

お客さま本位の業務運営に関する方針

1. お客さまの最善の利益の追求

当社は、金融商品販売の手数料ではなく、アドバイスフィーを収益源としたビジネスであり、お客さまに対して中立的なアドバイスを行います。当社は、アドバイスを行うにあたり、高度な知識を活用しお客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまの最善の利益を追求いたします。

2. 利益相反の適切な管理

当社は、利益相反の弊害を防止する観点から、ご提案内容を検証することにより、適切な管理をいたします。

アクションプラン

- 当社が組成に携わった金融商品を推奨する場合も、優先推奨が生じないように留意いたします。
- 当社と同一グループに属する別の会社が販売、提供する商品やサービスを推奨する場合も、優先推奨が生じないように留意いたします。

3. 手数料等の明確化

当社は、金融商品の販売や仲介による手数料は受け取りません。当社は、お客さまの財産等の現状分析及び課題に対する対応策、投資資産に関する投資助言等を行い、その助言の対価としての手数料を受け取りますが、その名目を問わず、お客さまが負担する手数料等の情報を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、お客さまが理解できるよう提供いたします。

アクションプラン

- 助言を行うに際し、お客さまが負担する手数料等の情報をわかりやすく説明・提供するほか、ホームページ、パンフレット、タブレット端末等にて開示いたします。

4. 重要な情報のわかりやすい提供

当社は、金融商品に関してお客さまが負担する手数料等のほか、重要な情報（リスク・リターン、お客さまに助言・推奨を行う金融商品の選定理由、利益相反等）をお客さまが理解できるようわかりやすく提供いたします。

アクションプラン

- お客さまの投資経験や金融知識を考慮の上、各金融商品に関する重要な情報をわかりやすい言葉を使って提供いたします。
- ホームページ、パンフレット、タブレット端末等にて金融知識の向上に役立つ情報や当社グループのサービス内容の情報をわかりやすく提供いたします。

5. お客さまへのふさわしいサービスの提供

当社は、コンサルティング等を通じて、必ずお客さまの資産状況、投資経験、金融知識及び目的・ニーズ等を確認し、ふさわしい金融商品やサービスを推奨いたします。

- お客さまとの貴重な接点を大切にし、コミュニケーションを深め、お客さまから「相談される関係」の構築に努めます。
- お客さまの保有資産の運用状況、資産配分に配慮し、お客さまの意向に沿ったアドバイスに努めます。
- 継続的なアフターフォローにより、中長期的な資産形成のサポートに努めます。
- 推奨する金融商品については、投資経験が少ないお客さまにも理解しやすく、中長期的に安定的な
- リターンを目指すもので、中長期的な資産形成のニーズに応じられるように手数料負担の少ない金融商品を選択いたします。
- お客さまの状況・投資経験・リスク許容度を踏まえ、お客さまにとってふさわしい商品であるか慎重に検討しサービスを提供いたします。
- お客さまに対し、事業承継・相続も踏まえた資産管理アドバイスを行うに際しては、資産状況やご家族の状況、目的、ニーズを確認し、よりふさわしいサービスや商品、制度を推奨、アドバイスすることに努めます。
- 個人のお客さまへは、人生設計（ライフプラン）を基に、ライフステージ毎に発生するイベントにより必要となる資金額を踏まえ、その必要額を準備するための資産形成を提案いたします。
- 法人のお客さまへは、貸借対照表や損益計算書といった財務諸表を基に、将来的な事業計画を踏まえ、資本効率の改善や中長期的な財務基盤の強化を目指し最適な運用計画を提案いたします。

6. 適切なガバナンス体制

当社は、「お客さま本位の業務運営に関する方針」に関する教育・研修を行い、本方針が企業文化に定着するよう取り組んでまいります。

アクションプラン

- 社員に対して、専門知識や倫理観の向上のため、階層・ランクに応じた研修を実施いたします。
- 当社では営業目標を設定せず、社員のお客さまへの提案状況等の行動を評価することといたします。
- 取組状況については社内で定期的に進捗管理を行い、定期的に見直しいたします。

以上