

Press Release

各 位

三菱UFJ国際投信株式会社
東京都千代田区有楽町一丁目12番1号
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第404号
加入協会 一般社団法人投資信託協会、一般社団法人日本投資顧問業協会

『アドバイザー・コミッティ』について

三菱UFJ国際投信株式会社(取締役社長 ^{かながみ たかし} 金上 孝)は、今般、第4回アドバイザー・コミッティ(以下、アドコミ)を開催しましたので、概要についてお知らせ致します。

1. 日時・委員

- 平成28年5月17日(火) 17:30 ~ 19:30
- 委員(敬称略、五十音順)

佐藤 文文	西村あさひ法律事務所 弁護士 パートナー
原田 喜美枝	中央大学商学部 教授
藤沢 久美	シンクタンク・ソフィアバンク 代表
森口 聡	長島・大野・常松法律事務所 弁護士 パートナー

- 過去のテーマ
第1回 フィデューシャリー・デューティーの実現とアドバイザー・コミッティの目的について
第2回 投資家向け資料作成のあり方について
第3回 投資信託の保有コストの開示について

2. 第4回アドコミの概要

(1) 商品の顧客適合性について

販売会社がお客さまに投資信託の勧誘・販売を行う場合は、投資家保護の観点から「適合性の原則」の徹底が求められています。

当社では、お客さまごとに異なる特性(リスク許容度等)を踏まえて、想定するお客さまに適合する商品を開発・提供することが運用会社の責務と捉え、商品開発に取り組んでおります。

【当社の取組み】

① 商品開発プロセスにおける適合性の検証

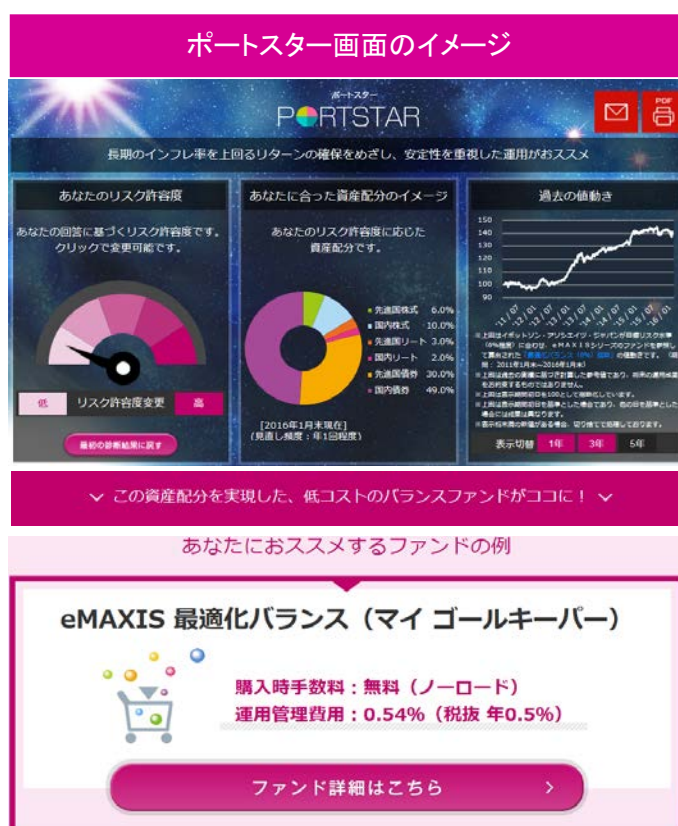
- ✓ 新商品を開発する際は、商品ごとに想定するお客さまの「知識」「経験」「リスク許容度」を示すことで、ご提供する商品がどのようなお客さまに対して適合性を有する商品であることを明らかにします。
- ✓ 当社は、商品を販売会社に提案する際に、商品ごとに当社が想定するお客さまの「知識」「経験」「リスク許容度」等を説明し、販売会社との間で販売戦略等を協議します。

②ロボ・アドバイザー機能に対応したバランス型商品の開発

- ✓ ネット専用商品の「eMAXIS」シリーズは、購入時に対面でのアドバイスが基本的にないことから、お客さまが自ら調べ、ご自身の判断で商品を選んでいただくことが基本です。しかしながら、投資初心者の方にとっては、数あるラインナップの中から何を選擇したらいいかわかりません。そこで、当社は、ネット上のロボ・アドバイザーツールとして、「[PORTSTAR\(ポートスター\)](#)」を開発しました。
- ✓ 「ポートスター」は、5つの質問に対する回答をもとにお客さまのリスク許容度を診断し、リスク許容度に応じたモデルポートフォリオ(資産配分案)と、それに応じた資産配分を実現するファンドを「最適化バランス」(*)の中から提示します。

※eMAXIS 最適化バランス([マイゴールキーパー](#))、([マイディフェンダー](#))、([マイミッドフィルダー](#))、([マイフォワード](#))、([マイストライカー](#))

- ✓ 「ポートスター」により、お客さまのリスク許容度の診断と、それに適合する商品の提供を一気通貫で実現しました。



*本ツールは商品選擇のイメージを掴んで頂くための参考情報を提供するためのものであり、単独で勧誘に用いられるものではありません。*本ツールで投資家に提示されるファンドは当社ファンドである eMAXIS 最適化バランスに限定されており、これ以外の当社ファンドおよび他社ファンドや、さらには投資信託以外の金融商品は提示の対象に含まれておりません。*本ツールはバランス・ファンドが適合すると考えられる投資家に対して、eMAXIS 最適化バランスを構成する5ファンドの中から当該投資家にとって最適と当社が考える1ファンドを一例として提示するものですが、投資家ごとにその知識、経験、財産の状況、および投資目的は異なることから全ての投資家に当てはまるものではありません。

【意見交換】

- 商品開発の過程でファンドが想定する投資家層などを販売会社とすり合わせることはお客さまに適合する商品の提供に繋がり、運用会社の取り組みとして評価できる。
- 投資家が自身に適合する商品を自ら選擇できるような仕組みは有用であり、リスク許容度を自分自身で診断できる「ポートスター」の開発と、リスク許容度に応じた資産配分を実現するファンドを提示する仕組みは評価できる。今後もこのような取り組みを期待したい。

(2) アドコミの意見等を踏まえた対応について

アドコミの中で委員から出された意見を踏まえ、対応が必要と判断し現在対応中の取り組みは以下の通りです。

過去のアドコミ	委員の意見	当社の取組み	実施状況
第2回アドコミ (テーマ:投資家 向け資料作成の あり方について)	貴社の取組みが意図した効果を出せているのか、直接投資家に意見を聞いてみてはどうか。	当社の取り組みの効果を確認する目的で、ファンドが想定する投資家の意見を聞くための投資家インタビューを定期的実施いたします。	グループインタビューを3月下旬に実施。今後も定期的に実施予定。
	交付目論見書に記載されている専門用語は、投資初心者には分かりづらいのではないか。	当社ホームページ内に交付目論見書を読み解くための用語解説サイトを開設いたします。	6月末に開設予定。

当社では、今後もアドコミの意見等を踏まえた対応を継続して実施してまいります。

この対応を継続して行っていくことが、業界最高水準のフィデューシャリー・デューティの全うにつながっていくと考えております。

以上

■当資料は、プレスリリースとして三菱UFJ国際投信が作成したものであり、金融商品取引法に基づく開示資料ではありません。当資料は投資勧誘を目的とするものではありません。投資信託をご購入の場合は、販売会社よりお渡しする最新の投資信託説明書(交付目論見書)の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断ください。■当資料の内容は作成時点のものであり、将来予告なく変更されることがあります。■当資料は信頼できると判断した情報に基づき作成しておりますが、その正確性・完全性を保証するものではありません。■投資信託は、預金等や保険契約とは異なり、預金保険機構、保険契約者保護機構の保護の対象ではありません。銀行等の登録金融機関でご購入いただいた投資信託は、投資者保護基金の補償の対象ではありません。■投資信託は、販売会社がお申込みの取扱いを行い委託会社が運用を行います。■クローズド期間のある投資信託は、クローズド期間中は換金の請求を受け付けることができませんのでご注意ください。

<本リリースに関するお問い合わせ先>
三菱UFJ 国際投信株式会社経営企画部

TEL 03-5221-5163