

株式会社F P G

お客様本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）を実現するための行動計画

株式会社F P Gは、「F P Gグループ お客様本位の業務運営を実現するための取組方針」（以下「F P Gグループ取組方針」といいます。）に基づき、次のとおり、お客様本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）を実現するための行動計画（以下「F P G行動計画」といいます。）を策定・公表いたします。

1 お客様の最善の利益の追求

F P Gグループ取組方針

F P Gグループは、金融分野における「真のプロフェッショナル」を目指す（"We are True Professionals"）という企業理念を従前より掲げ、公表しております。

F P Gグループが考える「真のプロフェッショナル」とは、以下3つの条件を満たす必要があります。

- 高度な専門技術を有していなければならない。
- 専門技術を活用するには、厳格な倫理観を有していなければならない。
- 全ての技術は、お客様の利益のために捧げなければならない。

F P Gグループの役職員は、一人ひとりがこの企業理念を常に念頭に置いて行動することが求められております。これにより、高度の専門性と職業倫理を保持し、お客様に対して誠実・公正に業務を行い、お客様の最善の利益を図ってまいります。

F P G行動計画

- ① 金融分野における「真のプロフェッショナル」を目指すという企業理念を踏まえ、「F P Gグループ コンプライアンス・ポリシー」および「F P Gグループ コンプライアンス・マニュアル」（以下「コンプライアンス・ポリシー等」といいます。）に、お客様の最善の利益を図るために必要な事項を定めます。
- ② 従業員にコンプライアンス・ポリシー等に基づいた業務を徹底させるため、従業員に対し、コンプライアンス・ポリシー等の内容および重要性等を周知します。
- ③ お客様本位の業務運営が企業文化として定着するよう、F P Gグループ取組方針およびF P G行動計画に基づく取組状況を定期的に評価し、必要に応じて改善するための体制を整備します。

2 利益相反の適切な管理

F P Gグループ取組方針

F P Gグループは、お客様とF P Gグループ関係者との間の利益相反のおそれについて正確に把握し、利益相反のおそれが把握された場合はその解消・回避のための適切な手段を講じるとともに、お客様に対し適切かつ十分なお説明を行うなど、具体的な対応方針をあらかじめ策定のうえ、利益相反を適切に管理します。

F P G行動計画

利益相反のおそれのある取引の種類、利益相反を管理する部署その他お客様との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反を管理するために必要な体制を利益相反管理規程等に定め、社内に周知し、利益相反の適切な管理を更に徹底します。特に、商品組成・販売からその後の運用・管理までの一連の過程において、F P Gグループ各社がそれぞれ有する機能を結集してお客様に対して金融商品・サービスを提供する場合は、各過程の取引においてお客様とF P Gグループ関係者との間の利益相反を適切に管理します。

3 手数料等の明確化

F P Gグループ取組方針

F P Gグループは、名目を問わず、お客様が負担する手数料その他の費用の詳細について、法令に基づく情報提供を行うことはもとより、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、お客様にとって分かりやすい説明をいたします。

F P G行動計画

- ① お客様が負担する手数料その他の費用の詳細については、名目を問わず、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、金融商品・サービスの提供にあたり交付する契約締結前交付書面、契約締結時交付書面および広告等（以下「販売資料」といいます。）に分かりやすく記載し、お客様に情報提供します。
- ② お客様にご負担いただく手数料その他の費用等が、提供する金融商品・サービスにふさわしい合理的なものとなるよう検証します。

4 重要な情報の分かりやすい提供

F P Gグループ取組方針

F P Gグループは、金融商品・サービスのリターン、リスク、取引条件、選定理由、手数料、利益相反のおそれがある場合の具体的内容および取引への影響などの金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報について、お客様との情報の非対称性をできるかぎり少なくする観点から、お客様にとって「分かりやすい情報の提供」をいたします。「分かりやすい情報提供」とは、明確・平易に、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供、リスクの高低・情報の重要度に応じた説明を含みます。

F P G行動計画

- ① 金融商品・サービスに関する販売資料は、法令等を遵守して作成することはもとより、取引経験や金融知識が少ないお客様であっても、金融商品・サービスの仕組みやリスク等、重要な情報について十分に理解できるよう、明確、平易かつ丁寧な内容とする等の工夫を行います。
- ② 金融商品・サービスの提供に際しては、お客様に販売資料を交付したうえで、その内容をお客様の取引経験や金融知識を踏まえて分かりやすく口頭で説明し、お客様がその内容について理解したことを確認します。
- ③ ご高齢、障がい等のある個人のお客様等については、その属性に配慮した適切な勧誘および契約締結の手續に従います。

5 お客様にふさわしいサービスの提供

F P Gグループ取組方針

F P Gグループは、真にお客様にご満足いただける金融商品・サービスの組成・販売のため、お客様の資産状況、取引経験、知識および取引目的・ニーズを把握し、販売対象として想定するお客様の属性を組成の段階で特定し、それに沿った販売を行います。また、お客様には、その属性に応じ、F P Gグループの金融商品・サービス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ってまいります。

F P G行動計画

- ① 商品組成時には販売対象として想定するお客様の属性を特定し、それに沿った販売を行うよう明確にルール化します。
- ② 金融商品・サービスの勧誘にあたっては、お客様の資産状況、取引経験、知識および取引目的・ニーズを適切に把握し、お客様にとって適切な方法により説明するための体制、また、F P Gが取り扱う金融商品・サービスの提供が、お客様にとって不適

当と認められる場合には勧誘そのものを控えるための体制を整備します。

6 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

F P Gグループ取組方針

F P Gグループは、上記1から5までに示したお客様本位の行動が促進されるような人事評価制度、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切な社内体制を整備します。

F P G行動計画

- ① 従業員の人事評価において、お客様本位の行動を評価する仕組みを取り入れます。
- ② 従業員に対し、F P Gが取り扱う各種金融商品・サービスの内容、F P Gの業務に関連する法令等に関する研修等を実施し、従業員に対する教育を行います。

以上