

設立趣意書

株式会社ワンステップフォワード

1. 設立の目的

お金の様々な表情を伝えることで、金融リテラシーの向上と顧客の資産形成に寄与する

【顧客への価値】 Value for customer

データと信念に基づいた顧客への長期のアドバイス

金融は人を殺せることを常に意識し、顧客と共に歩む

【人財の開発】 Value for community

金融教育・リテラシーを通じて将来を創造する人財の育成

金融は医療と同じく、正しい知識と技術や経験が必要、その為に日々の研鑽に努める

【経済への貢献】 Value for economy

信念に基づいた正確な事実を伝えることによる経済への間接的貢献

2. 経営方針

- ・データと信念に基づいた顧客本位のブレないアドバイスと行う。
- ・独立したアドバイザー企業として、真の意味で顧客の幸福をサポートする。
- ・シンプルかつオリジナルなアドバイスを心がける。
- ・小組織、柔軟な組織であることを最大限に活用する。

3. 社名について

投資や運用など家計における様々な問題に躊躇している人の背中をそっと押して、「一歩前」へ進む力となる企業を目指し「ワンステップフォワード」とする。

資産形成におけるアドバイスポリシー

株式会社ワンステップフォワード

【理念】

お金の様々な表情を伝えることで、金融リテラシーの向上と顧客の資産形成に寄与する
人を殺すに刃物入らない、金融は人を殺せることを常に意識し顧客にあたる
金融は医療と同じく、正しい知識と技術や経験が必要、その為に日々の研鑽に努める

【アドバイス方針】

・ゴールベース

顧客のゴール(長期ゴールか短期ゴールか)を確認し、長期的な資産形成のみにコミットする。同時に、ゴール達成のための積立金額を逆算して提案する。

・開始時

基本は「長期・積立(分割)・分散・取崩」運用。しかし、「積立+取崩」の場合は必ずしも「資産分散」は必要としない。

・定期

リバランスは1年に一度、大きく値上がりした資産クラスがある場合にのみ実施。

・緊急時

暴落発生時は原則顧客と面談(状況により電話・オンライン面談を活用)を行い、ポートフォリオの修正をしないことを確認、その理由を説明し、顧客の安心を率先して心がける。

・忌避行為

相場観に基づく運用は、最終的に顧客の資産を毀損するので、市場予測に基づいた運用提案は行わない。