

RIA JAPAN 「顧客本位の業務運営」に関する方針

2017年9月28日

RIA JAPAN おカネ学株式会社

RIA JAPAN おカネ学株式会社は、設立以来「お客様に対して誠実に正直に」取り組むことを実践して参りました。

多くの金融機関は金融商品の「販売者側」であり、顧客の資産増加よりも、「販売者側が受け取る」販売手数料などの、様々な手数料や収益に重きが置かれてしまっています。

「販売者側」の金融機関の担当者は、必ずしもお客様の資産が増加するために努力をしているとは限りません。「頻繁な商品乗換えセールス」や「利益確定」「損切り」といった言葉を巧みに操った「頻繁な売買」、「高いコストの商品」を勧める理由は、「販売者側」の収益向上を目標に置いた場合が多いのです。

「販売者の収益増加」は「お客様の手数料支払い」となり、お客様のリターンが低下するという、利益相反の関係となってしまいうケースがほとんどではないでしょうか。

我々は「お客様目線」です。我々の受け取る「投資顧問報酬」は、お客様との契約資産の残高に比例した形です。お客様との契約残高× 投資顧問料率 という形態では、お客様の資産運用の成功、資産増加が我々「投資助言業者 = RIA (アール・アイ・エー)」の投資顧問報酬の増加に繋がります。これが「フィーベース・ビジネス (Fee Based Business)」と呼ばれ、米国などでは主流となっている形態なのです。お客様と我々RIAは「お客様の資産増加」という同じ目標を向いており、お客様との利益相反が少ない形態なのです。

また、我々RIAは金融商品の販売手数料を受け取りません。高いコストの商品を顧客に勧める、頻繁な取引を促す行為に、RIAとしてのメリットはありません。このような顧客の支払い手数料は、顧客の資産残高減少となり、同時にRIAの報酬も減らすことになるからです。

昨今、日本でIFA（金融商品仲介業者）も従来の証券とは違うチャンネルで注目を集めつつあります。IFAの収益の源泉は「取引の頻度によって左右する手数料＝コミッション」であることも事実です。

我々RIAは「フィーベース」の中立的なアドバイザーであることを、投資家の皆様の一人でも多くの方にご理解いただければと思います。

我々は金融庁が2017年3月30日に公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」を全て採択しております。

「顧客本位の業務運営」

1. 方針の策定・公表等

我々の「投資助言業」業務は「お客様に寄り添う、親身な金融執事」として、お客様側の立場に立った「顧客本位の業務運営」に努めます。

FP業務などの「その他の業務」についても、適正な報酬をベースとします。

また、その取組状況を定期的に公表し、必要に応じて方針の見直しを行います。

2. お客様の最善の利益の追求

我々は「独立系」で「中立」です。系列会社に配慮せずに「お客様の最善の利益追求」を実際に行うことができる背景があります。また代表者は「海外ETF」を使ったポートフォリオ運用に、2007年以後の長きにわたり携わっております。

（日本では珍しいキャリアです）。資産運用分野やFP業務での高度な専門性と、「お客様に対して誠実に、正直に」業務運営を行うことを、設立以来の企業文化としております。そしてその遂行の結果として、顧客の最善の利益となる業務運営に努めて参ります。

3. 利益相反の適切な管理

我々は金融商品販売に関わる手数料を受け取ることはありません。従って不必要な高い頻繁の売買や、コストの高い金融商品を販売者利益のためにセールスする事業者とは、全く異なる立ち位置です。顧客の資産増加が我々RIAの報酬増加に繋がります。投資助言業者は顧客との利益相反が極めて少ない形態であり、顧客とWIN-WINの関係が築ける事業形態を取っております。

また、独立系ですので、グループ会社に配慮した推奨などを行うことがありません。仮に利益相反の可能性のある事案が、将来的の発生する場合があった場合には、適法に適切に管理して参ります。

FP業務など「その他の業務」についても、利益相反の懸念がないか、常にコンプライアンスの観点から厳格に審査を行い、更には必要に応じて弁護士への確認を行い、適法に適切に管理して参ります。

4. 手数料等の明確化

我々の「投資助言業」業務は、原則として「お客様の契約残高」 × 「投資顧問報酬料率」という形態を使用しています。そして、その報酬額と対価としての当社のサービス内容については、事前にお客様への説明・情報提供を行っております。また、報酬額については契約時にお客様にご自身で金額記入をして頂いております。

我々は金融商品販売に関わる手数料を受け取りません。また運用業でないため、お客様の運用に関わる資金を直接お預かりすることはありません。

我々のFP業務などの「その他の業務」についても、適正な報酬をベースとしており、その水準は事前に説明、情報提供を行っております。

5. 重要な情報の分かりやすい提供

我々の「投資助言業」業務の対象は主に海外ETF・海外上場株式であり、市場に上場する商品で透明性の高いものが中心になっています。パッケージ型の商品などを推奨することはありません。海外ETFなどの情報は顧客自身が、取

引している証券会社や信託銀行などで入手可能な状況になっています。

面談説明時にはお客様の投資経験・投資理解度に応じた、フェイス・トゥ・フェイス対応により分かりやすい情報提供を心掛けております。

情報提供については、中立な立場で市場動向などを定例的に行う事に加えて、必要に応じてタイムリーに行い、お客様のお役に立つよう心掛けております。

「その他の業務」についても、分かりやすい情報提供を心掛けております。

6. お客様にふさわしいサービスの提供

我々の「投資助言業」業務は、契約締結前書交付書面や契約書面の手続きの前に「お客様ヒアリングシート」を用いて、お客様の資産状況、取引経験、リスク許容度、選好するアセット・クラス、投資希望金額などの事前確認を契約以前に完全に履行しております。

お客様のポートフォリオ構築については、お客様のご意向を汲んだ「テーラーメイド」対応としており、リスク許容度の判断を実施しております。

「その他の業務」についても、ニーズに応じた、お客様にふさわしいサービスの提供を心掛けております。

7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

我々の「投資助言業」業務においては主に「お客様の契約残高 × 報酬率」を採用しており、当社は金融商品の販売手数料を受け取らない形態です。この形態では結果として顧客の資産増加が、我々にもメリットをもたらすため、「顧客の最善の利益追求」に沿った従業員の行動が可能である、ガバナンス体制であると考えております。

「その他の業務」についても、「お客様目線」を心掛けたガバナンス体制を取っております。

我々RIA JAPAN おカネ学株式会社はお客様の「金融執事」として、お客様と共に長年にわたり成長して参りたいと考えております。

以上