

令和 5 年度 お客様本位の業務運営宣言 取組状況

1. お客様のために、最良のサービス提供を目指します

〈具体的な取組み状況〉

- ▶ 日頃より顔の見えるお付き合いを心がけ、訪問やオンライン面談を行い、お客さまのライフステージやニーズの変化を把握し最善の提案を行っています。
新たに取引を開始するお客さまにも、複数回の面談とヒアリングを行い、資産運用の目的を確立させ、投資経験、金融知識、資産全体を把握し、適合性の原則に基づいた金融商品・サービスをご提案します。
- ▶ お客さまからのご意見、お褒めの言葉を拾い上げ、社内共有する体制を整えています。
- ▶ お客さまからの安心と信頼が最も大切だと考え、従業員一人ひとりが高い倫理観とプロフェッショナリズムを保持し、お客さまの最善の利益を追求するために定期的な実務研修及び倫理研修を実施しています。
 - * 所属金融商品取引業者 IFA 向け研修・勉強会参加 24 回 (令和 5 年度)
 - * 投信運用会社勉強会 6 回 (令和 5 年度)
 - * 外部専門家勉強会参加 3 回
- ▶ 金融商品の販売後も定期的アフターフォローを行うとともに、市場環境や商品価格の急激な下落局面での仕組債、外国債券、投資信託の該当商品保有者へ、資産状況と市場環境の情報提供を行っています。

原則 2【顧客の最善の利益の追求】、原則 2 (注)

2. お客様がご自身にあった金融商品・サービスの選択ができるように努めます

〈具体的な取組み状況〉

- ▶ お客さまの投資意向、投資経験等について、担当者がリレーションを図り情報を適切に把握し、それに則した適正な投資勧誘をしています。
- ▶ 内部管理責任者による担当者へのヒアリング、自社モニタリングにより、情報をもとに適切な勧誘が行われているか、お客さまご自身がご理解されご納得されているか等確認を行なっています。

- ▶ 複数の金融商品の選択肢とサービスからお客さまにとって最適なご選択をいただけるように、「重要情報シート（金融事業者編）」及び「重要情報シート（金融事業者編）」を用いてご提案をしております。

原則 5（注 3）、原則 6【顧客にふさわしいサービスの提供】、原則 6(注 1)(注 2)(注 4)(注 5)

※原則 6(注 3)については、当社での金融商品組成はない為該当しません

3.金融商品・サービスに係る重要な情報について、お客様が理解できるよう分かりやすい説明を実施します

4.お客様にご負担いただく費用については、公明正大に情報提供をします

〈具体的な取組み状況〉

- ▶ 商品ラインナップの考え方や、取扱商品の基本的な情報等を記載した「重要情報シート」を作成し令和 3 年 6 月より当社ウェブサイト、店頭で公表しています。

弊社の重要情報シート [20210827-5.pdf \(aresinvestment.jp\)](#)

- ▶ 重要情報シートは所属金融商品取引業者の口座開設申込書と交付し、考えられるリスクや費用を容易に確認いただけるようにしています。
- ▶ ご高齢のお客さまとのお取引に際しては、ご家族の同席、複数回の面談や確認等、お客さまに適切かつ十分なご説明を行うための態勢を整備しています。
- ▶ 商品の勧誘及び販売は、契約締結前交付書面、目論見書、販売用資料等に基づき、手数料その他信託報酬等費用について、手数料率だけでなく、お支払いいただく実際の手数料金額をご説明しています。所属金融商品取引業者が複数ある為、各社及び取引コース手数料とサービス内容を取引の都度ご説明を行っております。複雑でリスクが高い商品の勧誘を行う場合は、「重要情報シート（個別商品編）」を使用し、より重要な情報は特に強調するなど丁寧にご説明を心がけています。

原則 5【重要な情報の分かりやすい提供】、原則 5（注 1)(注 2)(注 4)(注 5)

原則 4【手数料等の明確化】

5.お客様との利益相反を徹底的に防止する措置を講じます

〈具体的な取組み状況〉

- ▶ 利益相反を管理する内部管理責任者は、所属金融商品取引業者と連携して、情報交換を定期的に行い、お客様との利益相反の可能性を把握し適切に管理しています。

- ▶ 投資信託販売に関しては、所属金融商品取引業者と連携し、商品毎に「重要情報シート（個別商品編）」を令和4年1月に作成し、販売時に都度お客様へ提示して利益相反関係の有無を明示しています。
- ▶ 取引記録、通話記録は確実に残し、チェックリストに基づき内部管理責任者によるモニタリングを全件行っています。（取引の都度）

原則 3【利益相反の適切な管理】

※原則 3（注）については、当社は該当しません

6.『お客様本位の業務運営』を実現するため、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みを整備いたします

〈具体的な取組み状況〉

- ▶ 取扱商品について、所属する金融商品取引業者や社内での研修を積極的に受講してお客さまに最新の情報をご提供しています。
- ▶ アドバイザーは、資格を保有し金融のプロフェッショナルとして、お客さまのライフプランにおいて最善のアドバイスを目指し、新たな資格取得を推奨・支援する体制を整備しています。（FP 技能士、宅建士等）
- ▶ コンプライアンス・企業倫理に関する社内研修を実施するなど、利益相反の適切な管理の動機づけを実施しております。（原則として月一回）
- ▶ 業績評価・人事評価体系の整備を行い、2022 年度から新人事制度を導入しています。
 - ① 営業成果主義の評価は設けず、預り資産純増・投資信託資産純増、NISA 口座への取り組みについて、半期ごと集計しインセンティブを付与する制度を実施。
 - ② 顧客本位の業務運営に対する取り組みやコンプライアンス面も含め業績評価を行っています。

原則 7【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】、原則 7（注）