

## 取組方針に対する取組状況（202203）

### 【顧客の最善の利益の追求】

私たちは、ファイナンシャルプランナーとして、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益をもたらすよう努めます。

お客様との取引に際し、それぞれのファイナンシャルプランニングに合致した、資産形成及びリスク管理を実現していただけるよう、様々な資産、投資対象の中から、より有益と考えられる、商品選択をも可能とさせていただけるよう、日々研鑽してまいります。

F P 有料相談の中で、ある程度の収益確保をさせていただきます。有価証券等金融商品の商品提案については、利益相反となる可能性を明示しながら、実際には利益相反とならないよう、お客様の最善の利益となる選択をお客様にさせていただけるよう、必要に応じ金融商品の提案を致します。

投資信託の選定にあたっては、コストの低いインデックスファンドと比較し、将来的に好成績となると考えられるアクティブファンドを推奨することを厭わず、できるだけ長期（最低 5 年、できれば 10 年以上でマーケットの大幅下落を含む期間）の運用実績があり、「（コスト差引後の）リターンがベンチマークを十分に上回り続けている」または「リターンに比して下落時のリスクが低かった」等の総合力があるファンドを中心的に商品選定致します。

お客様の損益状況の定期的な管理により、損益状況を管理し、不適切と考えられる商品提案などについて、営業責任者と内部管理責任者が協力し、必要に応じて担当者と協議するものといたします。

また、ファイナンシャルプランナーとしての倫理観を維持できるよう、また、各分野の専門知識を研鑽することについて、毎月の研修を通じ、F P としてのスキルアップと合わせ、経済情勢のみならず、マーケット環境などの確認を通じ、お客様の最善の利益をもたらす提案を各担当者が実現できる環境づくりに努めます。

### （取組状況）

営業責任者により所属 F P への毎月のマーケット状況等のレクチャーを継続し、レベルアップとなるよう努めています。推奨投資対象ファンドの見直しを行い、全社ベースでの推奨ファンドを 1 ファンド追加いたしました。

### 【利益相反の適切な管理】

F P 有料相談によりお客様のライフプラン実現のために方策を提示し、お客様が最善の選択をされることのサポートをすることが、私たちの最大の付加価値と考えております。お客様の商品選定のサポートには、多くの付加価値を生めないことを前提に、お客様との利益相反が生じないよう、投資信託については買い付け手数料をゼロといたします。

アクティブファンドの選定については、結果的にお客様との利益相反となることを明示し、慎重に相談し、最終的にお客様の選択により、リスクをお取りいただくこととなります。営業責任者、および内部管理責任者の管理の中で、お客様との利益相反が生じると考えられる提案がなされていないか、日々の取引状況の確認の中で確認し、疑義が生じる場合については、担当者と状況を確認いたします。

(取組状況)

投資信託の乗り換え勧誘記録、および、事前申請等の制度運用が、機動的なマーケット対応を阻害していることとなり、お客様との利益相反になる可能性について、問題視しております。所属証券会社、監督官庁などの確認を行っていく必要があると認識し、2022年度の課題といたします。

【手数料等の明確化】

投資信託の買付手数料はすべてゼロとし、一部、必要に応じて資産残高に対してのフィーにより、楽天証券への手数料支払いを求めます。F Pとしての付加価値は提供できないものの、商品選定について依存度が高い、高齢者、信託口座など、取扱証券会社に事務負担が高いなどの場合に意識的に、残高フィーベースでの手数料の徴求を提案いたします。

投資信託については、目論見書の説明確認において、信託報酬等コストについて、しっかり確認し、また、お客様の確認画面にて、信託報酬等、実際にいくらお支払いいただいているかの説明に努め、パフォーマンスに見合った手数料の支払い状況になっているか、お客様にも確認いただけるよう促します。

(取組状況)

手数料体系を、基本的にインターネット専用口座に準じる手数料体系とし、これを継続しています。業務委託報告書の記載内容を確認し、説明内容などの記載内容への指導を行うことで、お客様への説明が具体的になるよう指導しており、改善余地はあるものの、理想に近づけられるよう努めております。

【重要な情報の分かりやすい提供】

お客様との情報の非対称性があることを踏まえ、実績に基づく、リスクリターンをありのままご説明し、損失その他のリスクについて、お客様の属性、投資経験、投資意向、リスクに対する対応力、ファイナンシャルプランニングに基づく資金性格の特定と、適切な金融資産の置き場所となるよう、お客様が最善の選択をされるようサポート致します。

資産形成層、富裕層において、それぞれ必要な資産管理が実現できるよう、ファイナンシャルプランナーの見地から確認し、属性及び、お客様のリテラシーに応じた商品説明をしたうえで、意向通りの投資となるよう、リスク管理をサポートいたします。

状況によっては、運用報告書、月次運用報告書等の説明を通じ、保有を継続すべきか否かについても可能な限りサポートするとともに、より一層、商品内容、運用環境、運用状況への正確な理解を継続していただけるよう、時間がある限り努めることといたします。

投資信託をポートフォリオとして提案する場合、他の商品選択対象があることも明示し、状況により比較を交えながら、お客様の選択により、意思決定頂けるよう努めます。

より重要な情報をさらに強調する施策についての取り組みについては、今後の検討課題とし、正確かつ、より理解して頂ける情報提供の在り方を検討して参ります。

#### (取組状況)

業務委託報告書を通じ、適切な顧客対応の継続について、モニタリングを継続し、現状について、一定のクオリティーを保てていると判断しております。

より重要な情報をさらに強調する施策についての取組については、重要情報シートの活用方法も含め、今後の課題として検討して参ります。

#### 【顧客にふさわしいサービスの提供】

ファイナンシャルプランナーとして、資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該お客様にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等が結果的に行われるよう、以下の点に注意いたします。

お客様のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容と比較しながら行うこと(手数料を含む)とします。

金融商品・サービスの販売後において、お客様の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うものとします。

特に複雑、リスクの高い金融商品の販売・推奨等を必要とする場合、また、高齢のお客様などへの勧誘については、所定のルールに基づき、審査の上実行の可否を社内、取引金融機関のルールに基づき決定いたします。

従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、お客様に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行います。

営業責任者と内部管理責任者の確認の元、適切な投資信託の保有残高となっているか、商品の運用状況と合わせ、必要により検討いたします。

尚、弊社は金融商品を組成する金融事業者ではありません。また、仕組債等、金融業者等が組成する複雑な仕組みを持つ金融商品については、原則、積極的な提案を致しません。

(取組状況)

2022年3月まで、仕組債の販売実績はゼロ、販売資格を取得したF Pもありません。長期投資に適さず、リスクリターンバランスにおいて、著しく劣化した金融商品の推奨は致しておりません。

お客様のポートフォリオについては、マーケット状況に合わせたポートフォリオ提案を原則としておりますが、各F Pが、お客様のライフプランなど、一番把握できる立場にあることから、担当F Pに依存しております。

【従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】

従業員については、公平な報酬制度に基づき報酬が支払われる仕組みを設けております。営業員は、外務員資格はもちろんのこと、少なくともA F PもしくはC F P資格を保持し、継続教育研修を通じ、高度の金融リテラシーを前提とした資産運用のみならず、ライフプラン、リスク管理、不動産、税制、相続・事業承継といった周辺知識のブラッシュアップを継続いたします。

商品知識はもとより、関連知識レベルの維持については、月々の研修と、お客様への商品提案内容、投資行動及び、委託業務報告の内容から判断し、補充すべき点について指導を継続いたします。

尚、持続的に適切なガバナンスが維持できるよう、社内体制の再構築を今後検討し、お客様にとって、より有意義な提案を継続、実行するための、仕組みづくりを検討して参ります。

(取組状況)

委託業務報告書の確認する中で、説明が十分であるかなど、担当 F P との確認を継続しております。持続的に適切なガバナンスが維持できるよう、社内体制の再構築については、引き続き課題とし、研修体制の充実と合わせ、検討してまいります。

以上、2022 年 3 月末まで 1 年間の取組状況となります。