



2023 年度
東濃信用金庫

「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」に関する取組方針・取組
状況（KPI 項目）の公表について

お客さま本位の業務運営に関する基本方針

東濃信用金庫は、「地元と共にあり、共に栄える」を経営理念とし、お客さま本位の業務運営を経営の最重点課題に位置づけ、あらゆる事業活動において、高い倫理観に基づいた実践を進めてまいります。

お客さま本位の業務運営重視の風土の確立を目指して、役職員一人ひとりが理解し、遵守することに努めてまいります。

当金庫取組方針の項目	顧客本位の業務運営に関する原則
1. お客さまのニーズを配慮した商品ラインアップの整備とサービスの提供	原則 2
2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮	原則 2、4、5、6
3. お客さまとの信頼関係の強化	原則 6
4. お客さま本位の業務運営を行うための人材育成と販売態勢	原則 2、6、7
5. 利益相反管理	原則 3

※上記の原則 2. 3. 4. 5. 6. 7 は、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」（2021 年 1 月改訂）との対応を示しています。

なお、原則 6（注 3）については、当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。

原則 6（注 3）：金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においてそれに沿った販売がなされるよう留意すべきである。

東濃信用金庫「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」の取組状況

【取組方針】

1. お客さまのニーズを配慮した商品ラインアップの整備とサービスの提供

- 幅広くかつ高品質な商品ラインアップの整備に努め、お客さまの投資目的やリスク許容度等に応じ、適切な商品を選択いただけるよう環境づくりに取り組んでまいります。
- より多くのお客さまに利用いただきやすい商品ラインアップを提供してまいります。

【取組状況】

- (1) お客さまの資産形成や投資目的、リスクの許容度に応じ、多様なニーズにお応えできるよう、「中・長期的、安定的な資産形成」の視点を重視し、定期的に商品ラインアップの見直しを図り、お客さまに良質なサービスを提供するため、維持・充実に努めております。
- (2) 新規導入にあたっては、ファンドの特性、リスク等を十分に検討した上で、長期・分散・積立という観点から適した分りやすい商品の選定に努めております。
- (3) 「とうしんの投資信託 商品内容」や「取扱保険商品のご案内」を利用し、お客さまのニーズに合わせた商品のご提案に努めております。

(投資信託ラインナップ)

- ・2023年度は、2024 年 1 月より開始された新NISA制度における「つみたて投資枠」と「成長投資枠」の対象商品のラインナップの充実を図るため、投資信託 13 商品を新規採用し、4 商品を新規取扱中止しました。

(生命保険ラインナップ(事業性保険除く))

- ・2023年度は、平準払個人年金保険1商品と平準払終身保険1商品を新規販売中止しました。

○投資信託ラインアップ（単位：件）

投資対象分類	2022年3月	2023年3月	2024年3月
主に債券（国内）	1	1	1
主に債券（国内外）	1	1	0
主に債券（海外）	5	4	5
主に株式（国内）	6	6	8
主に株式（国内外）	0	0	5
主に株式（海外）	9	9	11
主に不動産（国内）	2	2	2
主に不動産（海外）	2	2	2
バランス型（国内外）	6	6	6
合計	32	31	40
内ノーロード	7	7	8

○生命保険ラインアップ《事業性保険除く》（単位：件）

2024年3月末時点

保険種類	取扱商品数	一時払	平準払	内外貨建
個人年金保険	1	0	1	1
終身保険	3	3	0	1
定期保険	1	0	1	0
学資保険	1	0	1	0
医療・がん保険	4	0	4	0
変額保険	1	0	1	0
合計	11	3	8	2

【取組方針】

2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮

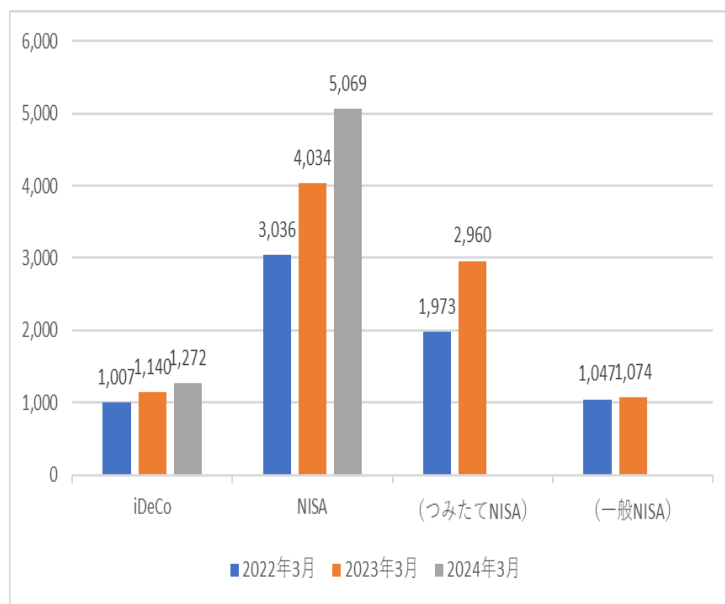
○お客さまの知識、経験、財産の状況及び当該金融商品の販売に係る契約を締結する目的に照らして、適正な情報の提供と商品説明をいたします。

○お客さまにご負担いただく手数料その他の費用等について透明性と分りやすい説明に努めてまいります。

【取組状況】

- (1) 当金庫は「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」に基づき、お客さまにとって最適な商品、サービスを分りやすくご提案することに心掛けております。
- (2) リスク商品をご提案する際は、提案前にお客さまカードをご記入いただき、お客さまの知識や投資経験、財産の状況、リスクに対する考え方を確認の上、お客さまの最善の利益を図ることを目指した商品、サービスのご提案に努めております。
- (3) 長期にわたりお客さまの資産運用を支援するため、積極的に税制優遇制度(新NISA)の利用提案しております。
- (4) 「NISA」の口座数は拡大傾向にあり、引き続き、お客さまの着実な資産形成に貢献していきます。また、「iDeCo」も同様、お客さまに積極的に提案していきます。
- (5) 投資信託のご契約にあたっては、目論見書・目論見書保管書面(投資信託)にて商品の内容や特性、リスクについてご説明するとともに、ご契約時や運用期間中、その他に必要となる手数料についても分りやすい説明に努めております。手数料については、手数料率のみでなく、購入金額に対する実額手数料を提示しております。
- (6) 複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売、推奨する場合には、個別に購入していただくことが可能かどうかを含め、リスク・手数料等、それぞれの重要な情報についても分りやすく説明を行います。
- (7) 2023年7月より、「重要情報シート」を利用した商品説明を開始しております。(2024年3月現在、投資信託40商品、保険商品1商品において利用)
- (8) ファンドの複雑さやリスクの大きさ、お客さまのご年齢、ご経験に応じたきめ細やかなご説明に努めております。

○「NISA」「iDeCo」契約件数の推移（単位：件）



NISAについては、2023年12月末までは（つみたてNISA）と（一般NISA）のどちらか選択制でしたが、2024年1月から（つみたて投資枠）と（成長投資枠）へ変更となり、新NISAとして一本化されました。

	2022年3月	2023年3月	2024年3月
iDeCo	1,007	1,140	1,272
NISA	3,036	4,034	5,069
(つみたてNISA)	1,973	2,960	
(一般NISA)	1,063	1,074	

【取組方針】

3. お客さまとの信頼関係の強化

○お客さまの安定的な資産形成や資産運用に役立つよう、継続的なアフターフォローを通じて、経済環境、市場動向、時価等の適切な情報提供やアドバイスに努めてまいります。

○タブレット端末等を活用して、お客さまの満足度向上に役立つシステムを導入し、業務の一層の堅確化を進めるとともに、対応の迅速化によるお客さまの利便性向上を図ってまいります。

【取組状況】

- (1) 母店となる営業店に資産運用担当者であるFA(ファイナンシャル・アドバイザー)を配置し、全営業店のお客さまへのアフターフォローの充実に努め、経済環境や市場動向等の適切な情報提供と、お客さまの運用方針やライフプランに沿った資産運用の提案をしております。(※FAの人員、2024年3月末時点14人)
- (2) 毎年1～3月において、高齢のお客さまに対してアフターフォローを実施し、継続的な状況把握に努めております。
- (3) しんきん預かり資産ナビのコンサルティング営業支援ツールを活用し、お客さまごとのライフプランに合わせて将来を見据えた商品・サービスをご提案するように努めております。

※しんきん預かり資産ナビのコンサルティング営業支援ツールは、株式会社ノースアイランドの企画・開発によるもので、著作権その他の権利は同社に帰属します。

○ 高齢のお客さまに対するアフターフォロー（単位：人）

	2021 年度	2022 年度	2023 年度
投資信託	374	459	516
特定保険	117	123	229

【取組方針】

4. お客さま本位の業務運営を行うための人材育成と販売態勢

○FP(ファイナンシャル・プランナー)等外部資格の取得を奨励して、役職員の資質向上を図ってまいります。

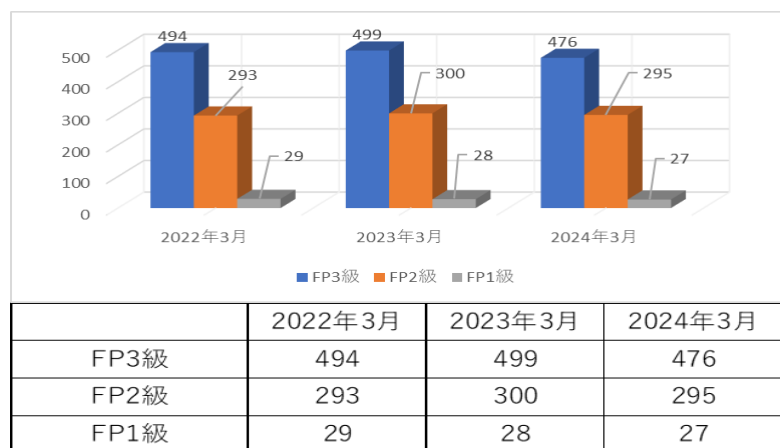
○お客さま本位の業務運営の実現と定着化を目的に、お客さまの声を真摯に受け止める態勢を構築してまいります。

【取組状況】

- (1) 当金庫では職員のFP資格の取得を推奨することにより、お客さまへの最適なお提案の実現に努めております。
- (2) 金庫内で各種研修を実施し、お客さま本位の提案力を向上させるように努めております。

- (3) お客様の要望の聞き取りや、最善の提案を行うため、営業店に配属されたFA(ファイナンシャル・アドバイザー)が全営業店のお客様に対し、経済環境や市場動向等の情報提供やアフターフォローに努めております。
- (4) しんきんeラーニングシステム「Sels」を活用し、時間や場所にとらわれずに学習可能となる環境を整えることにより、職員の知識の向上に努めております。
- (5) 当金庫出資会員のお客様にアンケートを実施しております。結果は職員に還元し、お客様により一層ご満足していただけるサービスが提供できるよう販売態勢の整備等に努めております。
- (6) 2023年3月には地域の皆さまに役立つ情報の発信と、様々な相談窓口としての「とうしんウェイプラザ」をプラティ多治見3階に開設し、新 NISA 等、各種セミナーを随時開催しております。

○ FP 資格者の推移 (単位：名)



○ 2023 年度 預り資産関連研修・セミナー等の実施

カテゴリー	回数
変額保険	6
投資信託	13
信託	1
FA向け研修	2
開催回数 計	22

とうしんウェイプラザ 職員向けセミナー

カテゴリー	回数
くらしのアドバイザー向け研修	4
職員向け研修	2
FA向け研修	1
開催回数 計	7

とうしんウェイプラザ お客様向けセミナー

カテゴリー	回数
NISA	59
iDeCo	19
投資信託	24
資産形成スタート	18
保険	7
相続	2
開催回数 計	129

【取組方針】

5. 利益相反管理

○信用金庫法および金融商品取引法等を踏まえ、お客さまとの取引にあたり、「利益相反管理方針(別に公表)」に基づき、『お客さまの利益が不当に害されるおそれのある取引』を適切に管理し、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の向上に努めてまいります。

【取組状況】

- (1) 当金庫では利益相反管理方針を策定し、適切な管理を行っております。
- (2) 商品の提案時には、お客さまの利益に反することはないか、お客さまのニーズに適合した提案であるか検討し、お客さまのニーズに合った適切な商品のご提案を行っております。
- (3) 当金庫は、自金庫にのみ特別な利益になるような一部の特定の資産運用会社や生命保険会社に偏った商品を提案するような販売勧誘は行っておりません。

投資信託の販売会社における比較可能な共通 KPI

2018年に6月に金融庁から公表された「投資信託販売会社における比較可能な成果指数(共通KPI)」の中で定義された指標の定義・検証結果は以下の通りです。

○投資信託の運用損益別顧客比率とは

投資信託を保有しているお客さまについて、基準日時点の保有投資信託に係る購入時以降の累積の運用損益(手数料控除後)を算出し、運用損益別にお客さまの比率を示した指標です。

⇒個々のお客さまが保有している投資信託について、購入時以降にどれくらいのリターンが生じているか見るすることができます。

○投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターンとは

設定後5年以上の投資信託の預かり資産上位20銘柄について、銘柄毎及び預かり残高加重平均のコストとリターンの関係を示した指標です。

⇒中期的にコストと比較し、どのようなリターン実績を持つ商品をお客さまに多く提供してきたかを見るすることができます。

○投資信託預かり残高上位20銘柄のリスク・リターンとは

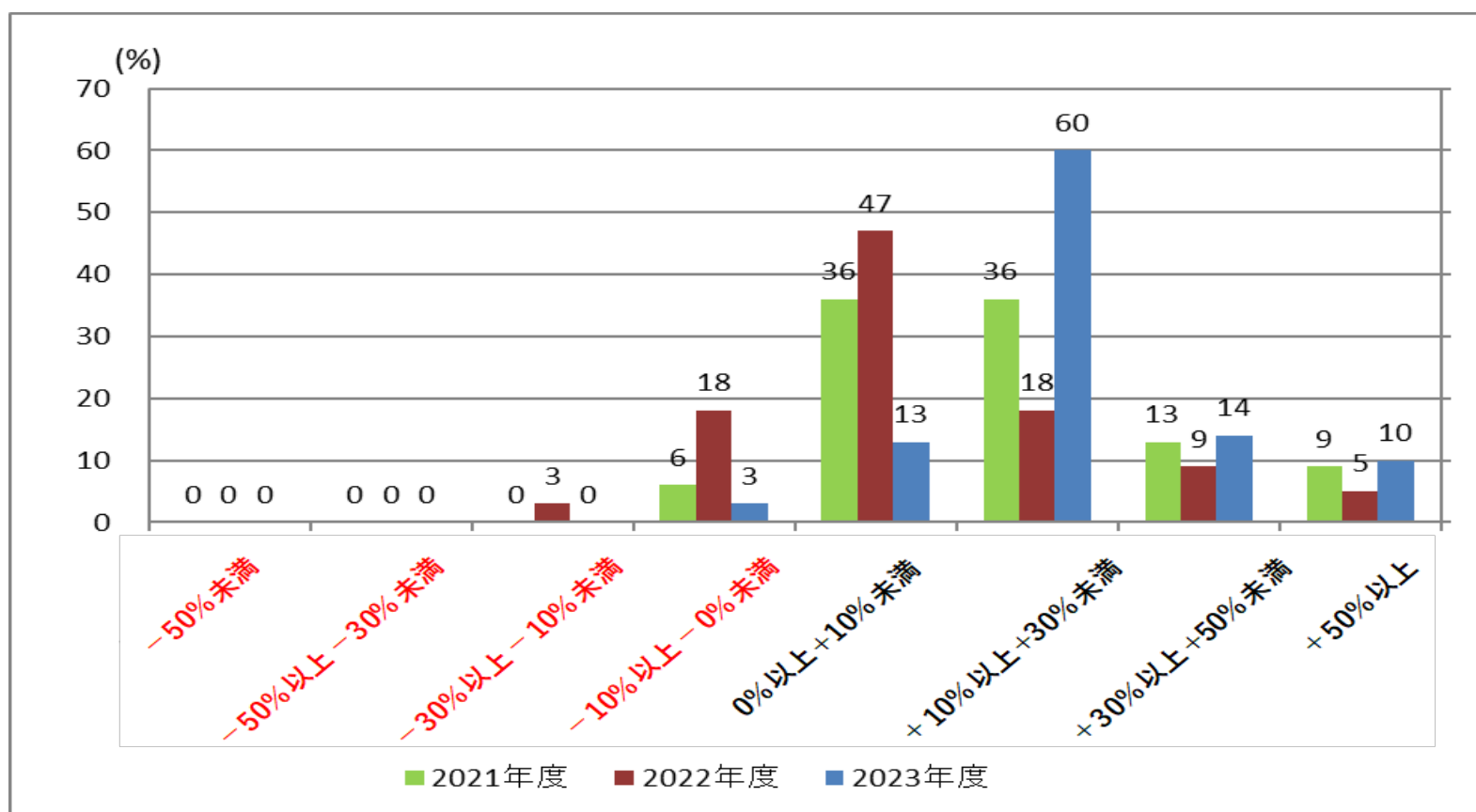
設定後5年以上の投資信託の預かり資産上位20銘柄について、銘柄毎及び預かり残高加重平均のリスクとリターンの関係を示した指標です。

⇒中期的にリスクと比較し、どのようなリターン実績を持つ商品をお客さまに多く提供してきたかを見るすることができます。

【比較可能な共通 KPI】（2024年3月末基準）

1.投資信託運用損益別顧客比率

2024年3月末時点で、投資信託を保有している全てのお客さまの運用損益(手数料控除後)について算出したところ、**2023年度では、97%のお客さまが運用益の状態、3%のお客さまが運用損の状態**となっております。



2. 投資信託残高上位20位銘柄のリスク・リターン、コスト・リターン

2023年度における設定期間5年超の商品における投資信託残高上位20銘柄の加重平均は、リターン12.60%に対し、リスク16.47%、コスト1.04%となっております。

《条件》

リターン:過去5年間のトータルリターン(年率換算)

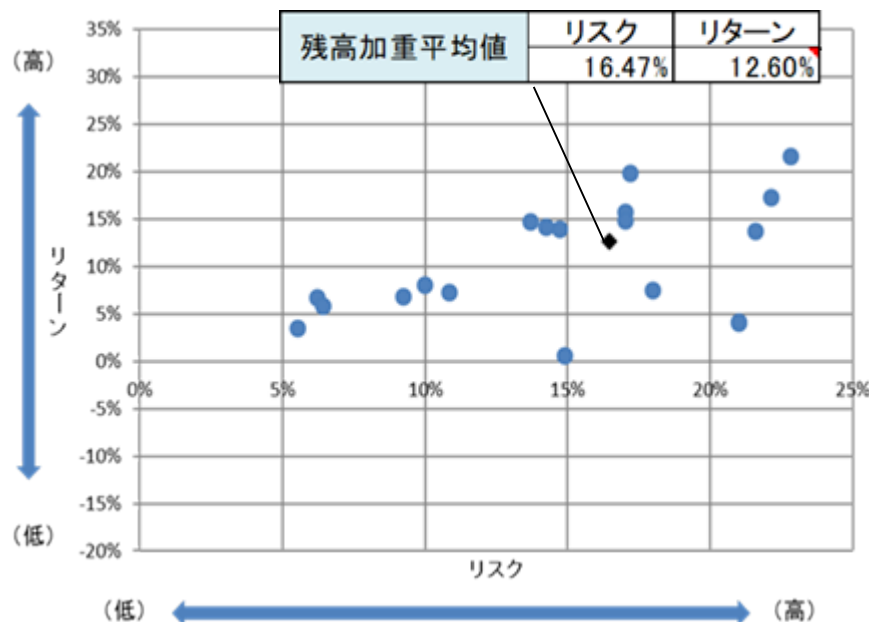
リスク:過去5年間の月次リターンの標準偏差(年率換算)

コスト:基準日時点での販売手数料(消費税込)の1/5と信託報酬率の合計値

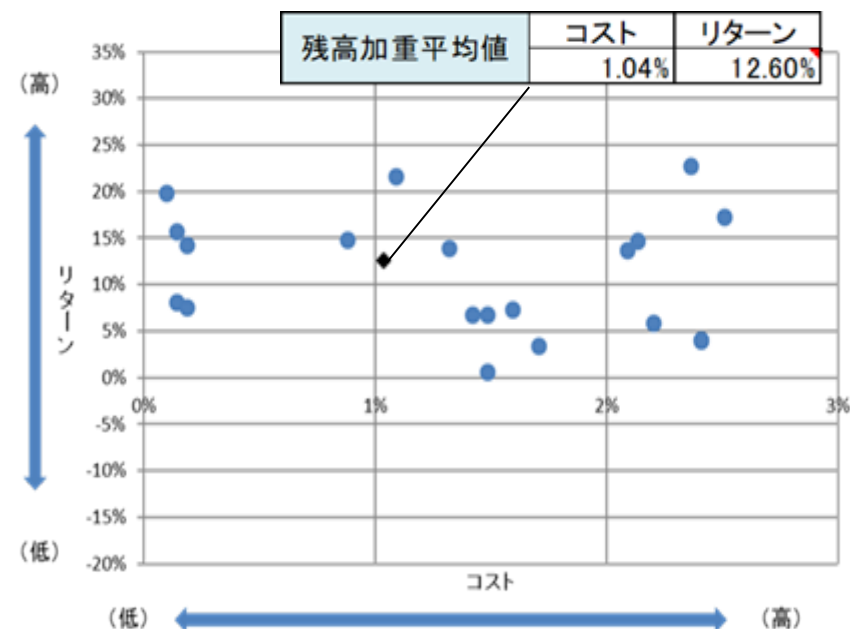
※購入時手数料率が購入金額等により変動する商品は、最低販売金額等の料率

※信託報酬率が運用状況等により変動する商品は、実質的な信託報酬率の上限

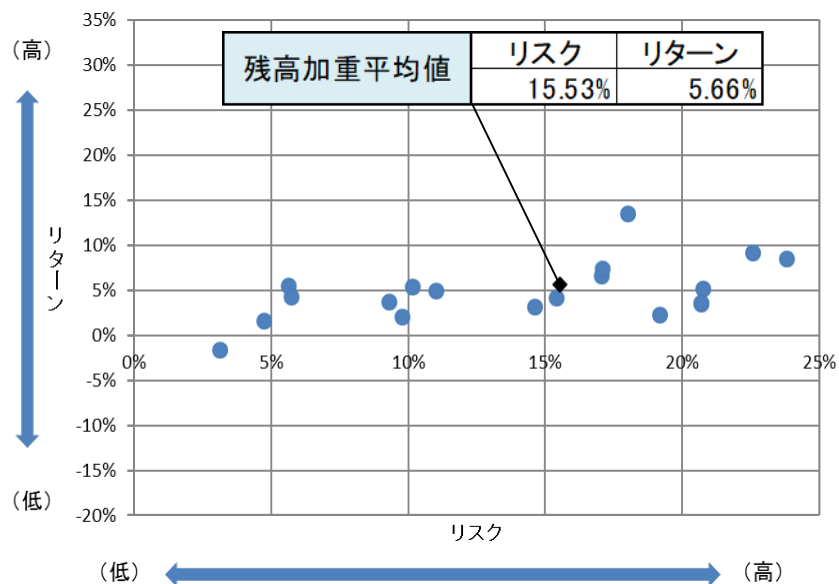
《リスク・リターン》2024年3月末時点



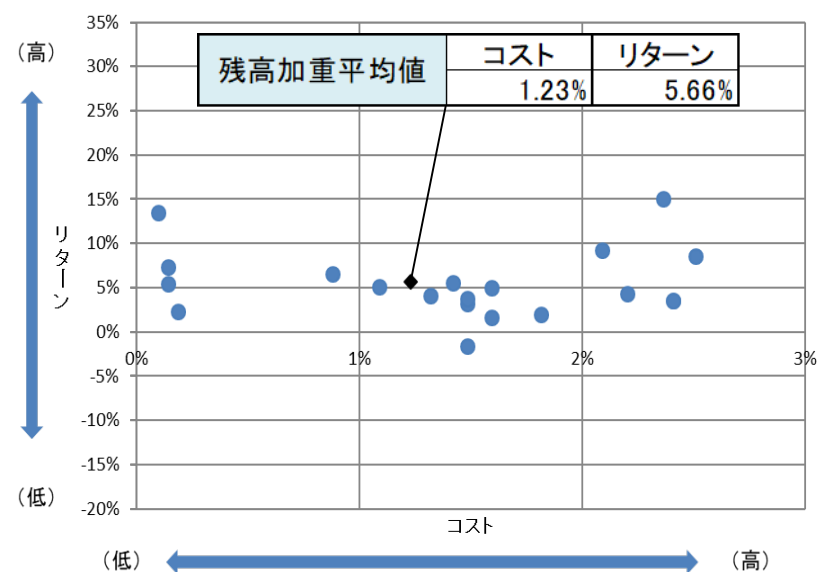
《コスト・リターン》2024年3月末時点



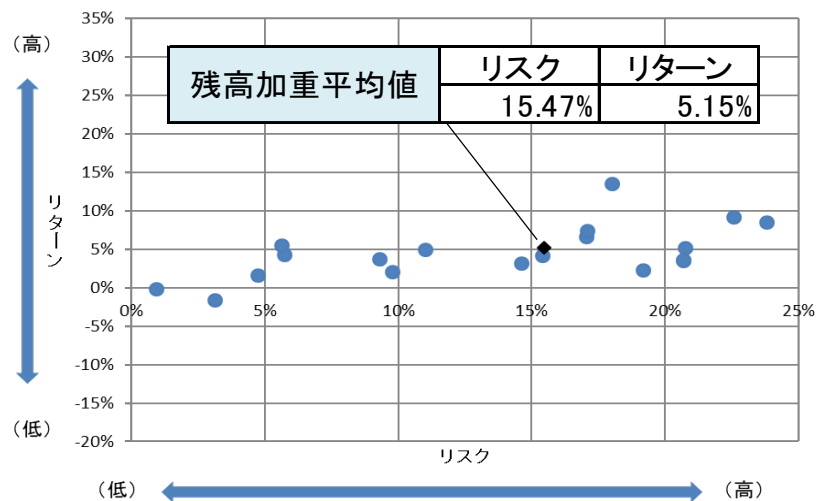
《リスク・リターン》2023 年 3 月末時点



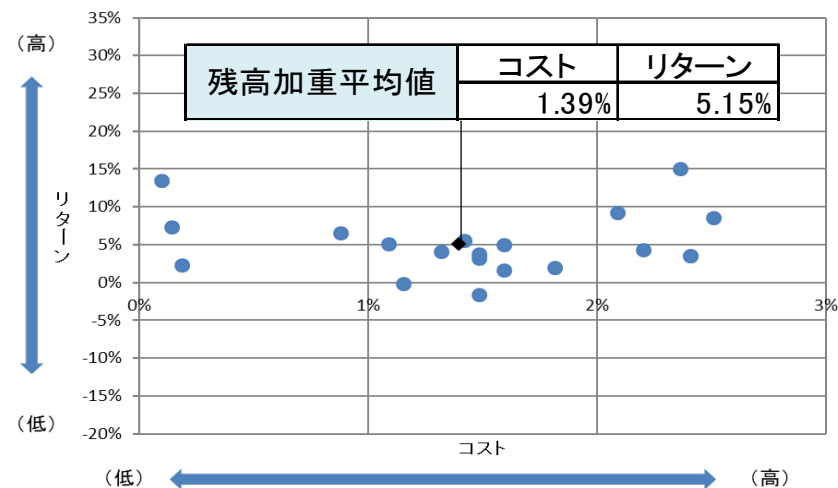
《コスト・リターン》2023 年 3 月末時点



《リスク・リターン》2022 年 3 月末時点



《コスト・リターン》2022 年 3 月末時点



【参考：設定期間5年超の商品における投資信託残高上位20銘柄】

2024年3月末時点				
残高順位	銘柄名	リスク	コスト	リターン
1位	たわらノーロード 先進国株式	17.20%	0.10%	19.90%
2位	トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	22.80%	1.09%	21.66%
3位	しんきんJリートオープン(毎月決算型)	14.90%	1.49%	0.65%
4位	しんきん3資産ファンド(毎月決算型)	9.24%	1.49%	6.82%
5位	たわらノーロード バランス(8資産均等型)	10.00%	0.14%	8.12%
6位	たわらノーロード 新興国株式	17.97%	0.19%	7.56%
7位	グローバルAIファンド	27.67%	2.37%	22.74%
8位	たわらノーロード 日経225	17.03%	0.14%	15.75%
9位	しんきんインデックスファンド225	17.00%	0.88%	14.87%
10位	ダイワ・インド株ファンド	22.13%	2.51%	17.34%
11位	しんきん好配当利回り株ファンド	14.72%	1.32%	13.95%
12位	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	5.52%	1.71%	3.47%
13位	しんきんグローバル6資産ファンド(毎月決算型)	10.84%	1.60%	7.30%
14位	しんきん世界好配当利回り株ファンド(毎月決算型)	21.59%	2.09%	13.74%
15位	コーポレート・ボンド・インカム(為替ノーヘッジ型)	6.22%	1.42%	6.73%
16位	たわらノーロード TOPIX	14.23%	0.19%	14.22%
17位	ニッセイ／パトナム・インカムオープン	6.42%	2.20%	5.86%
18位	三井住友・グローバル・リート・オープン	21.00%	2.41%	4.04%
19位	三井住友・グローバル・リート・オープン(3カ月決算型)	20.98%	2.41%	4.13%
20位	グローバルSDGs株式ファンド	13.69%	2.13%	14.70%

2023年3月末時点				
残高順位	銘柄名	リスク	コスト	リターン
1位	しんきんJリートオープン(毎月決算型)	14.60%	1.49%	3.17%
2位	トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	20.73%	1.09%	5.16%
3位	たわらノーロード先進国株式	17.99%	0.10%	13.54%
4位	しんきん3資産ファンド(毎月決算型)	9.31%	1.49%	3.74%
5位	たわらノーロードバランス(8資産均等型)	10.14%	0.14%	5.41%
6位	グローバルAIファンド	27.13%	2.37%	15.08%
7位	しんきんインデックスファンド225	17.04%	0.88%	6.60%
8位	たわらノーロード新興国株式	19.16%	0.19%	2.29%
9位	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	4.75%	1.60%	1.60%
10位	しんきん好配当利回り株ファンド	15.39%	1.32%	4.16%
11位	たわらノーロード日経225	17.07%	0.14%	7.40%
12位	コーポレート・ボンド・インカム(為替ノーヘッジ型)	5.63%	1.42%	5.56%
13位	ダイワ・インド株ファンド	23.79%	2.51%	8.58%
14位	しんきんグローバル6資産ファンド(毎月決算型)	11.00%	1.60%	4.97%
15位	ニッセイ／パトナム・インカムオープン	5.72%	2.20%	4.31%
16位	三井住友・グローバル・リート・オープン	20.68%	2.41%	3.52%
17位	しんきん世界好配当利回り株ファンド(毎月決算型)	22.56%	2.09%	9.24%
18位	しんきん世界アロケーションファンド	3.12%	1.49%	-1.65%
19位	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン(毎月分配型)	9.79%	1.82%	2.03%
20位	三井住友・グローバル・リート・オープン(3ヵ月決算型)	20.67%	2.41%	3.60%

2022年3月末時点				
残高順位	銘柄名	リスク	コスト	リターン
1位	しんきんJリートオープン(毎月決算型)	14.60%	1.49%	3.17%
2位	トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	20.73%	1.09%	5.16%
3位	しんきん3資産ファンド(毎月決算型)	9.31%	1.49%	3.74%
4位	たわらノーロード先進国株式	17.99%	0.10%	13.54%
5位	しんきんインデックスファンド225	17.04%	0.88%	6.60%
6位	グローバルAIファンド	27.13%	2.37%	15.08%
7位	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	4.75%	1.60%	1.60%
8位	三井住友・グローバル・リート・オープン	20.68%	2.41%	3.52%
9位	しんきん好配当利回り株ファンド	15.39%	1.32%	4.16%
10位	たわらノーロード新興国株式	19.16%	0.19%	2.29%
11位	ニッセイ／パトナム・インカムオープン	5.72%	2.20%	4.31%
12位	コーポレート・ボンド・インカム(為替ノーヘッジ型)	5.63%	1.42%	5.56%
13位	しんきんグローバル6資産ファンド(毎月決算型)	11.00%	1.60%	4.97%
14位	しんきん世界アロケーションファンド	3.12%	1.49%	-1.65%
15位	ダイワ・インド株ファンド	23.79%	2.51%	8.58%
16位	しんきん世界好配当利回り株ファンド(毎月決算型)	22.56%	2.09%	9.24%
17位	三井住友・グローバル・リート・オープン(3ヵ月決算型)	20.67%	2.41%	3.60%
18位	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン(毎月分配型)	9.79%	1.82%	2.03%
19位	たわらノーロード日経225	17.07%	0.14%	7.40%
20位	ニッセイ日本インカムオープン	0.92%	1.16%	-0.13%

外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI

2022年に1月に金融庁から公表された「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPIについて」の中で定義された指標の定義・検証結果は以下の通りです。

○外貨建保険の運用損益別顧客比率とは

外貨建保険を保有しているお客さまについて、基準日時点で保有している契約の運用損益を算出し、運用損益別にお客さまの比率を示した指標です。

○外貨建保険のコスト・リターンとは

保険契約開始から5年以上経過した契約のコストとリターンの関係を示した指標です。

《他の金融商品と比較する際の留意点》

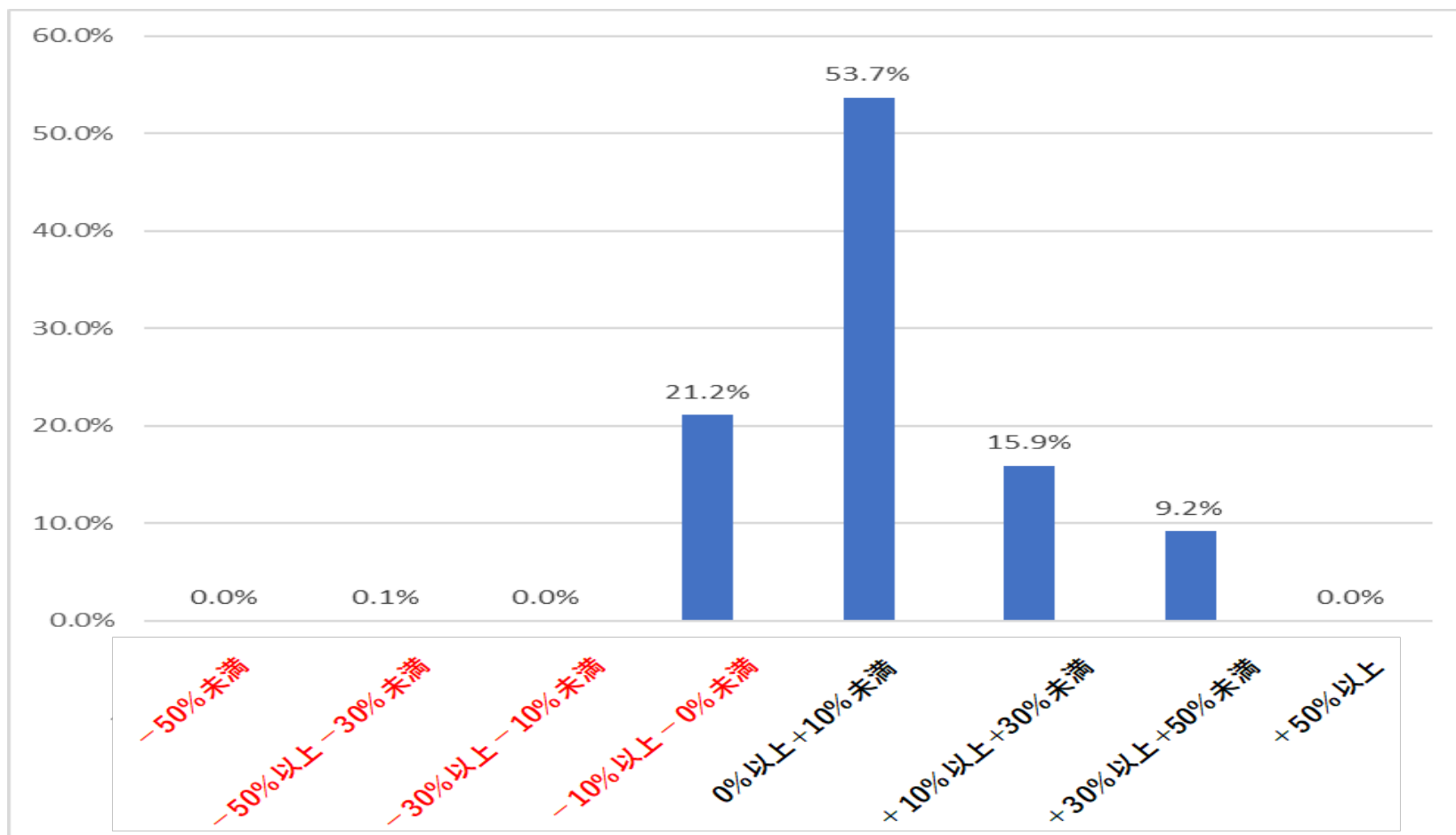
外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に、契約後の早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払保険料を下回る場合があります。

解約返戻金は基準日時点の為替レートで円貨換算しており、満期まで保有した場合や、外貨で受け取る場合の評価とは異なります。

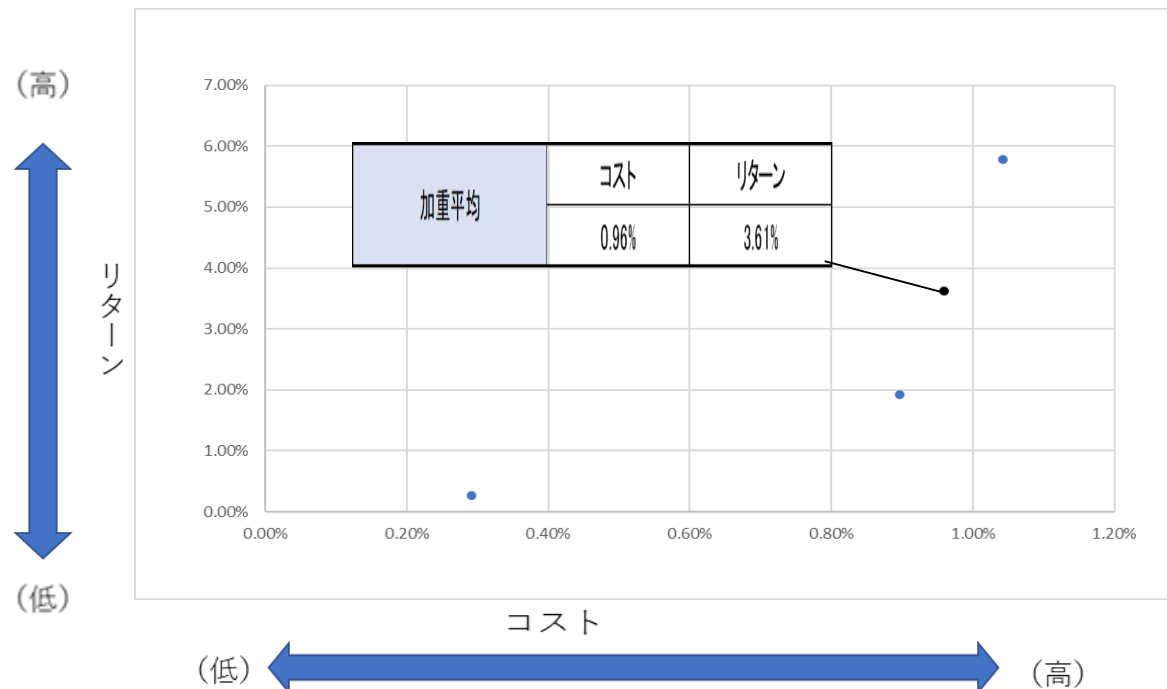
【比較可能な共通 KPI】（2024年3月末基準）

1.運用損益別顧客比率

2024年3月末時点で、**78.8%のお客さまの運用損益率がプラス**となりました。



2. 銘柄別コスト・リターン



外貨建保険取扱商品

商品名称	コスト	リターン
ロングドリーム	0.29%	0.25%
ロングドリームGOLD	0.90%	1.92%
ロングドリームGOLD2	1.04%	5.78%

《条件》

対象契約: 当金庫が保険募集を行い、保険契約開始から5年以上経過した契約

コスト: 基準日に5年以上保有している契約について、各契約の新契約手数料率と継続手数料率(支払累計)の合計値を契約期間(経過月数)で年率換算したものを、各契約の一時払保険料で加重平均

リターン: 基準日に5年以上保有している契約について、各契約の契約時点の一時払保険料に対する、基準日時点の解約払戻金額+基準日までの既支払金額の増加率を年率換算したものを、各契約の一時払保険料で加重平均

※上記は将来における当金庫取り扱いの外貨建保険のリターンを保証するものではありません。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

金融事業者の名称		東濃信用金庫		
■取組方針掲載ページのURL：		https://www.shinkin.co.jp/tono/toshin/pdf/okyakusama.pdf		
■取組状況掲載ページのURL：		https://www.shinkin.co.jp/tono/news/pdf/20241115okyakusama.pdf		
原 則		実施・不実施 ※6	取組方針の該当箇所 ※6	取組状況の該当箇所 ※6
原則 2	【顧客の最善の利益の追求】 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。	実施	2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮 4. お客さま本位の業務運営を行うための人材育成と販売態勢	P4 2.(1) お客さま本位のコンサルティング機能の発揮 P6 4.(1) お客さま本位の業務運営を行うための人材育成と販売態勢
	(注) 金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。	実施	1. お客さまのニーズを配慮した商品ラインナップの整備とサービスの提供 2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮	P2 1.(1)(2)(3) お客さまのニーズを配慮した商品ラインナップの整備とサービスの提供 P4 2.(2) お客さま本位のコンサルティング機能の発揮
原則 3	【利益相反の適切な管理】 金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。	実施	5. 利益相反管理	P8 5.(1) 利益相反管理
	(注) 金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。 ・販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合 ・販売会社が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合 ・同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合	実施	5. 利益相反管理	P8 5.(2)(3) 利益相反管理
原則 4	【手数料等の明確化】 金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。	実施	2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮	P4 2.(5) お客さま本位のコンサルティング機能の発揮
原則 5	【重要な情報の分かりやすい提供】 金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則4に示された事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。	実施	2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮	P4 2.(1) お客さま本位のコンサルティング機能の発揮
	(注1) 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益(リターン)、損失その他のリスク、取引条件 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由(顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む) ・顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容(第三者から受け取る手数料等を含む)及びこれが取引又は業務に及ぼす影響	実施	2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮	P4 2.(2)(5) お客さま本位のコンサルティング機能の発揮
	(注2) 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである((注2)～(注5)は手数料等の情報を提供する場合においても同じ)。	実施	2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮	P4 2.(6)(7) お客さま本位のコンサルティング機能の発揮

原則 6	(注3)	金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。	実施	2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮	P4 2.(8) お客さま本位のコンサルティング機能の発揮
	(注4)	金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配慮した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。	実施	2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮	P4 2.(5)(8) お客さま本位のコンサルティング機能の発揮
	(注5)	金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。	実施	2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮	P4 2.(8) お客さま本位のコンサルティング機能の発揮
	【顧客にふさわしいサービスの提供】 金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。		実施	2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮	P4 2.(1)(2) お客さま本位のコンサルティング機能の発揮
	(注1)	金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。 ・顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと ・具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容(手数料を含む)と比較しながら行うこと ・金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと	実施	2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮 3. お客さまとの信頼関係の強化 4. お客さま本位の業務運営を行うための人材育成と販売態勢	P4 2.(2)(3)(4)(7) お客さま本位のコンサルティング機能の発揮 P5～6 3.(2)(3) お客さまとの信頼関係の強化 P6～7 4.(3) お客さま本位の業務運営を行うための人材育成と販売態勢
	(注2)	金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。	実施	2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮	P4 2.(6) お客さま本位のコンサルティング機能の発揮
	(注3)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においてそれに沿った販売がなされるよう留意すべきである。	非該当	最終行:なお、原則6(注3)は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 ※上記の原則～、以下4行
原則 7	(注4)	金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。	実施	2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮	P4 2.(2) お客さま本位のコンサルティング機能の発揮
	(注5)	金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。	実施	3. お客さまとの信頼関係の強化	P5～6 3.(1) お客さまとの信頼関係の強化
	【従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの仕組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。		実施	4. お客さま本位の業務運営を行うための人材育成と販売態勢	P6 4.(2)(6) お客さま本位の業務運営を行うための人材育成と販売態勢
	(注)	金融事業者は、各原則(これらに付されている注を含む)に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。	実施	4. お客さま本位の業務運営を行うための人材育成と販売態勢	P6～7 4.(4)(5) お客さま本位の業務運営を行うための人材育成と販売態勢

【照会先】		
部署	営業統括部 ライフサポート課	
連絡先	TEL 0572-25-2120 FAX 0572-25-2822 E-mail:gyoumuka@tono-shinkin.jp	