

顧客本位の業務運営に関する取組方針

スーパーファンド・ジャパンは、スーパーファンドのプロダクトを通じて「お客様の金融リテラシーの向上」と「お客様の最善の利益の追求」を図ることを第一の企業価値と考え、ここに表明する方針に基づき、お客様本位の業務運営を実施して参ります。

またこの方針は、お客様や弊社を取り巻く環境や状況の変化に応じて適時に見直して参ります。

1. お客様の最善の利益の追求

スーパーファンド・ジャパンの最大の使命は、お客様とともに、お客様の最善の利益を追求することです。スーパーファンドは、1995年の創設以来、個人投資家向けのヘッジファンドプロバイダーとして世界展開してまいりました。主にマネージドフューチャーズ戦略の啓蒙活動を行なうことで長期的なパフォーマンスをお客様に提供することを重視し、経営の独立性を維持し、期間利益にとらわれず、株式公開もしていません。スーパーファンドでは、お客様の利益を最優先することが、スーパーファンドの利益であるという考え方に基づいて業務運営されております。

また、業務・コンプライアンス・能力開発等各種研修を通じ、運用業・証券業に携わるプロフェッショナルとして高度な専門性と職業倫理の向上を図ることにより、その使命の実現に努めて参ります。

2. 利益相反の適切な管理

<利益相反管理方針>に従い、適切に管理してまいります。

3. 手数料の明確化

お客様にご負担頂く手数料率その他の費用につきましては、明確に手数料体系を提示いたします。特に購入申込手数料は、当社取扱金融商品においては全て外枠手数料となっており、その金額は、ご購入の際把握して頂きやすくなっております。

4. 重要な情報のわかりやすい提供

可能な限り見やすく、分かりやすいウェブサイトを目指して継続的に改善を行ってまいります。

また、お客様の金融リテラシー向上に役立つ資料等のサービスの充実などにも努めてまいります。

5. お客様にふさわしいサービスの提供

スーパーファンドでは、お客様に長期的に保有していただける投資信託の組成・販売を行ってまいります。お客様との「長期的な関係」を継続して頂くことを目指し、十分にご理解のため、丁寧なご説明を行ってまいります。購入方法やその後のサポート体制(担当者)等につきましても、対応可能なプログラムのご提供やお客様のご意向に沿ったサポート体制の提供を目指します。

6. 従業員に対する適切な動機付けの枠組み等

スーパーファンドの従業員には、いわゆるコミッションセールス(歩合営業員)はおりません。

弊社セミナーやご紹介により、お客様に対し、弊社プロダクトのエデュケーターとして、商品説明を行います。お電話やメール等を通じて得られたお客様の声は、サービス向上施策に反映するよう取り組んでまいります。不正な行為や事務過誤、またお客様からの苦情等、お客様の利益を損なうおそれがある事象すべてについて、管理者への報告を義務付けています。更に管理者によるモニタリングや従業員研修を定期的実施しています。

平成29年9月
スーパーファンド・ジャパン株式会社