



U.B.A.F. Tokyo Branch Policy for Customer-Oriented Business Conduct

ユバファーアラブ・フランス連合銀行東京支店 お客様本位の業務運営に関する原則

May 2018 2018年5月

Union de Banques Arabes et Françaises' (hereinafter "U.B.A.F.") mission is to serve as a trusted partner our customers by responsibly providing them with trade finance solutions using our international network. We have more than 40 years of experience supporting financial institutions and corporates to secure their trade finance flows between Asia, the Arab World, Africa, Europe and the Indian Sub-continent.

ユバファーアラブ・フランス連合銀行（以下「当行」）の任務は、信頼されるビジネスパートナーとして、国際ネットワークを駆使した貿易金融ソリューションをお客様に提供することです。当行は金融機関、事業法人のアジア、アラブ諸国、アフリカ、ヨーロッパ及びインド亜大陸間の貿易金融フローを40年以上サポートしてきた実績があります。

U.B.A.F. emphasizes long-term relationships with customers built on trust and transparency. It is the global policy that our support and advice to customers should be driven by the long term even at the expense of short-term opportunities.

当行は信頼と透明性に基づくお客様との長期的な関係を重視しており、たとえ短期的な収益機会を犠牲にしても、お客様のために長期的視野に立ってサポート・アドバイスすることを全社共通の方針としております。

In Japan, U.B.A.F. Tokyo Branch provides trade finance tailor-made solutions, based on high level of professional expertise and extensive experience, by properly grasping customers' needs through close communication.

当支店では高度な専門性と豊富な経験に基づく貿易金融に特化したテーラーメイドのソリューションを提供しながら、お客様との密なコミュニケーションを通じて、お客様のニーズを満たすビジネスを展開しています。

This customer-oriented business conduct has been the basic policy of U.B.A.F. Group since its establishment. In practice, U.B.A.F. adopted the approach described below, which would be reviewed and updated in response to development or change of market, economic, social and/or regulatory environment.

お客様本位の業務運営は、当行設立以来の基本方針です。下記に具体的な取り組みを示しますが、市場、経済、社会、規制環境の変化に応じて見直し・改正をしております。

Please note that our business focuses on trade finance products. Risk-inherent financial products including securities and bonds, investment funds, FX accounts are not on our

product portfolio.

なお当行は、貿易金融を専門としております。株式、債券、投資信託、外貨預金等のリスク性金融商品を取り扱っておりません。

Pursuit of Customers' Best Interest

お客様の最善の利益の追求

U.B.A.F. has established this Code of Conduct including the following principles, stipulating that each employee should maintain highly qualified expertise and professional ethics, treat our customers faithfully and fairly, and seek customers' best interest based on a long-term relationship approach. U.B.A.F. believes that it is possible to develop a long-term and stable relationship with customers by taking those actions, while ensuring stable profitability. U.B.A.F. makes efforts to ensure the Code of Conduct remains part of the corporate culture.

当行は下記の原則を含む行動規範を策定し、各職員が高い専門性と職業倫理を持ってお客様に誠実かつ公正にサービスを提供し、長期的な関係に基づきお客様の最善の利益を実現するよう定めております。また、これにより、お客様と長期的で安定した関係を築き、継続的な収益の確保につなげることができると考えております。当行は行動規範が企業文化の一部として浸透するよう努めて参ります。

Expertise and Challenges

U.B.A.F. employees should pay close attention to the business environment and regulations, strengthen their technical expertise, adapting it to the needs of our customers and contributing to U.B.A.F.'s performances.

専門性と挑戦

当行の役職員は、ビジネス環境・規制に特段の注意を払い、専門性を高め、お客様のニーズに対応します。

Knowledge and Adherence to Rules

U.B.A.F. employees should know and abide by applicable laws and regulations.

知識と法令遵守

当行の役職員は関連法規制を理解し、遵守します。

Responsibility and Integrity

U.B.A.F. employees should act with integrity and in a responsible manner analyzing the risks and consequences of our actions.

責任と誠実さ

当行の役職員は誠実かつ責任ある行動をとります。

Commitment to Customer Service in the Long Term

U.B.A.F. employees should develop a long-term relationship with customers built on trust and transparency.

お客様との長期的な関係の構築

当行の役職員は信頼と透明性に基づく長期的な関係を築きます。

Appropriate Management of Conflict of Interest

利益相反の適切な管理

U.B.A.F. has established a Conflict of Interest Management Policy to prevent the interests of our customers from being unjustly impaired, by stipulating the type and criteria of potential conflict of interest, the methods to manage potential conflict of interest, and the conflict of interest management system.

当行は利益相反規程を策定し、お客様の利益が不当に損なわれることのないよう、潜在的な利益相反の類型・基準、利益相反を管理する方法、及び利益相反管理体制を定めています。

Provision of Information and Services from Customer-Oriented Point of View

お客様視点の情報とサービスの提供

U.B.A.F. makes efforts to provide trade solutions suitable to customers by sufficiently understanding customers' purpose of transaction, knowledge, experience and financial situations through close communication with customers.

当行はお客様のお取引の目的、知識、経験、財務状況等を十分に理解し、お客様にとってベスト・ソリューションを提供出来ますよう日々努めております。お客様には、十分にご納得した上でお取引いただけますよう、正確でわかりやすい説明を心がけております。

U.B.A.F. makes efforts, when providing trade solutions, to explain our service in an accurate and straightforward manner in order for customers to make a proper decision. In addition, U.B.A.F. makes efforts to ensure transparency regarding the fees as compensation for our service provided to customers in order for customers to make a fully informed decision.

また当行は、お客様に提供するサービスの対価としての手数料についても、お客様が十分にご理解いただけるよう透明性を確保しております。

Framework for Motivating Employees Appropriately

役職員に対する適切な動機づけの枠組み

U.B.A.F. endeavors to disseminate the concepts of the Code of Conduct, Conflict of Interest Management policy and other policies which stipulate that each employee should treat our customers faithfully and fairly and seek for customers' best interest by organizing the new joiner trainings and other regular trainings.

当行は、お客様に対して誠実・公正にサービスを提供し、お客様の最善の利益を図るよう定めた行動規範や利益相反管理方針等について、入社時及びその他の各種研修を実施し、各役職員へ周知徹底を図っております。

U.B.A.F. adopts an evaluation system which considers not only quantitative evaluation focusing on the result such as profits but also qualitative evaluation focusing on the process to achieve such results.

各役職員の業績評価においても、収益額等の結果のみを対象とするのではなく、そこに至るまでの過程についても対象とする質的評価も行っています。

Accordingly, U.B.A.F. endeavors to develop frameworks for appropriately motivating employees along with an appropriate governance system, through trainings and evaluation/remuneration system, to encourage customer-oriented business conduct based on long-term relationship.

このように当行は、社内研修や報酬・業績評価体系を通じて、お客様との長期的なリレーションシップに基づくお客様本位の業務運営を促進するために役職員を動機付ける枠組みやガバナンス体制の整備に努めております。