

お客様本位の業務運営に関する取組方針

BofA 証券株式会社

BofA 証券株式会社（以下、「当社」といいます。）は、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」に基づいた取組方針を以下の通り策定・公表します。

お客様の最善の利益の追求

バンク・オブ・アメリカ・グループ（以下、「当社グループ」といいます。）は、各事業分野いずれにおいても業界をリードする力を有しており、責任ある成長（Responsible Growth）戦略のもと、日本におけるグローバルな金融機関としての責務を果たしていくことを目指しています。

責任ある成長（Responsible Growth）

当社は、責任ある成長を遂げるために、全従業員に対して、お客様本位の業務運営を行うことを求めています。また、全従業員がリスク管理を徹底することも、責任ある成長戦略の重要な要素です。金融機関として最善のリスク管理に努めることが、お客様にとっても有益であり、経済発展に貢献することに通じると思料しています。また、将来にわたり社会にとって有益な持続可能性の高い存在となることも重要です。そのためには、従業員一人ひとりが当社の価値観と「行動規範」に則った正しい行動をとることが大切です。グローバルな金融機関としてのオペレーショナル・エクセレンスを高めることに注力しつつ、最新のベスト・プラクティスの共有、周知徹底と強力なガバナンス体制の構築に努めています。また、お客様や社会の多様性に対応し、「魅力ある職場環境（Great place to work）」の実現に取り組んでいます。当社グループの「行動規範」については、[こちら](#)をご覧ください。

利益相反の適切な管理

当社においては、お客様の利益が不当に害されることのないよう、利益相反のおそれのある取引の管理に努めています。また、当社では、適用される法令、及び当社グループの「行動規範」に基づき、利益相反管理方針（以下、「本方針」といいます。）を策定しています。本方針において、お客様の利益を不当に害するおそれのある取引を特定・類型化し、管理の対象となるグループ会社を明確化したうえで、利益相反のおそれのある取引が特定された場合には、お客様の利益を適正に保護するために、本方針に例示されているよう、必要な措置を講ずることとしています。本方針の概要につきましては、当社のホームページでご確認いただくことができます。 ([BofA 証券株式会社](#))

手数料等の明確化

当社は、その取引内容により、取引対価とは別に、お客様から手数料等をいただく場合があります。手数料等をいただく場合は、その取引に関する書面等でその旨を表示しています。手数料は一律の算式により定めるのではなく、商品・サービスの性質、数量及び期間、取引執行方法、市場実勢、流動性、資本コスト、各種リスク、システム投資、人件費等の様々な要素・費用を考慮し、公正に決定しています。

また、当社グループは、お客様が十分な情報に基づき適切な投資判断ができるよう、お客様の投資経験や金融知識等を考慮したうえで、手数料等がどのようなサービスの対価であるか等をできる限り分かりやすく説明するよう努めています。

また、当社が金融商品を組成し、それが販売会社を通じて最終投資家に販売される場合（仕組債卸ビジネス等）においては、社内プロシージャ（以下、「プロシージャ」といいます。）に従い、公正な手数料水準の取引となるよう努めます。プロシージャは経営陣の監督のもと、当社の会議体において検証され、承認を得たものとなります。当該仕組債卸ビジネス等においては、販売会社からの依頼に応じ、組成会社として当社が考える商品の公正価値の提供を通じて、組成にかかるコスト等に関する情報を提供しています。

重要な情報の分かりやすい提供

当社においては、お客様が投資や金融取引に際し経済合理的な判断をするために十分かつ公正な情報を提供することが重要であると考えています。そのために、お客様の金融商品に関する知識、投資経験、財産状況、投資目的等を勘案の上、必要かつ十分な情報を提供するように努めています。また、勧誘に際しては、関連法令・諸規則に従うとともに、商品内容及び投資に伴うリスクの十分かつ分かりやすい説明を行います。なお、当社では、原則として個人のお客様と直接取引は行っていないため、重要情報シートの作成・提供等は行っていません。

お客様のニーズに最適な商品の提供

当社は、お客様のご理解を得た上で、その時々のお客様のニーズに最適と考えられる商品やサービスの提供に努めています。

当社は、原則として法人又は機関投資家であるお客様と取引をしており、お客様の契約締結の目的、投資経験、知識、専門性、財産の状況等を考慮し、商品・サービスの提供を行っています。新しい取引や商品については、導入時に加えその後も継続的に、経営陣よりビジネスリスク管理を委任された会議体にて、主要リスクの包括的な評価、検証及び承認を行います。

さらに、商品・サービスの提供後においても、お客様の意向に基づき、当該商品・サービスに関する情報提供等の適切なフォローアップを行うこととしています。

従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社グループの従業員は、当社グループの「行動規範」に基づき、自らの行動に責任をもつことが求められています。「行動規範」の研修は必須としており、その遵守状況は、実績評価や報酬、昇進を決定するにあたっての重要な判断要素となっています。

当社は、金融庁が公表している「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に基づいた取組方針を以下の通り策定・公表します。

基本理念

当社グループは、責任ある成長の推進を戦略として掲げ、個人、企業及び機関投資家のお客様へ、あらゆるステージにおける課題解決のために必要とされる金融商品やサービスを提供しています。

- 1) あらゆる市場環境においても、成長すること
- 2) お客様本位の業務運営を実践すること
- 3) 徹底したリスク管理を実施しながら成長すること
- 4) 持続可能な成長であること

責任ある成長として以上の4つの戦略を掲げており、当社はこれに基づいてガバナンスの構築と実践を行っています。

持続可能とは、地域社会に貢献し、従業員にとって働きやすい職場であり、優れた経営を行なうということです。こうした努力は、従業員、従業員の将来性、お客様、地域社会・株主へと還元されるものであり、お客様の最善の利益の追求が、持続可能な成長へ導くものと考えています。

当社グループの責任ある成長については、[こちら](#)をご覧ください。

体制整備

当社は、当社グループの在日拠点として、当社海外関連会社とともに金融商品の組成プロセスの一翼を担っています。当社が組成に関わる商品は、すべて当社グループの国内外の複数の会議体により検討を重ね、承認されたものです。

当社における会議体では、経営陣、コンプライアンス部を含む各管理部門による広範な視点により以下を審査事項としています。

この過程において各商品は、

- ・ペイオフ
- ・商品提供され得る投資家及び適正性（想定顧客属性）
- ・ライフサイクルマネジメント

などが検証されます。

また、各販売会社と合意した形での適切な販売体制に関するフィードバックが共有されます。必要がある際には対応策の策定・実施となります。

当会議体では随時、議題の妥当性、その結論及び実効性等を協議事項としており、適宜プロダクトガバナンスに関する体制を改善する仕組みになっています。

当社の商品担当者及びストラクチャリング、トレーディング、その他商品組成に関与する各部署における連携のもと、適切に商品のライフサイクルを実行・管理しています（ライフサイクルマネジメント）。加えてライフサイクルマネジメントのフレームワークにとどまらず、リターン状況や時価変動など積極的な販売会社への情報提供を行います。

金融商品の組成時の対応

当社では、提供する商品について新商品承認のフレームワークを整備し、金融商品としての合理性・商品の持続性について検証が行われます。持続可能でない商品は当該検証段階で承認されず、当社が提供することはありません。また、取引ごとにストレステストを行うことにより商品が適正な設計になっているか検証を行っており、ストレステストを通過できない設計の商品は提供しません。

当社の提供する商品は、商品の仕組み、リスク等の金融商品の特性等に応じて、商品ごとに想定顧客属性を特定・明示し、販売会社に共有します。

また、実効性の確保のため販売会社との情報連携体制を構築し、当社商品が販売会社を通じてお客様（最終投資家）に提供されることを念頭に、ライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて確認を行います。

金融商品の組成後の対応

当社では、当社の会議体において販売会社の審査及び管理を行います。当該会議体において、金融商品組成後の販売会社の体制の変化やお客様からの苦情や金融商品についてのフィードバックについて報告を行い、追加的な対応策の要否を協議、検討します。

補充原則 2 の取組方針に記載した審査事項の内容に関して修正及び改善が必要な場合には、当該会議体において修正・改善策の策定及び実行の確認を行います。

当社では、販売会社から実際に購入した顧客属性と当社の想定顧客属性が合致しているかを定期的を確認いたします。また、個別金融商品の時価やライフサイクルイベントについて、お客様のニーズに応じた情報提供、フォローアップの頻度を販売会社と協議し、販売会社との情報連携を通じて、組成会社としての販売先のお客様（最終投資家）のサポート、また金融商品のライフサイクルを通じて組成する商品の改善に努めます。

お客様からの苦情等の取り扱いにつきましてはプロセスに基づき、必要に応じて経営陣に報告が行われる等、適宜対応する体制を整えます。

当社は運用を行っていないため、対応関係表において補充原則 4 注記 (3) に関し「非該当」と回答しています。

お客様に対する分かりやすい情報提供

当社は、組成会社として、販売会社と連携して、適宜商品性に関するわかりやすい情報提供に努めます。仕組債ビジネスについては、プログラムの更新や発行体概要などの情報を販売会社に適宜周知します。

なお、当方針に沿ったより良い業務運営の定着のため、上記取り組みの実践状況及び成果の指標を各部署がそれぞれ策定し、定期的に経営陣に報告しています。また、これらの取り組みが実質的に定着し、指標が実質を伴ったものとなっているかを随時見直す仕組みを構築しています。