リーディング証券株式会社 経営戦略本部

「お客様本位の業務運営を実現するための方針」の改訂について

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。 2021年12月21日(火)に、「お客様本位の業務運営を実現するための方針」を一部改訂いたしましたのでお知らせいたします。

詳細は新旧対照表をご覧ください

【新旧対照表】

「お客様本位の業務運営を実現するための方針」新旧対照表

【2021年12月21日改訂】

「お客様本位の業務運営を実現するための方針」改訂版 20211221

以上

<本件に関するお問い合わせ先> リーディング証券株式会社 経営戦略本部 電話(03)4570-2119(代表)

お客様本位の業務運営を実現するための方針

2018年2月23日制定 2021年12月21日改訂 リーディング証券株式会社

1. お客様本位の業務運営に関する方針の策定・公表について

当社は、1949 年に設立以来、お取引頂いたお客様との御縁を大切に、「お客様第一」の精神に基づき、お客様の多様なニーズにお応えして参りました。 お陰様をもちまして、現在では、お客様も取扱商品も多様化しておりますが、これは、当社が日々「お客様第一」の精神に基づき、お客様の多様なニーズにお応えする努力を継続し、お客様に一定のご評価を頂くことができた結果と考えております。

当社では、これまでの取組みを踏まえ、「お客様第一」の精神は当然のこととして、「お客様と共に成長」させて頂くことで、お客様の多様なニーズにより一層的確に対応させて頂くことを目指しております。当社といたしましては、この取組状況及び成果等を定期的に確認し、見直しを行って参ります。

2. お客様の最善の利益の追求について

当社では、お客様の多様なニーズに的確にお応えするため、取扱商品・サービスの拡充を図るとともに、投資者保護の視点に立った役職員の研修を徹底し、高度な専門性と職業倫理の保持を前提として、お客様にとって最も相応しい商品・サービスの提案とお客様にご理解を頂くために充分な説明に努めて参ります。 当社としては、こうした取組みを励行することで、お客様の最善の利益を図ることにより、当社の安定した顧客基盤と収益の確保を目指しております。 なお、当社の「倫理コード」につきましては、こちらをご覧ください。

3. 利益相反の適切な管理について

当社では、お客様の多様なニーズに的確にお応えするため、取扱商品・サービスの拡充に当たっては、幅広い候補の中から適格と判断される商品・サービスを選択して参ります。

また、当社は、新規に取扱いを開始する商品について、当該商品に係るリスク等の事前検証を行うとともに、お客様に想定外の不利益が生じることを回避するため、運用状況のモニタリングを励行して参ります。

更に、当社は、「利益相反管理方針」を定め、お客様の利益を不当に害するおそれのある取引を管理することで、お客様の利益の保護を図っております。

4. 手数料等の明確化について

当社では、お客様に商品・サービスを提供させて頂くに当たり、ご購入・ご売却の対価とは別に手数料等を頂戴しております。その詳細につきましては、当該商品を販売する前にお渡しする契約締結前交付書面、目論見書等に基づき説明させて頂き、お客様に充分にご理解頂けるよう取組んで参ります。

当社が頂戴する手数料等は、取引参加者が金融商品取引所に支払う取引参加料金、取扱商品の拡充、お客様向け資料作成等の業務運営に係る事務コストの他、営業担当者が取扱商品をご案内するために要する営業担当者を含めた従業員の人件費、お客様に取扱商品をご提供する過程で必要な知識習得のための研修費、システム利用に係る費用等を総合的に勘案した対価でございます。

なお、当社の取扱商品に係る「リスク・注意点」(手数料等を含む。)については、こちらをご覧ください。

5. 重要な情報の分かりやすい提供について

当社では、お客様に対し商品やサービスに関する情報を提供させて頂くに際し、商品特性等を踏まえ、当社が提供対象者として想定するお客様の属性を必要に応じて特定したうえ、当該商品の内容・仕組み、基本的なリターン、損失等のリスク、取引条件等、お客様の投資判断に必要な情報等を分かり易く提供させて頂きます。

また、お客様への情報提供に際しては、お客様のニーズを踏まえ、商品・サービスの複雑性やリスク度合い、お客様のご年齢、お取引状況、投資経験、商品知識、財産の状況等を総合的に勘案し、お客様にご理解頂けるに充分な平易で誠実な説明をさせて頂きます。

このため、お客様の投資判断に必要な情報については、お客様に誤解が生じないようにするため、お客様への説明資料が可能な限り平易で分かり易くなるよう図表やグラフを利用するなどして工夫するとともに、当該説明資料に基づき、お客様に丁寧に説明させて頂きます。

6. お客様に相応しいサービスの提供について

当社では、お客様の多様なニーズにお応えするため、取扱商品・サービスの拡充に努めて参りましたが、お客様にとって相応しい商品・サービスを提案させて頂くためには、お客様のお考えや実情を詳細にお聞かせ頂く必要があります。

このため、当社では、「金融商品勧誘方針」を定め、お客様のご投資方針・目的、投資知識・投資経験、財産の状況等に鑑み、お客様にとって相応しい商品・サービスの提供をさせて頂きます。その際には、株式や債券等に対する伝統的な投資との相関性が低い金融商品をはじめ、当社以外の取扱商品もご紹介させて頂くことにより選択の範囲を拡げ、お客様にご納得頂ける商品・サービスの提供に努めて参ります。また、お取引後につきましても、お客様のお考えや実情の変化等に応じた長期的な資産形成に資するため、フォローアップを継続させて頂きます。

特に、新たに取扱う商品、複雑な商品やリスクの高い商品に関しては、商品特性を踏まえ、当社が提供対象者として想定するお客様の属性を特定したうえ、お客様に相応しい商品であるかを慎重に検討するほか、社内勉強会等で商品特性について従業員の理解を深め、一定の理解に達した営業担当者のみに勧誘行為を認めるなど、お客様にご理解頂けるに充分な説明が行えるように努めております。

7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社では、従業員が常にお客様の最善の利益を追求し、お客様との充分なコミュニケーションを前提としたコンサルティングを通じて、お客様にとって相応しい商品・サービスを提案させて頂くために、社内外の教育・研修機会を通じた知識及びスキルの充実に引き続き努めて参ります。

また、業績評価におきましても、収益に偏ることなく、預り資産の増加、顧客基盤の拡充、新規のお客様の開拓等に加え、法令順守に根差した社内改革の一環として、コンプライアンスの実践状況も含めバランス良く評価を行うことで、お客様の最善の利益の追求に向けた適切な動機づけを図って参ります。

お客様本位の業務運営を実現するための方針

新

お客様本位の業務運営を実現するための方針

2018年2月23日制定 2021年12月21日改訂 リーディング証券株式会社

旧 お客様本位の業務運営を実現するための方針

平成30年2月23日制定 リーディング証券株式会社

1. お客様本位の業務運営に関する方針の策定・公表について

当社は、1949 年に設立以来、お取引頂いたお客様との御縁を大切に、「お客様第一」の精神に基づき、お客様の多様なニーズにお応えして参りました。

(現行どおり)

5. 重要な情報の分かりやすい提供について

当社では、お客様に対し商品やサービスに関する情報を 提供させて頂くに際し、商品特性等を踏まえ、当社が提供 対象者として想定するお客様の属性を必要に応じて特定し たうえ、当該商品の内容・仕組み、基本的なリターン、損 失等のリスク、取引条件等、お客様の投資判断に必要な情 報等を分かり易く提供させて頂きます。

また、お客様への情報提供に際しては、お客様のニーズを踏まえ、商品・サービスの複雑性やリスク度合い、お客様のご年齢、お取引状況、投資経験、商品知識、財産の状況等を総合的に勘案し、お客様にご理解頂けるに充分な平易で誠実な説明をさせて頂きます。

このため、お客様の投資判断に必要な情報については、お客様に誤解が生じないようにするため、お客様への説明資料が可能な限り平易で分かり易くなるよう図表やグラフを利用するなどして工夫するとともに、当該説明資料に基づき、お客様に丁寧に説明させて頂きます。

6. お客様に相応しいサービスの提供について

当社では、お客様の多様なニーズにお応えするため、取扱商品・サービスの拡充に努めて参りましたが、お客様にとって相応しい商品・サービスを提案させて頂くためには、お客様のお考えや実情を詳細にお聞かせ頂く必要があります。

このため、当社では、「金融商品勧誘方針」を定め、お客様のご投資方針・目的、投資知識・投資経験、財産の状況等に鑑み、お客様にとって相応しい商品・サービスの提供をさせて頂きます。その際には、株式や債券等に対する伝統的な投資との相関性が低い金融商品をはじめ、当社以外の取扱商品もご紹介させて頂くことにより選択の範囲を拡げ、お客様にご納得頂ける商品・サービスの提供に努めて参ります。また、お取引後につきましても、お客様のお考えや実情の変化等に応じた長期的な資産形成に資するため、フォローアップを継続させて頂きます。

特に、新たに取扱う商品、複雑な商品やリスクの高い商品に関しては、商品特性を踏まえ、<u>当社が提供対象者として想定するお客様の属性を特定したうえ、</u>お客様に相応しい商品であるかを慎重に検討するほか、社内勉強会等で商品特性について従業員の理解を深め、一定の理解に達した営業担当者のみに勧誘行為を認めるなど、お客様にご理解頂けるに充分な説明が行えるように努めております。

1. お客様本位の業務運営に関する方針の策定・公表について

リーディング証券株式会社(以下、「当社」といいます。) は、昭和24年に設立以来、お取引頂いたお客様との御縁を 大切に、「お客様第一」の精神に基づき、お客様の多様なニ ーズにお応えして参りました。

(省略)

5. 重要な情報の分かりやすい提供について

当社では、お客様に対し商品やサービスに関する情報を 提供させて頂くに際し、当該商品の内容・仕組み、基本的 なリターン、損失等のリスク、取引条件等、お客様の投資 判断に必要な情報等を分かり易く提供させて頂きます。

また、お客様への情報提供に際しては、お客様のニーズを踏まえ、商品・サービスの複雑性やリスク度合い、お客様のご年齢、お取引状況、投資経験、商品知識、財産の状況等を総合的に勘案し、お客様にご理解頂けるに充分な平易で誠実な説明をさせて頂きます。

このため、お客様の投資判断に必要な情報については、お客様に誤解が生じないようにするため、お客様への説明資料が可能な限り平易で分かり易くなるよう工夫するとともに、当該説明資料に基づき、お客様に丁寧に説明させて頂きます。

6. お客様に相応しいサービスの提供について

当社では、お客様の多様なニーズにお応えするため、取扱商品・サービスの拡充に努めて参りましたが、お客様にとって相応しい商品・サービスを提案させて頂くためには、お客様のお考えや実情を詳細にお聞かせ頂く必要があります。

このため、当社では、「金融商品勧誘方針」を定め、お客様のご投資方針・目的、投資知識・投資経験、財産の状況等に鑑み、お客様にとって相応しい商品・サービスの提供をさせて頂きます。

特に、新たに取扱う商品、複雑な商品やリスクの高い商品に関しては、商品特性を踏まえ、お客様に相応しい商品であるかを慎重に検討するほか、社内勉強会等で商品特性について従業員の理解を深め、一定の理解に達した営業担当者のみに勧誘行為を認めるなど、お客様にご理解頂けるに充分な説明が行えるように努めております。