

アクションプランの実施状況について

— (2018年4月～2018年9月) —

項目	内容
お客さまサービス	<p>■MSV LIFEのサービス機能・見やすさ等の改修・改善及び追加機能の開発について</p> <p>主要な機能追加及び機能改善については、以下の対応を実施しました。お客さまのサービス利用の利便性が向上し、特に買付時の入金漏れ件数が減少しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・追加機能:マイページステータス表示機能、重要なお知らせ機能 ・改善・改修:投資一任契約プロセスの改善
	<p>■MSV LIFEに関する情報発信について</p> <p>お客さま対応については、メール、電話でのお問合せに対して迅速丁寧に対応することを実践しています。</p>
	<p>■MSV LIFEを取り扱う提携金融機関の拡大について</p> <p>(1)2018年8月31日から静岡銀行グループでのサービス取扱が開始し、お客さまの選択肢が増えました。</p> <p>(2)地域銀行、証券会社を中心に提携金融機関拡大に向けたアプローチを継続的に実施しています。</p> <p>(3)2018年7月から、クレディセゾン社永久不滅ポイント運用プログラムにご参加のお客さまへ「MSV LIFE」無料体験がシームレスに行える仕組みを構築しました。資産運用が初めてのお客さまへの啓蒙活動をクレディセゾン社と共同で行うことで、幅広いお客さまへの情報発信に努めました。</p> <p>(4)「MSV LIFE」をベースにサービスを付加した新しい投資一任サービスを開発中で、2019年初春より提供開始予定です。より一層お客さまの選択肢が広がり、幅広い資産運用ニーズにお応えしてまいります。</p>
	<p>■お客さまの利益を最優先する業務運営</p> <p>MSV LIFE を取り扱う新たな提携先金融機関については、マネックス証券同様、提携先金融機関がお客さまの利益を最優先する業務運営を行っていることを確認しています。</p>
運用	<p>■徹底したコスト管理</p> <p>2018年7月に、発注先証券会社等の執行コスト実績について定期確認とスコアリングを実施しました。</p>
	<p>■運用戦略開発</p> <p>MSVキャピタル・マーケット・モデルをベースに、オルタナティブ資産の活用、リスク・アロケーションの導入などを特長とする新たなクオンツ運用戦略を開発しました。</p>
経営	<p>■コンプライアンス研修の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・5月に広告、勧誘等に係る法令・諸規則等の解説等を実施しました。 ・7月に約款による契約をテーマに研修を実施しました。 ・9月に不当景品類及び不当表示防止法をテーマに研修を実施しました。
	<p>■人事評価態勢の構築</p> <p>2018年度から、お客さま本位の業務運営を行うことが役職員の評価等につながるような人事評価態勢を構築し運用しています。</p>