業日に東洋証券が注文発注。
- 3, 約定後に、約定内容について東洋証券が顧客に直接連絡。

[illegible]

Ⅷ. 高齢顧客に対する留意事項について

(5) 受注フロー

No	75歳～79歳の場合	80歳以上の場合	備考
①	事前に申請書等を作成		【75歳～79歳】 ・『高齢顧客(75歳～79歳)に対する勧誘事前承認申請書 兼 面談記録 (PAGE18 (仕組債・外債 以外) 又は PAGE24(仕組債・外債) 参照)』 【80歳以上】 ・『事前承認申請書 (PAGE18 (投債) 又はPAGE24 (仕組債・外債) 等参照)』 ・『高齢顧客 (80歳以上) に対する面談記録 兼 受注記録 (右記参照)』
②	申請書等をメールかFAXで金融法人営業本部に送信		
③	御社からお客様へ電話面談のアポ取り		申請承認前の勧誘は不可
④	アポ取りした日時に弊社からお客様に電話面談		
⑤	弊社が御社に電話面談の結果報告		
⑥	(結果が可なら) お客様への勧誘		
⑦	(取組応諾なら) お客様注文の受注	勧誘結果を弊社に報告	80歳以上の場合場合は勧誘当日の受注は原則禁止
⑧	—	(取組応諾なら) 翌営業日に弊社がお客様注文を受注	
⑨	—	弊社からお客様に約定報告	

高齢顧客(80歳以上)に対する面談記録 兼 受注記録 (全対象商品共通)

高齢顧客(80歳以上)に対する面談記録 兼 受注記録									
申請日	年	月	日	1F A 番号	面談者名	面談場所	面談日時	面談内容	面談結果
下記高齢顧客 (80歳以上) に勧誘留意商品の勧誘をおこなうための受注申請書です。									
氏名	口面談者	面談日時	年	月	日	面談場所	面談日時	面談内容	面談結果
☐ 一人暮らし ☐ 家族同居 ☐ その他 ()									
☐ 面談可能 ☐ 面談不可									
担当者による面談内容									
年	月	日	時	分	時	分	時	分	時
高齢顧客に対する面談内容 (上記の面談者の口面談の内容を記入してください)									
勧誘問題なし (投資判断に係る記憶力・理解力低下、金融等に費れた認知力低下、心身状態など) 面談者と投資商品の状況 (時価、利回り、売買価格、市場環境など) について充分な認識あり 勧誘問題あり (収入・支出、金融資産、投資方針など) と投資意向の不一致									
申請理由 (投資目的、投資意向、投資商品、投資期間、投資金額等)									
あかつき証券 1F A 営業室による面談内容 (面談者:)									
年	月	日	時	分	時	分	時	分	時
高齢顧客に対する面談内容 (上記の面談者の口面談の内容を記入してください)									
勧誘問題なし ☐ 取引と投資商品の状況について充分な認識あり ☐ 勧誘問題ありと投資意向の不一致									
申請理由 (投資目的、投資意向、投資商品、投資期間、投資金額等)									
あかつき証券による受注時の状況 (受注者:)									
年	月	日	時	分	時	分	時	分	時
高齢顧客に対する面談内容 (上記の面談者の口面談の内容を記入してください)									
勧誘問題なし ☐ 取引と投資商品の状況について充分な認識あり ☐ 勧誘問題ありと投資意向の不一致									
申請理由 (投資目的、投資意向、投資商品、投資期間、投資金額等)									
あかつき証券による取引内容の連絡・確認記録 (連絡先:)									
年	月	日	時	分	時	分	時	分	時
高齢顧客に対する面談内容 (上記の面談者の口面談の内容を記入してください)									
勧誘問題なし ☐ 取引と投資商品の状況について充分な認識あり ☐ 勧誘問題ありと投資意向の不一致									
申請理由 (投資目的、投資意向、投資商品、投資期間、投資金額等)									

Ⅷ. 高齢顧客に対する留意事項について

3. 80歳以上の場合の追加注意点

「80歳以上の顧客をより慎重な勧誘による販売を行う必要がある顧客」と位置づけ、PAGE15★印の商品勧誘では事前に『80歳以上の高齢顧客との勧誘取引申請書』による審査を必要とします(勧誘可の場合には1年毎に再審査要)。

審査結果は次のいずれかで決定 (1) 勧誘取引不可 (2) 勧誘取引可能 (3) 勧誘取引可能同意書要

80歳以上の高齢顧客との勧誘取引申請書

80歳以上の高齢顧客との勧誘取引申請書									
申請日 年 月 日									
申込者 申込者名 申込者住所 申込者電話番号									
申込者情報 申込者名 申込者住所 申込者電話番号									
投資方針 ☐ 利回り安定重視 ☐ 利回り優先重視 ☐ 債券重視 ☐ 積極的債券重視									
投資の目的 ☐ 余剰資金 ☐ 借入金 ☐ 税控資産 ☐ その他 ()									
提出条件 項目 収入 ☐ 年金収入 ☐ 事業収入 ☐ 不動産収入 ☐ その他 ()									
資産状況 金融資産 ☐ 配偶者 氏名 () 顧客コード ☐ 子供 氏名 () 顧客コード ☐ 子供 氏名 () 顧客コード ☐ 子供 氏名 () 顧客コード ☐ その他 氏名 () 顧客コード ☐ その他 氏名 () 顧客コード									
通年資産額 (税引前) 評価損益(申請時) 取引状況 ☐ 株式現金取引 ☐ 投資信託 ☐ 外国債券 ☐ 信用取引 ☐ ()									
最終面談実施 ☐ 面談者 年 月 日 ☐ 面談者 年 月 日 ☐ 面談者 年 月 日 ☐ 代表取締役 年 月 日									
担当者所見 (現状の取引に家族を 絡ませているか等々) についても記載のこ									
担当者による 勧誘取引申請									

同意書(家族署名要)

同意書(家族署名要)	
あかつき証券株式会社 御中	
(記入日) 年 月 日	
同意書	
私が、貴社に開設した私人名義の証券取引口座で行う金融商品取引の全ては、取引の仕組み、及び投資リスク等について、十分に理解したうえで、私の判断と責任において行うことを確認し、本同意書を捺印いたします。	
(ご本人) ご住所	
(ご本人) ご署名ご捺印	
お届印	
上記の者が本人の判断と責任において、貴社と金融商品に関する取引をすることに同意します。	
(ご同意者) ご住所	
(ご同意者) ご署名	
<ご連絡事項> 本同意書の有効期限は1年とします。	
本同意書に係る同意者は、75歳未満の方とします。	
※その他、お客様のお取引について、お気づきの点がありましたら、当社取扱店又はコンプライアンス部 (フリーダイヤル 0120-727-890) までご連絡ください。	
以上	

<勧誘・取引する手順_75歳以上80歳未満の顧客>

- 1, 勧誘したい顧客について「高齢顧客(75歳～79歳)に対する勧誘事前承認申請書兼面談記録」を提出する。
当社内部管理責任者が提出しますのでご連絡ください。
- 2, 提出された「高齢顧客(75歳～79歳)に対する勧誘事前承認申請書兼面談記録」をもとに、あかつき証券で顧客に電話で面談を実施。
面談は顧客の希望日時で行えますので、顧客の面談希望日時を当社内部管理責任者までお知らせください。
面談内容：顧客の健康状態、話がかみ合うか、投資への属性確認等
- 3, 面談終了後、あかつき証券から面談終了の連絡がり、面談で勧誘の承認が下りた後、勧誘可能。

<勧誘・取引する手順_80歳以上の顧客>

- 1, 勧誘したい顧客について「80歳以上の高齢顧客との勧誘取引申請書」「高齢顧客(80歳以上)に対する面談記録兼受注記録」を提出する。
当社内部管理責任者が提出しますのでご連絡ください。
- 2, 提出された「80歳以上の高齢顧客との勧誘取引申請書」「高齢顧客(80歳以上)に対する面談記録兼受注記録」をもとに、あかつき証券で顧客に電話で面談を実施。
面談は顧客の希望日時で行えますので、顧客の面談希望日時を当社内部管理責任者までお知らせください。
面談内容：顧客の健康状態、話がかみ合うか、投資への属性確認等
- 3, 勧誘の承認が下りた後、あかつき証券が顧客に電話をし、取引の内容について確認、取引の受注を行う。なお訪問する場合、家族（子、配偶者、兄弟姉妹）が同席し一緒に説明を聞いた場合、「同意書」に記入等もらった場合は、当日発注可能。
- 4, 受注した翌営業日にあかつき証券が注文発注。
- 5, 約定後に、約定内容についてあかつき証券が顧客に直接連絡

【高齢者取引動画】

[IFA業社コンプライアンス導入研修資料_20200720（高齢者等）.mp4](#)

アイザワ証券のルール

(2) 勧誘留意商品

上表に記載の勧誘可能な商品以外を「勧誘留意商品」と定義する。

5. 「勧誘の事前承認」

高齢顧客に対する勧誘による販売に先立ち、IFA は「高齢顧客の勧誘事前承認申請書兼確認書（IFA 用）」（以下「申請書」という。）を作成し、IFA ビジネス本部に提出することとする。

IFA は、IFA ビジネス本部の承認を得た後に初めて勧誘が可能となります。

■事前承認に係る業務フロー

(1) 勧誘対象顧客の選定

- 商品の買付の勧誘を行おうとするお客様の登録されている属性を確認する
- 勧誘しようとする商品の理解力に問題はないか
- 投資目的に合致しているか、及び投資意向はどうか
- 健康状態に問題はないか
- お客様との会話（コミュニケーション）がかみ合うか

(2) 申請書の作成及び提出

- 上記内容を確認して問題ないと判断した場合は、「申請書」を作成します。
- 当社がお客様と電話面談を実施しますので、面談予定日時を調整のうえ記載してください。
- 「適合性」欄はできるだけ具体的に記載してください。
※「問題ない」「理解している」「良好」等の記載は認められません。なぜ「問題ない」のか、どの程度「理解している」のか等、具体的に記載してください。
(例)「銀行でも投資信託を保有しており、基準価額を毎日チェックしている」
「分配金は預貯金と違い、払い出されると基準価額が下がることを理解している」
「週に1回はゴルフでコースを回っている」「毎日ジムに通って泳いでいる」
- 必要事項をすべて記載後、当社の営業担当者に申請書を送信（メール又はファックス）してください。

(3) 当社による面談の実施

- 営業担当者は、申請書を受信後、営業責任者に報告する。
(営業責任者が不在の場合は、他の役席者に報告する。)
- 営業責任者は、自ら又は指名する者(※)に該当する者(以下「役席者等」という。)に対して面談を実施させることができる。
- 役席者等は、受信した申請書の記載内容を確認する。
※内容に不備等がある場合は、申請者に対して不備の解消を依頼します。
- 役席者等は、申請書の内容に問題なければ、申請書及び顧客カードの内容に基づき、面談を実施する。
- 役席者等は、申請書及び面談の内容に基づき、勧誘の可否を判断する。
- 役席者等は、面談結果を申請書に記入のうえ、営業担当者に勧誘の可否について伝達するとともに iFAsupport (あいさぽ) にその旨を入力する。
- 役席者等は、面談の内容をセールスナビ及び iFAsupport (あいさぽ) に入力する。

(※) 原則として、面談及び承認並びに 80 歳以上のお客様からの受注については、IFA ビジネス本部の営業責任者及び内部管理責任者並びに役席者とする。ただし、コンプライアンス部における指定された研修を適切に受講し、当該部署が内部管理責任者に準ずる判断ができると認めた部員の中から選任され、かつコンプライアンス部長の承認を得た者についても営業責任者が指名する者とする。

(4) 面談結果の連絡

- 営業担当者は、勧誘の可否について IFA に連絡します。
- 営業担当者は、申請書を所定のバインダにファイリングする。
(モニタリング時に使用します。)

6. 勧誘～発注～約定まで

本ガイドラインにおいて、お客様の年齢が『75 歳～79 歳』の場合と、『80 歳以上』の場合ではフローが異なりますので、お客様の年齢に応じて以下のフローを十分ご理解のうえ、適切な勧誘に努めてください。

(※以下のフローは、5.「勧誘の事前承認」を経た後になりますので、ご注意ください。)

■お客様の年齢が 75 歳から 79 歳の場合

(1) 勧誘の実施

【勧誘時の留意点】

- 勧誘する銘柄は、申請書に記載した商品のみとなります。
(※申請書に記載していない銘柄の勧誘は認められません。お客様から申請書に記載のない銘柄の説明を求められた際には、改めて事前承認に係る業務フローを実施してください。)
- 当初の勧誘時のお客様の年齢が 75 歳未満であっても、2 回目以降の勧誘を行おうとした際に 75 歳以上となっていた場合、2 回目の勧誘を行う前に「事前承認に係る業務フロー」が必要となります。
(※お客様への勧誘前に必ず属性を確認することが重要です。)
- できる限り、ご家族にご同席いただきましょう。

(2) 受注～営業日報の作成～発注

【受注時の留意点】

- お客様は勧誘時の説明内容を理解していますか。
- リスクやコストについて適切に説明しましたか。
- IFA は勧誘日当日（即日）受注することが可能です。

【営業日報作成の留意点】

- 勧誘した理由を記載する。
- お客様に説明した内容を記載する。
- 勧誘時に使用した資料等（例：目論見書、販売用資料）の名称を記載する。
- お客様の反応を記載する。
※「直接話法」で記載してください。（お客様から受けた質問等）
※「理解しました」「わかりました」等の記載は認められないので、具体的な記載が必要です。

【発注時の留意点】

- お客様からいただいたご注文内容と入力内容に相違ないか確認すること。
※売り買いの別、銘柄名（毎月？1 年？）（分配金受取？再投資？）

(3) 約定連絡

- IFA は、約定内容がお客様の注文内容と相違ないかを確認し、速やかに約定連絡すること。

■お客様の年齢が 80 歳以上の場合

(1) 勧誘の実施

【勧誘時の留意点】

- 勧誘する銘柄は、申請書に記載した商品のみとなります。
(※申請書に記載していない銘柄の勧誘は認められません。お客様から申請書に記載のない銘柄の説明を求められた際には、改めて事前承認に係る業務フローを実施してください。)
- お客様への勧誘前に必ず属性を確認することが重要です。
- できる限り、ご家族にご同席いただきましょう。(※特例の場合あり)

(2) 受注～営業日報の作成～発注

【受注時の留意点】

- お客様は勧誘時の説明内容を理解していますか。
- リスクやコストについて適切に説明しましたか。
- IFA は申込書のお預りはできますが、勧誘日当日（即日）受注することができません。
(※特例の場合あり)
- 原則として勧誘日の翌日以降に当社の役席者等がお客様に架電し、受注する。
(※IFA はお客様にその旨をお伝えして、架電可能な日時をお知らせください。)

【営業日報作成の留意点】

- 75 歳以上 79 歳未満のお客様と同様です。

【発注時の留意点】

- IFA は、受注ができないため、発注もできません (IFAsupport (あいさぽ) によるオンライン注文含む)。
- 当社が受注後に発注します。

(3) 約定連絡

- 受注者以外の者は、約定内容がお客様の注文内容と相違ないかを確認し、速やかに約定連絡する。
- 受注者以外の者は、約定連絡を行った状況について、iFAsupport (あいさぽ) 及びセールスナビに入力する。
- 営業担当者は、お客様に約定連絡を行った旨を IFA に連絡する。

(4) 勧誘日当日（即日）受注の特例

80 歳以上のお客様の場合、原則として勧誘日当日（即日）受注はできませんが、以下の場合には、即日受注が可能です。

- ① 訪問による勧誘時にご家族（＊）が同席し、同席したご家族が高齢のお客様の商品の理解度、買付意向を確認した後「買付指示書」に同席したご家族の署名もいただける場合。
- ② 店頭での勧誘時にご家族の同伴があり、ご家族の理解が得られた後「買付指示書」に同伴したご家族の署名もいただける場合。

（＊）ご家族の定義は、75 歳未満で同居する成人した家族、又は成人した当該高齢のお客様の子供をいう。

【買付指示書受入時の留意点】

- 高齢のお客様に対してご家族同席のうえで勧誘を行う。申込書等のお預りの他、「買付指示書」に お客様及びご家族の署名・捺印（捺印はお客様のみ）をいただく。
（※「買付指示書」の勧誘日時欄は、お客様ご自身にご記入いただくこと。）
- 「買付指示書」を営業担当者へ送信（メール又はファックス）してください。
- 営業日報には、「買付指示書」を受け入れた旨を記録してください。

7. モニタリング

IFA ビジネス本部は、IFA による高齢のお客様に対する取引が法令諸規則及び本ガイドラインの規定に則り、適正に行われているかのモニタリングを実施します。

8. 「定時買付契約」の継続確認

満 75 歳以上で 定時買付契約による投資信託の買付がある場合、IFA はお客様と面談又は電話によるヒアリングを行った後、「定時定額買付継続確認書」を作成し、当社へ提出してください。

■ 対象顧客

1. 毎年 2 月末日現在、満 75 歳以上のお客様
2. 上記 1. のお客様であり、かつ前年 4 月 1 日から当年 2 月末日までの間に「定時買付契約」による投資信託の買付約定があり、今後も買付予定のあるお客様
※上記期間中に、当社が電話面談を実施し、新規で「定時買付契約」を締結している場合又は銘柄の追加・入替を行っている場合は対象から除く。

<勧誘・取引する手順_75歳以上80歳未満の顧客>

- 1, 勧誘したい顧客について「高齢顧客の勧誘事前承認申請書兼確認書」を提出する。
外務員自身もしくは当社内部管理責任者が提出。

提出先：ifa_aizawa@aizawa.co.jp

IFAビジネス本部

申請書は「あいさぽ」→「IFAサポート」→「コンプライアンス」
→「高齢者取引」フォルダからダウンロード

- 2, 提出された「高齢顧客の勧誘事前承認申請書兼確認書」をもとに、アイザワ証券で顧客に電話で面談を実施。
面談は顧客の希望日時で行えますので、顧客の面談希望日時をIFAビジネス本部または当社内部管理責任者までお知らせください。
面談内容：顧客の健康状態、話がかみ合うか、投資への属性確認等
- 3, 面談終了後、アイザワ証券から面談終了の連絡がり、面談で勧誘の承認が下りた後、勧誘可能。

<勧誘・取引する手順_80歳以上の顧客>

勧誘手順は、75歳以上80歳未満の顧客と同様。

ただし、取引の受発注、約定案内はすべてアイザワ証券が行う。

また取引は、原則受注の翌営業日となる点に注意。

- 1, 勧誘の承認が下りた後、アイザワ証券が顧客に電話をし、取引の内容について確認、取引の受注を行う。なお訪問する場合、家族（子、配偶者、兄弟姉妹）が同席し一緒に説明を聞いた場合、「買付し自署」に記入等もらった場合は、当日発注可能。
- 2, 受注した翌営業日にアイザワ証券が注文発注。
- 3, 約定後に、約定内容についてアイザワ証券が顧客に直接連絡。



高齢顧客の勧誘事前承認申請書兼確認書（IFA用）

金融商品仲介業者情報

部店	役者	金融商品仲介業者名	役者名

電話相談希望日時	年	月	日	時	分

本書に記載したお客様に対する勧誘に係る承認をお願いいたします。

1. 顧客情報

氏名	性別	口座番号	年齢
			満 歳

2. 取引内容（該当する取引内容の□欄をチェックしてください。）

☐ 投資信託 買付申込	☐ 投資信託以外の買付申込
------------------------------------	--------------------------------------

3. 勧誘経路

4. 適合性（以下の項目について問題ないとする理由を具体的に記入してください。）

金融商品の理解

--

投資目的・投資意向

--

判断能力

--

健康状態

--

面談実施者・実施方法・実施日時

面談実施者	
実施方法	☐ 電話 ☐ 対面
実施日時	年 月 日 時 分

当社確認欄	金融商品の理解	投資目的	判断能力	健康状態

勧誘承認
☐ 承認 ☐ 否認

承認者	管理責任者