

顧客本位の業務運営に関する基本方針

2022.06制定

2024.06改訂

株式会社 フィナンシャルリンクサービス

「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

本分に基づいた金融サービス

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
これは弊社の企業理念である
「プロフェッショナリズム」
の掟を遵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す
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す
クライアントから依頼・相談を受けて
初めて仕事が始まります**

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
セールスするようなイメージを想起させる
「お客様 = カスタマー」という言葉ではなく
「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

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スタートし
問題解決のお手伝いをさせていただく

私どもはこれこそが

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
であると考えます

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不可欠です

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

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
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

商品の提供会社から弊社へ

手数料が支払われるという仕組みがある以上

利益相反が発生する可能性はゼロではありません

利益相反を防ぐ取組みとして

整合性のない提案や取引等が発生した場合

内部管理者がコンサルタントへヒアリングを行い

それが顧客にとって利益であるかを検証を行います

また

注文受付の際はコンサルタントではなく

バックオフィスのスタッフがクライアントと会話を行い

取引がクライアントの意向に合致したものであるかを

確認しております

手数料等の明確化

**クライアントにご負担頂く手数料は
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**

**期待を超える価値を提供し
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**

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

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

クライアントの取引経験や知識
商品の複雑さに応じて分かりやすく
丁寧な説明を心がけます

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

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

ヒヤリングを重視しております

属性やニーズ、資産状況や投資性向

リスク許容度等を把握し

適切なアセットアロケーションを検討の上で

適合性の原則に基づいた

金融商品・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**

**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
クライアントをサポートできる体制を整えております**

**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**

**クライアントへご提案を行う場合
提案内容が適切であるかどうかを
コンサルタントとバックオフィスで検証を行います
必要に応じ、内部管理者から
コンサルタントへのヒアリングや
クライアントへのモニタリングを行います**

**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**

**コンサルタントは毎日の情報収集に加え
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へも
それらを共有し知識の向上を図っております**

従業員に対する適切な動機付けの枠組み等

全従業員が

弊社の基本理念を強く認識しております

各自がプロフェッショナルとしての崇高な理念を抱き

当事者意識を持って互いの業務を

共有・検証を続けることで

クライアントをお守りする体制を

堅持してまいります

各種制度・規程・コンプライアンス等の
研修・勉強会の定期開催に加え
社会人としての倫理観や
人間力が高まるような教育や
メッセージを共有することで
常に前向きで明るく
高いモチベーションが保てるよう
努めてまいります