

【顧客本位の業務運営に関する方針】

ウエルインベストメント株式会社（以下、当社）は、金融事業者として自ら主体的に創意工夫を發揮し、ベスト・プラクティスを目指した顧客本位の良質な金融商品・サービスを提供し、より良い取組みを行うことによって顧客から選択される金融事業者であり続けることを業務運営の方針としています。

そのために当社は、従来型のルールベースでの対応のみを重ねるのではなく、かねてよりプリンシプルベースのアプローチを用いることとしておりますが、さらに今年度からは、平成29年3月に金融庁が策定し金融事業者に示した「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ、何が顧客のためになるかをこれまでに増して真剣に考え、より良い金融商品・サービスの提供に努力します。

金融庁により策定され金融事業者に示され、当社が採択した「顧客本位の業務運営の原則」に対する当社の取組は次のとおりです。

原則1【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】

当社は、顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組み状況を定期的に公表します。また当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直します。

なお、顧客本位の業務運営に関する方針を策定・見直しする際には、取引の直接の相手方としての顧客だけでなく、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顧客をも念頭に置くことに留意します。

原則2【顧客の最善の利益の追求】

当社は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るよう努力し、これによって、当社自身の安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指しています。さらに、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めています。

原則3【利益相反の適切な管理】

当社は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理しています。また、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定します。

利益相反の可能性を判断するに当たっては、次の事情が取引又は業務に及ぼす影響について考慮します。

- ・ 顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合
- ・ 当社と同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合
- ・ 当社又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合

原則4【手数料等の明確化】

当社は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、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、顧客が理解できるよう情報提供します。

原則5【重要な情報の分かりやすい提供】

当社は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則4に示した事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供します。

(注1) ここに言う重要な情報には以下の内容を含みます。

- ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件
- ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由（顧客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む）
- ・ 顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客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む）及びこれが取引又は業務に及ぼす影響

(注2) 当社は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供します（（注2）～（注5）は手数料等の情報を提供する場合においても同じです）。

(注3) 当社は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行います。

(注4) 当社は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行います。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より丁寧な情報提供を行うよう工夫します。

(注5) 当社は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すとともに、顧客において同種の金融商品・サービスの内容と比較することが容易となるよう配慮します。

原則6【顧客にふさわしいサービスの提供】

当社は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行います。

(注1) 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意します。

(注2) 金融商品の組成に当たっては、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においてそれに沿った販

売がなされるよう留意します。

(注3) 当社は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査します。

(注4) 当社は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引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います。

原則7【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

当社は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切なガバナンス体制を整備します。

平成29年4月1日

ウエルインベストメント株式会社