

令和2年11月27日

## フィデューシャリー・デューティー宣言の遵守状況

UBP インベストメンツ株式会社

### 〈お客様本位の業務運営に関する方針の策定・公表等〉

UBP インベストメンツ株式会社（以下、「当社」）は、金融庁が提唱する「顧客本位の業務運営に関する原則」を全て採択し、高度な専門性を持った運用サービスを適正で公正な価格と十分な情報をもってお客様（当社の取引の直接の相手方としてのお客様だけでなく、インベストメント・チェーンにおける最終受益者（以下、「最終受益者」）としてのお客様をも念頭に置きます。）に提供することを宣言しました。また、当該方針に係る取組状況を定期的に公表し、当該方針は、より良い業務運営を実現するために、定期的に見直しを行っています。

### 〈お客様の最善の利益の追求〉

1. 平成29年9月11日、代表取締役社長は、役職員に対して、お客様の最善の利益を図ることが自らの安定したお客様基盤と収益の確保につながることを周知しました。また、同年10月30日の取締役会において、当社のフィデューシャリー・デューティー宣言（以下、「FD宣言」）の内容及びその主旨を説明し、全取締役の賛同を得ました。
2. 平成31年1月24日、代表取締役社長は、役職員に対してお客様本位の業務運営に関する説明を行ないました。「お客様本位の業務運営」に関する研修は、役職員に対して毎年行っています。
3. 代表取締役社長は、お客様本位の企業文化の定着について、定期的に取り締役に報告しています。
4. フィデューシャリー・デューティー・アクションプラン実践の成果(KPI)（令和2年10月末基準）は、次のとおりです。  
全27戦略のうち、  
運用が3年以上の戦略においては、当該戦略の85%がプラスのリターンです（令和元年9月末基準は、88%）。全期間（1年未満、1年以上、3年以上、5年以上）においては、全体の85%がプラスのリターンです（令和元年9月末基準は、89%）。
5. 経費支出の合理性については、常時、担当取締役がモニタリングを行なっています。
6. お客様本位の業務運営の執行状況については、内部監査において業務執行状況や内部管理・内部統制の適切性、有効性、合理性等を検証・評価し、これに基づいて経営陣に対して継続的に助言・勧告等を行っています。内部監査報告書は、取締役会に報告しています。

### 〈利益相反の適切な管理〉

1. 運用担当者は、お客様資産の運用において、利害関係者等からの不当な影響を排除し、専ら高度な専門性と倫理基準を基に業務を遂行しています。
2. 当社の業務執行部門及びコンプライアンス部門は、お客様資産の管理において、利害関係者等との取引の有無について点検を行い、定期的にコンプライアンス・リスク会議に報告しています。

### 〈運用報酬等の明確化〉

1. 経営陣と営業部門は、お客様のコスト控除後の投資収益率と運用リスク並びに投資戦略の特性を考慮して、適切な運用報酬水準を協議しています。
2. 運用報酬水準は、取締役会から委任されたプロダクト・プラットフォーム・コミッテイー（以下、「PPC」）において承認を行っています。
3. 営業部門は、運用報酬水準の設定方法等をお客様に十分に説明し、運用報酬等のお客様間の公平性に留意しながらお客様と運用報酬等を協議しています。

前回の FD 宣言の遵守状況報告（令和元年 11 月 1 日付）後に、U.S. Multi-Government Property 戦略、グローバル売掛債権投資戦略、米国小型・マイクロキャップ ESG グロース戦略、GCA Credit Long/Short 戦略の新規口座開設がありました。PPC は、想定投資収益率と運用リスクの観点から、設定された運用報酬等は適切であると判断しました。

### 〈重要な情報の分かりやすい提供〉

1. 営業部門は、最終受益者をも念頭に置いたマーケティング資料の作成および及び情報の提供に努めています。
2. 営業部門は、お客様との情報の非対称性があることを踏まえ、運用報酬等のほか、投資戦略・サービスの勧誘・推奨等（以下、「勧誘・推奨等」）に係る下記の重要な情報をお客様が理解できるよう分かりやすく提供し、お客様との建設的な対話を通して、お客様との共通の利益を創出するように努めています。
  - ① 勧誘・推奨等に係る基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件
  - ② 勧誘・推奨等が想定されるお客様属性
  - ③ 勧誘・推奨等の選定理由（お客様のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含みます。）
  - ④ 勧誘・推奨等について、お客様との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容（第三者から受け取る手数料等を含みます。）及びこれが取引又は業務に及ぼす影響
3. コンプライアンス部門は、営業部門が上記を念頭に置いてマーケティング資料の作成

及び提供をしていることを確認しています。

#### 〈お客様にふさわしいサービスの提供〉

1. 当社は、適格機関投資家、特定投資家及び企業年金基金のお客様を対象として、勧誘・推奨等を行っています。
2. 営業部門はお客様の意向を確認し、PPCは、それに基づきお客様の知識、経験、資産状況、投資目的及びリスク許容度・リスク管理判断能力等に応じた取引内容や取引条件に留意し、お客様属性等に則した適正な投資勧誘を行うため、お客様に勧誘・推奨等を行う前にPPCにおいて、想定されるお客様、想定契約形態、基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件、コスト等を協議・確認し、承認を行っています。
3. 営業部門は、上記PPCで承認された事項を、想定されるお客様に想定される契約形態で、十分な情報をもって提案しています。
4. 投資委員会は、勧誘・推奨等を行うにあたり、勧誘・推奨等の対象となる個別の投資戦略や当該お客様との一連の取引の頻度・金額が、把握したお客様属性や投資目的に適うものであることの合理的な理由の有無について、継続的に検討・評価を行っています。
5. 営業部門は、お客様の意向に基づき、各お客様の属性及び取引実態（売買損益、評価損益、取引回数、手数料の状況等）を適切に管理し、定期的にお客様に報告し、長期的な視点にも配慮したフォローアップを適切に行っています。

#### 〈従業員に対する適切な動機づけの枠組み等〉

1. 平成29年12月、代表取締役社長は、役職員に対して、お客様本位の業務運営の理解度とその遂行度合を役職員の業績評価の対象としたことを周知しました。これに基づき、毎年、役職員の業績評価が行われています。

以 上