

セフネットのお客様本位の業務運営宣言について

セフネットは、クオリティの高い情報提供とサービスを提供することで、お客様の「資産形成」とライフステージにマッチした「資産運用のアドバイス」を行います。ベストプラクティス「成功体験」の喜びを共有することでお客様との確かな信頼関係を築いていきます。

具体的には、お客様と面談し、ヒアリングシートを作成いただき、お客様の現状を正しく理解したうえで、ご一緒にファイナンシャルゴールの設定をいたします。

当社は、ファイナンシャルゴールやお客様のリスク許容度等を考慮し、お客様毎に「リスク・マネジメント」（保険商品の提案）、「マネー・マネジメント」（金融商品の選定）、「アセット・プランニング」（最適なポートフォリオ）等のアドバイスを行います。

1. お客様の利益を最優先した提案営業に努めます。

これは当社のアイデンティティ（存在意義）です。お客様の利益を犠牲にするような営業は行いません。お客様と長期の信頼関係を構築し、お客様の立場で最適な資産運用、時には資産保全のアドバイスが、社業の発展につながると考えております。

2. ビジネス優先の取引は行いません。

独立、中立な立場で取引金融機関に取引の仲介を行います。お客様との「利益相反」を未然に防ぐため、金融機関の不合理な営業戦略等を排除したお客様本位の業務を邁進してまいります。

3. お客様の取引相手となる所属金融取引業者の違い等をしっかりとご説明します。

同じ金融商品の取引なのに所属金融業者で生じる手数料が違う場合などは、ご案内等をしっかりと行いお客様に不利益が生じないよう努めます。

4. お客様に最適なファイナンシャルプランの提案と金融リテラシー向上のお手伝いをいたします。

お客様を正しく理解したうえで、その資産、知識、経験等を考慮しライフステージにマッチした金融商品の提案をいたしますが、生活防衛資金の確保等にも配慮し、余裕をもった長期運用をサポートいたします。リスクとリターンの関係、分散投資、ドルコスト平均法、税制等の資産運用を行う際の必要な知識の説明に時間をかけお客様のご不安を解消するように努めます。

5. お客様の資産の増加に貢献すること、喜びを共有できる「フィービジネス」を目指します。

ファイナンシャルゴール（夢の実現）を目指し、「リスク・マネジメント」に加え、「マネー・マネジメント」、「アセット・プランニング」、さらにはご提案の効果をモニタリングさせていただきながら、長期的にお客様に寄り添ったサービスを提供してまいります。そして資産を増やし喜びを共有できる「フィービジネス」を目指します。

6. 企業倫理向上のため各種ライセンス保有者全員に向けた研修を定期的に行っています。

また四半期毎に、お客様を担当させていただく全役職員が参加してコンプライアンス研修を行っています。所属金融商品取引業者から提供された研修資料を中心にディスカッション形式で相互に金融プロフェッショナルとしての知識、スキルの向上に努めます。

2017年12月
株式会社セフネット