

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）に関する  
2017年度下期および2018年度上期の取組状況について

株式会社F P G信託（以下「弊社」といいます。）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、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を2017年9月に公表しております。弊社では、F P Gグループ取組方針の社内浸透を徹底するとともに、取組状況を公表することにしております。

2017年度下期（2017年10月～2018年3月）および2018年度上期（2018年4月～2018年9月）における弊社の取組状況は以下のとおりでございます。

## 1 お客様の最善の利益の追求

### 【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信託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。

### 【取組状況】

コンプライアンス・ポリシー等にお客様の最善の利益を図るために必要な事項を定め、これに基づいた業務を徹底させるために、2017年10月、お客様本位の業務運営に対する取組実績を人事評価に反映させる方針を社内を示しました。研修等を通してコンプライアンス・ポリシー等の内容・重要性を周知させており、それを踏まえ各従業員はそれぞれ工夫しながらお客様にとって最善のサービスをご提供できるように積極的に取り組んでおります。

## 2 利益相反の適切な管理

### 【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。

#### 【取組状況】

弊社では、利益相反管理規程にもとづき、個々の取引について類型に当てはめながら対象取引を特定し、その都度個別に利益相反を管理しております。お客様の利益を不当に害することがないようFPGグループ各社は連携して利益相反管理に取り組んでおります。

### 3 手数料等の明確化

#### 【行動計画】

- ① 信託報酬など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、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、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。

#### 【取組状況】

弊社ではお客様にご負担いただく手数料等については、提供する商品・サービスにふさわしいものであることを確認したうえで、商品説明資料等に漏れなく具体的に表示し、お客様にとってなるべく分かりやすく理解しやすいよう体系的に記載するなど工夫しております。また、その内容はお客様へ丁寧に説明することを励行しております。

### 4 重要な情報の分かりやすい提供

#### 【行動計画】

- ① 信託契約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 信託契約に関しては、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。

#### 【取組状況】

- ・弊社では、信託契約の仕組みや内容についてお客様に十分にご理解いただけるよう、必ずお客様にご面会のうえ資料をお示ししながら、その場で丁寧にご説明することを原則としております。分かりやすい情報提供の点では、お客様向け資料の記載内容の見直しを行ったほか、定期的にお客様にお送りする報告書についても記載内容の見直しを行いました。
- ・お客様の適合性確認については商品毎にチェック項目を見直し、お客様の理解度の確認に資するような確認書式を採用しております。高齢者や障がいのあるお客様には、既に定めたマニュアルに従い、ご親族等の第三者のご協力も得ながら、特に丁寧な説明を心がけております。

## 5 お客様にふさわしいサービスの提供

### 【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 信託契約の締結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、FPG信託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。

### 【取組状況】

- ・信託引受に係る管理規程に加え、顧客の適合性確認に係る基本原則および適合性確認シートの作成要領等を定めたマニュアルを作成し、お客様の属性に応じ適切な商品サービスの提供を行うようルール化しております。
- ・弊社は、お客様の知識・経験・財政状況・ニーズをお伺いし、ご希望いただいている弊社商品がお客様にとってふさわしい内容のものかどうかを確認しながら、ご提供しております。お伺いした内容から、弊社商品がお客様にとって適当でないと判断された場合には、お客様への勧誘活動を差し控えさせていただき体制となっております。

## 6 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

### 【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、FPG信託が取り扱う各種金融商品・サービスの内容、FPG信託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。

### 【取組状況】

- ・「1 お客様の最善の利益の追求」で申し上げましたとおり、弊社の人事評価において、全従業員のお客様本位の業務運営に対する取組状況を反映させております。
- ・今年度のコンプライアンス・プログラムでも研修等を通じたコンプライアンス意識の維持・向上を重点取組項目として掲げ、お客様にふさわしいサービスの提供のために、従業員の教育・研修を実施しております。2017年10月以降に実施した社内研修のテーマとして、顧客の適合性と適切な説明、インサイダー取引防止と重要情報管理、利益相反管理と受託者責任、マネーロンダリング等への対応と顧客のKYCなどが挙げられ、全役職員が積極的に参加しております。

2018年度下期および2019年度上期につきましても、引き続き「FPGグループ取組方針」に基づき、お客様本位の業務運営を実現すべく、全社一丸となって取り組んでまいります。

以上