

Ⅲ-1. コンプライアンスの底辺にあるもの

ひとつ

2025 年 1 月 19 日

M.Fujii

コンプライアンスの底辺にあるもののひとつとして、「常識を持ち、その常識で分析し考える。」ということを考えてみましょう。

以下のような仮想のケースを考えてみましょう。

〔 口座開設 顧客名： U川V雄さん *男性 会社役員 〕の例

面談し聞き取った内容：

- ① 被相続人： K山A子
- ② U川V雄さんは婿養子として、K山家に婿入りしたが、姓はU川のま
ま。
- ③ 遺言で義母のK山A子からK山家の財産を全額相続。

上記例を見ておかしいと感じた方は、顧客にまた直接確認しプロファイリングを進めていくと思いますので、以下の文章を読まれる必要はありません。

上記例を見て、変だと思わなかった方は、以下を読み、今後気を付けましょう。

- 養子縁組して苗字が変わらないのは、一般的には変です。
- 妻の親からの相続で、妻に“びた一文”も渡らない点も変です。
という点に立脚すれば、顧客についてのプロファイリングが不十分であると考えなければなりません。

一般常識からみて全く異なった状況が現出しているとすれば、再度詳しくヒアリングを試みたり、時間をかけて調査分析する、という姿勢が必要になるものと思います。

プロファイリングは、顧客からヒアリングした内容を正確に整理しておかないといけませんので、常識と照らし合わせながら事実を確認していくことも必要になってきます。

また事実誤認の内容の記載により、仮にトラブル・クレームや裁判になった場合に信用失墜にも繋がることもあるかもしれませんので気を付けましょう。

言うまでもありませんが、「養子縁組」「相続」などの知識についても日頃からブラッシュアップしておくことは大事です。

どこで何の知識が必要になるか、わかりません。

以上