

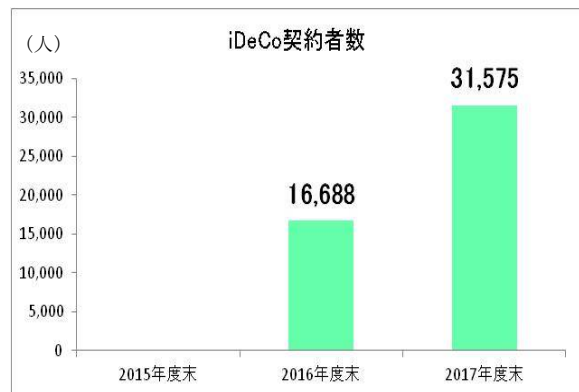
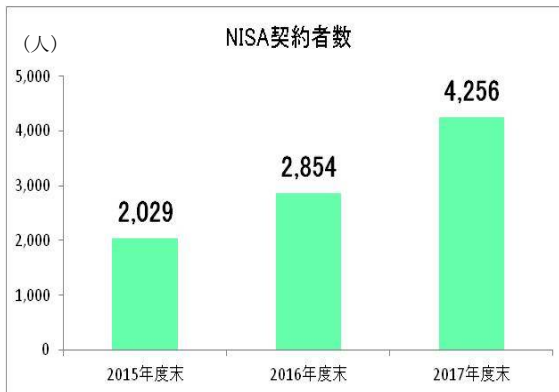
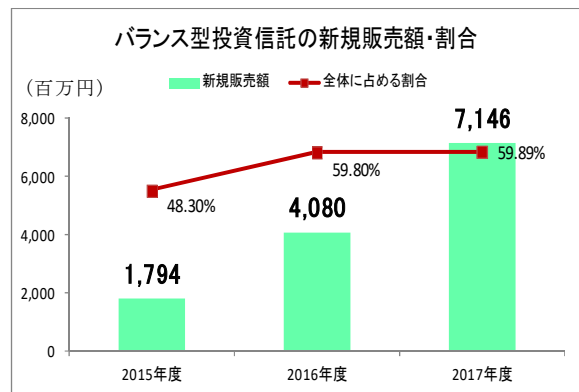
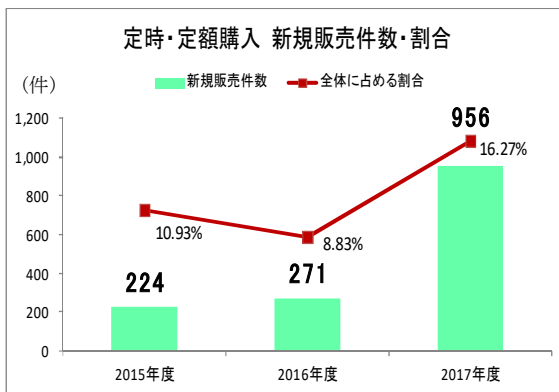
2017年度の取り組み状況について

1. お客様の生活を生涯にわたってサポートしていくことを第一に考えた取り組み

(1) 長期的・安定的な資産形成のご提案

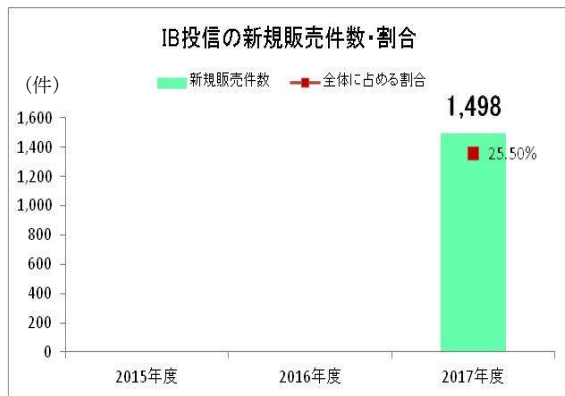
- 投資信託のご購入を検討されるお客様に対し、時間分散の観点から「定時・定額購入」を、また投資先分散の観点から「バランス型ファンド」などを中心とした「コア・サテライト運用^(※)」をご提案しています。
- 税制面のメリットを活かせる長期積立の手段として、「つみたてNISA」や、「個人型確定拠出年金 (iDeCo)」のご契約をお勧めしています。

(※)「コア・サテライト運用」とは、資産を安定的に運用する『コア』部分と、積極的に運用する『サテライト』部分に分けて、お客様のライフステージやニーズ等に応じてバランスよく組み合わせる運用手法です。



(2) お客様の利便性の向上に向けた取り組み

- 店舗窓口にお越しいただくことが困難なお客様や、ご都合のよい時間での手続きをご希望されるお客様のために、2017年8月よりインターネットバンキング投資信託 (IB投信) のサービスを開始しました。
- 2018年3月に、投資信託のお申込み受付をタブレット端末で行うことにより、一連のお手続きがペーパーレスで完結する仕組みを導入し、お客様のお申込み手続きに要する時間が短縮されました。



2. 利益相反を適切に管理する取り組み

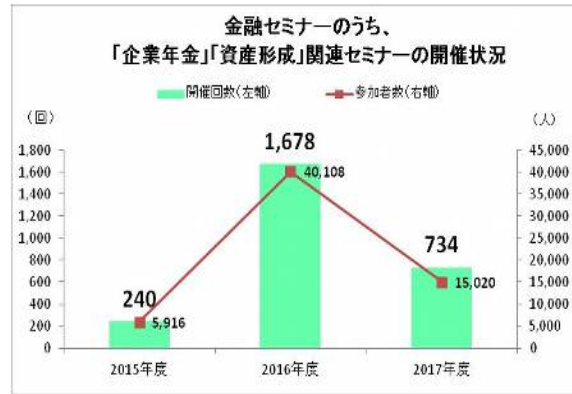
- 利益相反取引については、内部規程・マニュアル等を整備し、適切に管理・運用してまいります。2017年度は、金融商品の販売に関して、お客様との間で利益相反が問題となった事案はございません。
- 当金庫が取り扱う投資信託の商品は、業態の中央機関である労金連合会において利益相反の管理も含め審議・選定されたものの中から、当金庫が適切性を審査したうえで選定しています。
- ろうきん業態のグループ会社として、投資信託運用会社や保険会社は存在しないことから、グループ会社の商品を優先的に推奨・販売することはありません。

3. 手数料等に係る情報提供の取り組み

- 当金庫の商品・サービスのご提供に際し、商品・サービスの開発・維持・システム運用、事務手続き、コンサルティング業務などに係る費用の対価として、お客様から手数料をいただく場合がございます。
手数料の一覧は、店舗窓口にご用意しているほか、ホームページでもご確認いただけます。
- 投資信託のご提案に際しては、商品ごとの手数料を一覧で表示したリーフレット『投資信託ラインアップ』を使用して、わかりやすい説明に努めています。

4. お客様の立場に立ったわかりやすい情報提供の取り組み

- 幅広いテーマで金融知識の向上に役立つセミナーを積極的に開催し、お客様の資産形成の支援に努めました。

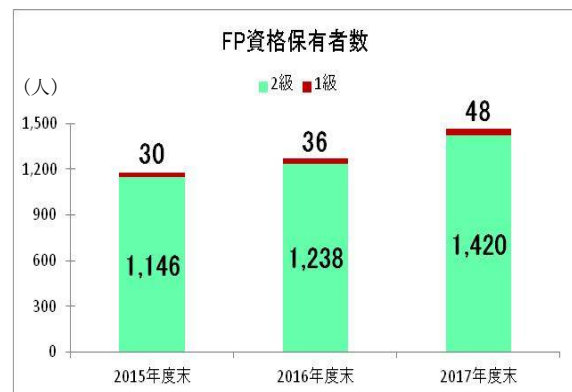
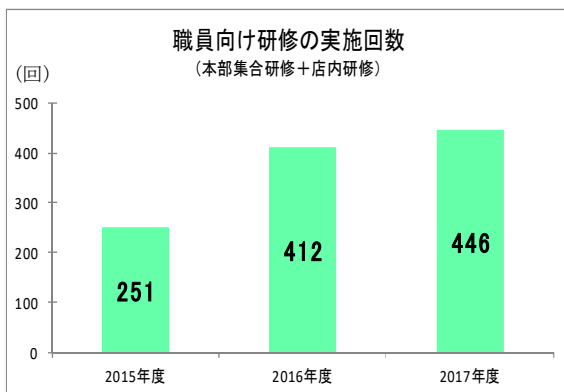


※ 2016年度は、2017年1月の個人型確定拠出年金(iDeCo)の加入対象者拡大に伴い、会員・企業へのセミナーが増加しました。

- ホームページに投資信託の特設サイトを設け、初めて投資信託をご購入されるお客様向けに、制度内容や預金との違い、リスクとリターンの関係、投資先ごとのメリット・デメリットなど、投資に役立つ情報をわかりやすく掲載しています。
- 商品の販売に際しては、お客様一人ひとりの知識、投資経験、財産の状況および投資目的等に照らし、わかりやすい情報提供に努めています。とりわけご高齢のお客様に対する投資信託の販売に際しては、より丁寧な説明と、厳格な適合性判定および意思確認(お客様との複数回の面談および当金庫役席者の同席など)を行っています。

5. お客様一人ひとりに合った最適なサービス提供の取り組み

- 当金庫は、各営業店に「資産形成アドバイザー」を配置し、お客様からのご相談ニーズにお応えする体制を整えています。
- 「資産形成アドバイザー」は、定期的に本部集合研修を受講し、より高度な専門知識を身につけるとともに、その業務知識・スキルを各営業店の職員に伝えることで、金庫全体の相談・提案力の底上げを図っています。
- 当金庫は、金融商品や投資環境に関する職員の知識の向上を図るため、「FP技能士」などの資格取得の奨励・支援を行っています。



6. 「お客様本位の業務運営」の職員への定着と実践に向けた取り組み

- 全営業店のコンプライアンス担当者を対象とした研修にて、本方針の策定に至る背景・趣旨の説明を行いました。また、当該研修を受講したコンプライアンス担当者が各営業店にて店内研修を実施し、職員への周知・徹底を図りました。
- 『第6期中期経営計画』（2018-2020年度）では、計画策定のコンセプトに「すべての事業活動、日々の業務遂行においてお客様本位の業務運営を実践する」旨を掲げています。

取り組みの成果

当金庫の投資信託の保有者数、残高は着実に増加しています。これは、お客様一人ひとりのライフプランに基づく生活設計支援の取り組みが、お客様から支持された結果であると考えます。

今後もお客様との“Face to Face”のコミュニケーションを大切にして、「働く人のベスト金融アドバイザー」としての役割発揮に努めてまいります。



以上