

フィデューシャリー・デューティー宣言

UBPインベストメンツ株式会社

代表取締役社長 吉原 和仁

<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「お客様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としてのお客様（以下、「最終受益者」）をも念頭に置きます。）に提供することを宣言します。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います。

<お客様の最善の利益の追求>

1. 経営陣は、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、定期的に株主と役職員に対して周知します。
2. 経営陣は、お客様本位の業務運営を企業文化として定着させるため、役職員に対して定期的に研修を行います。
3. 経営陣は、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ます。
4. 当社の経営計画における予算（営業収益）は、過去の実績を基に策定した経営管理上の指標であり、売上目標ではありません。お客様の満足度が営業収益に反映されると認識しています。
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いません。
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・勧告等を行います。内部監査報告書は、取締役会に報告します。

<利益相反の適切な管理>

当社は、お客様と、当社・当社の役職員・当社の株主・グループ各社（総称して以下、「当社等」といいます。）、他のお客様、またはその他の第三者との間で起こり得る利益相反について、法令等の遵守はもとより、お客様本位の業務運営の観点からこれらを適切に管理する態勢を整備し、お客様の利益を不当に害することを防止します。詳細につきましては、当社の「利益相反管理方針」をご覧ください。

<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ます。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・コミッティー（以下、「PPC」）において承認を行います。
2. 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ます。

<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及び情報の提供に努めます。
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・推奨等を行いません。
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います。

<役職員に対する適切な動機づけの枠組み等>

1. 経営陣は、役職員のお客様本位の業務運営の理解度とその遂行度合を業績評価における一つの重要な項目と位置付け、役職員に周知を行います。

以上

附則

平成 29 年 9 月 8 日制定

令和 3 年 1 月 15 日一部改正