

お客さま本位の業務運営に関するアクションプラン

富山信用金庫は「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」のもと、お客さまの資産形成に貢献する為、以下のアクションプランにより、お客さま本位の取組みを行います。

また、その進捗管理・報告態勢を整備するとともに、推進状況については定期的に公表し、必要に応じて内容の見直しを行います。

1．お客さまにとっての最善の利益を追求

当金庫は、お客さまのライフステージやマネープランニング、その他属性を把握したうえで最善の提案を行う誠実かつ真摯なコンサルティング営業に努めます。

また、お取引いただきました後も、定期的なアフターフォローにより保有資産の状況や市場環境等の情報提供を適宜を行うことで、お客さまの最善の利益の追求に努めます。

2．利益相反の適切な管理

当金庫は、取引における利益相反の可能性について正確に把握し、お客さまの利益を保護するとともに、お客さまからの信頼を向上させるため、利益相反の可能性がある場合には、適切に管理を行います。

また、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、お客さまの意向やニーズに沿わない特定の運用会社や保険会社等に偏った商品提案をするような行為は致しません。

3．重要な情報の分かりやすい提供

当金庫は、商品のご提案にあたっては明瞭なパンフレット等により、お客さまの立場に立った分かりやすい説明を行い、商品のメリット・デメリットやリスク及び各種サービスに関する重要な情報について、より理解を深めていただきますよう適宜ご提供致します。

また、投資信託については、販売手数料の概算金額を明示するとともに、信託報酬・信託財産留保額についても、お客さまに分かりやすくご説明致します。

4．お客さまに適切なサービスの提供

当金庫は、市況環境等の変化やお客さまのライフプランを踏まえ、お客さまの多様なニーズにお応えできる商品・サービスの提供に努めます。

また、取扱商品の選定にあたっては、投資運用会社や保険会社等から幅広く商品情報、関連レポート等を収集し、お客さまの資産形成や資産状況に合わせた情報提供とご提案を行います。

5．お客さま本位の業務運営を徹底するための枠組みの整備

当金庫は、お客さまが真に求める最適な商品・サービスを提供するために、必要な専門知識・スキルの習得に向け、各種研修・勉強会の実施や資格取得の奨励等を通じて、人材育成に取り組めます。

また、投資信託や保険商品等の営業については専門スキルを備えたマネーアドバイザー等を通して、お客さまへより的確なご助言を行うことができるよう態勢整備に努めます。