

個人のお客様への仕組債の勧誘及び販売方針について、以下のとおりご案内申し上げます。

当社は、お客様本位の業務運営の実現に向けて、お取引に関する重要な情報やサービスの提供に際して、お客様の知識や運用目的・運用方針のほか、資産状況・投資経験・リスクに対する考え方などに適した「適合性の原則」に則った勧誘を徹底するとともに、お客様を取り巻く環境や運用目的等が変化することを考慮したうえで、お客様にとって最適な金融商品・サービスを提供すべきであると考えております。

商品の性質上複雑な仕組債の勧誘には、お客様の年齢、投資方針、投資経験、金融資産等勧誘を行うことができるお客様の基準（勧誘開始基準）を設けていることに加え、お客様との対話の中で、お客様が運用を希望されるご資金の性格（安定運用・積極運用など）や、リスクを許容できる資金であるか（老後の生活資金や退職金の大半などではないか）等をしっかりお聞きし、お客様の資産状況に対する適正性やお客様のご意向に合致しているかを確認させていただいております。

また、仕組債は元本割れリスクを伴う商品であるため、お客様にご提案する際は必ず、損失が発生する際の具体的なイメージを図やグラフ等を用い、お客様にご理解いただけるまで丁寧に説明を行っております。

当社では今後、仕組債に関わる勧誘・販売に際し、以下の取組み等を強化し、より一層お客様本位の業務運営に努めて参ります。

1. 仕組債の購入に係わる費用等（仕組債組成に要する費用等及び販売役務の対価相当額）や、お受け取りになられる利息、早期償還のリスク（※）等について、これまで以上にお客様にご理解いただけるよう、目論見書の交付説明ならびに重要情報シート等を用いて商品の仕組み、リスク等の情報を充実させます。
（※）本来期待されたクーポンを受取る前に当該商品が基準値に達したことで早期償還する場合に生じるリスク
2. お客様が仕組債の商品性について十分ご理解いただいたことを確認する「投資確認書」のチェック項目を見直し、これまで以上により丁寧に説明させていただきます。
3. 仕組債の勧誘開始基準については、適合性の原則の観点から継続的な見直しを行います。
4. 取扱いを行う仕組債の選定については、将来的な市況等の見通しに基づき、お客様の最善の利益を優先し、投資環境がお客様にとって不利となると当社が判断した場合は、取扱いを行わないことも検討いたします。

当社は、お客様の資産形成のベストパートナーとして長期にわたり安心してお取引いただける環境を構築するため、今後も、お客様ニーズや環境変化等を踏まえ、状況に応じて販売体制等について適宜見直しを行い、お客様の最善の利益の実現に努めて参ります。

以上