

お客さまの資産形成支援に向けたアクションプラン

～お客さま本位の業務運営に向けて～

城北信用金庫

当金庫は、「業務運営に関する基本方針」に基づき「お客さまの資産形成支援に向けたアクションプラン」を定め、お客さまの資産形成に最適な金融商品・サービスのご提案に取り組んでまいります。

1. お客さまのライフプランに最適な金融商品・サービスのご提案

- お客さまのライフプランに最適な資産形成の一つとして、NISAを活用した積立投資や分散投資による長期運用をご提案します。
- お客さまのライフプランに最適な金融商品をご提案するため、専門部署を設置するとともに、専門的な知識を持った職員を配置します。
- お客さまの投資経験や資産状況などを教えていただきながら「お客さまカード」を作成し、お客さまのライフプランに最適な金融商品をご提案します。
- お客さまの多様なライフプランに最適な金融商品をご提案できますよう、商品ラインアップの充実に努めます。
- これらの取り組みを通じ、地域の皆さまから広くご信頼いただけるパートナーになることを目指します。

2. お客さまの利益を守るための利益相反の管理

- お客さまの利益が不当に害される恐れのある取引を適切に管理する（利益相反管理）ため、管理方針や管理の対象・方法などを定め、利益相反管理態勢の充実に図ります。
- お客さまへの金融商品の販売に伴い、当該金融商品の提供会社から委託手数料などの支払いを受ける場合には、その概要についてご説明します。

3. お客さまに分かりやすい手数料などのご説明

- 金融商品にかかる手数料や費用などについては、「販売用資料」「目論見書」「商品概要説明書」「重要情報シート」等を用いて、分かりやすくご説明します。

4. お客さまに分かりやすい金融商品・サービスのご説明

- お客さまに投資信託や保険などをご提案する場合には、「重要情報シート」を用いて、重要な情報を分かりやすくご説明します。
- 金融知識や投資経験の少ないお客さまにも分かりやすい商品説明ができるよう、説明用資料や説明ツールの充実に努めます。
- お客さまに複雑な金融商品をご提案する場合には、専門知識を持った職員が、当該金融商品についてご説明します。
- 投資信託のコスト、リスク、リターンについてご説明し、分散投資による長期運用をご提案しています。

5. お客さまに最適な金融商品をご提案するための販売態勢と、お客さまを長期的にサポートするアフターフォロー態勢の構築

- お客さまの投資経験や資産状況等をお伺いすることで「お客さまカード」を作成し、お客さまのライフプランに最適な金融商品をご提案します。
- 投資信託や外貨預金、外貨建保険をご契約いただいているお客さまには、定期的にアフターフォローを実施しており、保有資産の状況や市場の動向などにおいて急激な変動が生じた場合には、随時のアフターフォローを実施します。
- ご高齢のお客さまに金融商品をご提案する場合は、複数名の職員にて対応し、分かりやすい商品説明と最適な金融商品のご提案に努めます。
- 金融商品の特徴や金融市場の動向等について、お客さまを対象としたセミナーを随時開催します。

6. 誠実・公正な業務運営

- お客さまの資産形成を支援するための知識向上を図るため、職員向けの研修等を実施しています。
- 金融商品の手数料収入を対象とした個人業績評価は行っていません。
- 「基本方針」「アクションプラン」を職員に周知するとともに、実施状況を定期的に検証します。

以上

令和7年4月1日制定

※ その他

当金庫は、金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」の「補充原則1～5」における「金融商品の組成に携わる金融事業者」には該当しません。