

顧客本位の業務運営に関する基本方針

「顧客本位の業務運営に関する方針」の制定にあたって

株式会社フィナンシャルリンクサービスは、IFA（独立系ファイナンシャルアドバイザー）法人として、「クライアントの生涯価値を最大化する」という基本理念のもと、「プロフェッショナル」としての本分に基いた金融サービス、コンサルティングを実践して参ります。

「フィデューシャリー・デューティー」とは「受託者責任」であり、「資産運用に携わる者の役割・責任」です。

これはまさに弊社の企業理念である「プロフェッショナリズム」の掟を順守し続けることにより達成され、結果的にクライアントに安心・満足をお届けできるものと考えております。

では、我々の世界でいう「プロフェッショナル」と「アマチュア」の決定的かつ究極の違いは何なのでしょう？ 答えはシンプルで、「営業をする」か「営業をしない」かに尽きます。

プロフェッショナルの仕事は全て個別型、受託型、案件型のフルオーダーメイドで、クライアントとは1対1の相対となり、パートナー（伴走者）というポジションをとります。

プロフェッショナルの仕事はあくまでクライアントの問題解決であり、問題を抱えているクライアントから依頼、相談を受けて初めて仕事が始まるという順序になります。

従って実務の中においても私どもは、不特定多数の顧客に一定の商品をセールスしていくようなイメージを想起させる「お客様 = カスタマー」という言葉は使わず、

「クライアント = 依頼人」という言葉を使います。

資産に関して何らかの悩みや不安を抱えているクライアントから依頼・相談されて初めて仕事が始まり、問題解決のお手伝いをして差し上げる…

まさにこれこそが、今、求められている顧客本位の業務運営そのものであり、真のプロフェッショナルとしての仕事の在り方であると私どもは考えます。

基本方針

取組状況での対応項目

各項目の末尾に金融庁公表の「顧客本位の業務運営に関する原則」2017年3月30日（2021年1月15日改訂）との対応関係を記載

顧客の最善の利益の追求

「クライアントの生涯価値を最大化する」という基本理念のもと、プロフェッショナルとして以下5コミットメントを遂行します。

- 1 Client first(クライアント利益第一)・・・クライアントの利益を最優先に考えます
 - 2 Result All(成果指向)・・・プロフェッショナルに対するクライアントの評価は結果、成果が全てです
 - 3 Best Quality(品質追求)・・・いい成果を生む為には品質に拘った、質の高い仕事が必要
 - 4 Value based(価値主義)・・・高い価値を提供するには努力やコストをかけることも惜しみません
 - 5 Take Responsibility(全権意識)・・・クライアントとは全ての権限、責任を持ってお付き合いします
- 原則2、原則2（注）に対応

所属金融商品取引業者
お預かり資産評価額合計
社内研修開催実績
投資信託の運用損益別顧客比率
(共通KPI)

利益相反の適切な管理

弊社は、限りなくクライアント側に立った体制を敷いており、基本的に利益相反は発生しないと考えております。ただし、金融商品・保険商品の販売に伴い当該商品の提供会社から弊社への手数料が発生するという仕組みがある以上、万一コンサルタントが顧客利益より手数料を重視した提案を行った場合、利益相反が発生してしまいます。そこで、そういった利益相反を防止する取り組みとして、短期的な乗換、整合性のない取引等が発生した場合、内部管理者によりコンサルタントヘビアリング、顧客へのモニタリング等を行い、適切な営業プロセスに則ったものが検証しています。

原則3、原則3（注）に対応。

弊社は同一グループに属する別の会社から商品の提供を受けておりません。

また、グループ内に法人営業部門・運用部門を有しておりません。

投資信託乗り換え動誘件数

手数料等の明確化

クライアントにご負担頂く手数料につきましては、弊社のサービス、付加価値に伴う対価として明確に開示致します。クライアントが求める期待を超えるサービス、コンサルティングを行い、安心、納得して手数料をお支払頂けるよう、努めて参ります。

原則4に対応

重要情報シート(個別商品編)

重要な情報の分かりやすい提供

重要な情報とは、販売・推奨する商品・サービスの基本的な利益、損失その他のリスク、取引条件、想定する顧客属性、商品・サービスの選定理由、顧客との利益相反の可能性がある場合その具体的内容(第三者から受け取る手数料等を含む)およびこれが取引や業務に及ぼす影響 等を指します。

原則5（注1）に対応

各商品の特徴、利益、リスク、またクライアントの意向、適合性に照らし合わせ、最終的にご提案する商品の選定理由などの重要な情報について、クライアントのご経験や知識、商品の複雑さに応じて丁寧な説明を心がけます。

原則5（注3）(注4)に対応

より重要な情報については特に強調しご説明をいたします。

原則5（注5）に対応

弊社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売していないため、原則5（注2）については該当はございません。

重要情報シート(個別商品編)
重要情報シート(金融事業者編)
投資信託残高上位20銘柄の
コスト・リターンおよびリスク・リターン(共通KPI)

重要情報シート(個別商品編)

顧客本位の業務運営に関する基本方針

基本方針

取組状況での対応項目

クライアントに相応しいサービスの提供

弊社はクライアントと長期信頼関係に基づき、Face to Faceによるリレーション、ヒヤリングを重んじることにより、その属性やニーズ、資産状況や投資性向、リスク許容度等を的確に把握し、適切なアセットアロケーションを検討の上で全取扱商品を比較し、適合性の原則に基づいた金融商品やサービスを提供致します。

金融商品・サービスのご提供後には、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行います。

特に、弊社のメインクライアントであるオーナー経営者や開業医といった富裕層に対しては、財産全体を「見える化」した資料・ツールの提供や、金融サービス以外の財務・税務会計・事業承継等の課題をワンストップで包括的に解決に導く専門家組織と提携しており、クライアントをサポートさせて頂く体制を整えてまいります。

原則6および原則6（注1）に対応

クライアントの情報や意向等については、常にコンサルタントとバックオフィスにて共有しております。

クライアントに対して金融商品の販売や推奨等を行う場合にそれが適切であるかどうかを全社で検証を行います。

具体的には、内部管理者からコンサルタントへのヒヤリングや、必要に応じてクライアントへのモニタリングを行い検証を行っております。

原則6（注4）に対応

クライアントの経験、知識等に応じ、金融取引に関する基本的知識が得られるよう情報提供を積極的に行います。

コンサルタントは日ごろの情報収集に加え外部研修の講師を務める等、常に知識・情報をブラッシュアップしクライアントへ情報提供しております。バックオフィスのメンバーについてもそれらを共有し知識の向上を図っております。

原則6（注5）に対応

弊社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売していないため原則6（注2）について、該当はございません。

弊社は金融商品の組成に携っていないため原則6（注3）について、該当はございません。

家計財産簿の紹介

コンサルタントが研修講師を務めた回数

従業員に対する適切な動機付けの枠組み等

弊社の企業理念は全従業員が強く認識しており、それぞれがプロフェッショナルとしての崇高な理念を抱き、コンサルタント、バックオフィスが一体となり、従業員全員が当事者意識を持って各自の業務を共有・検証し、クライアントをお守りする体制を堅持してまいります。

また各種制度・規程・コンプライアンス等の研修・勉強会の定期開催は勿論、何より社会人としての倫理観や人間力が高まるような教育やメッセージを継続的に発信しており、常に前向きで明るく、高いモチベーションが保てますよう、努めてまいります。

原則6（注5）、原則7および原則7（注）に対応

社内研修開催実績