

# お客様の立場に立った資産 コンサルティングを提供する為の原則

～ 専門家として守るべき義務に関する宣言 ～

担当者が次から次が変わってしまう会社に、自分の大事な財産を任せることができるでしょうか？

自分のこれまでの人生や、思い描いている未来を十分理解していない担当者に、信頼して相談することができるでしょうか？

お客様が本当に求めているものは営業マンではなく、頼れる専門家であり、信頼できる相談相手ではないでしょうか？

私達は欧米では誰もが利用している金融機関から独立した専門家集団として、お客様の立場に立った資産コンサルティングを提供する為の原則をここに宣言します。

2017年12月1日

株式会社アンバー・アセット・マネジメント

代表取締役 友田行洋

1. 長期的な信頼関係を築くため、担当は原則変更しません。
2. 余計な手数料をお客様に負担させません。
3. 自分の家族に勧められないような商品は提供しません。
4. お客様の人生を理解しないまま、商品を提供しません。
5. 日本で一番頼れる専門家集団になるべく、不断の努力を惜しみません。

## 1. 長期的な信頼関係を築くため、担当は原則変更しません。

短期間で変わってしまう担当者に大事な財産の相談ができるでしょうか？

あれほどこの商品が良い、と勧めた担当者が急に転勤してしまったことはありませんか？

転勤がなく、5年、10年、15年と長期的なお付き合いが続く前提であれば、担当者は否が応でもお客様が損をしないよう努力するものです。

私達は長期的な信頼関係を築けるよう、担当者は原則変更しません。

※お客様からのお申し出があった場合や、担当変更についてやむを得ない事情がある場合は、十分なアフターフォローができる担当者を紹介し、これまでお伺いした運用のご意向をしっかりと引き継いでまいります。

## 2. 余計な手数料をお客様に負担させません。

担当者から、短期間の内に保有商品の売買を勧められたことはありませんか？

お客様にとっては、売買をすればするほど、支払う手数料は高くなります。

金融庁も問題視しているこのような短期的な売買は、余計な手数料をお客様に負担させています。

本来、良いものを長く持てば、取引の度に徴収される手数料の負担を避けられます。

私達は流行り廃りのある人気商品ではなく、長く持てる良いもの選択し、余計な手数料をお客様に負担させません。

### 3. 自分の家族に勧められないような商品は提供しません。

担当の営業マンに一方的に商品を勧められたことはありませんか？

そんなに良い商品であればあなたも買えばいいのでは？と思ったことはありませんか？

営業マンの都合を押し付けられて商品を買いたい人はいません。

そもそも彼らはその商品を保有しているのでしょうか？

また自分の家族にも勧めているのでしょうか？

当たり前のことですが、私達は自分の家族や友人に勧められないような商品は提供しません。

## 4. お客様の人生を理解しないまま、商品を提供しません。

自分のこれまでの人生や、思い描いている未来を十分理解していない担当者に、信頼して相談することができるでしょうか？

私達はお客様が今後どの様な未来を描いているのか、その為に財産をどの様に守っていきたいのか、しっかりと話しを伺います。

描く未来があり、初めて運用方針が見えてくるからです。私達はお客様の人生を理解する為に、様々な質問を準備しています。

十分な診察を抜きに、適切な治療が行えないのと同様、お客様の人生を理解しないまま、商品を提供することはしません。

## 5. 日本で一番頼れる専門家集団になるべく、不断の努力を惜しみません。

お客様は今の資産運用に満足していますか？

大手と呼ばれている企業でも、不断の努力を怠れば徐々にお客様が求めているものから遠ざかり、時代遅れのものとなってしまいます。

お客様が求める商品やサービスの水準も上がり続けています。

私達は日本で一番頼れる専門家集団になるべく、不断の努力を惜しみません。