

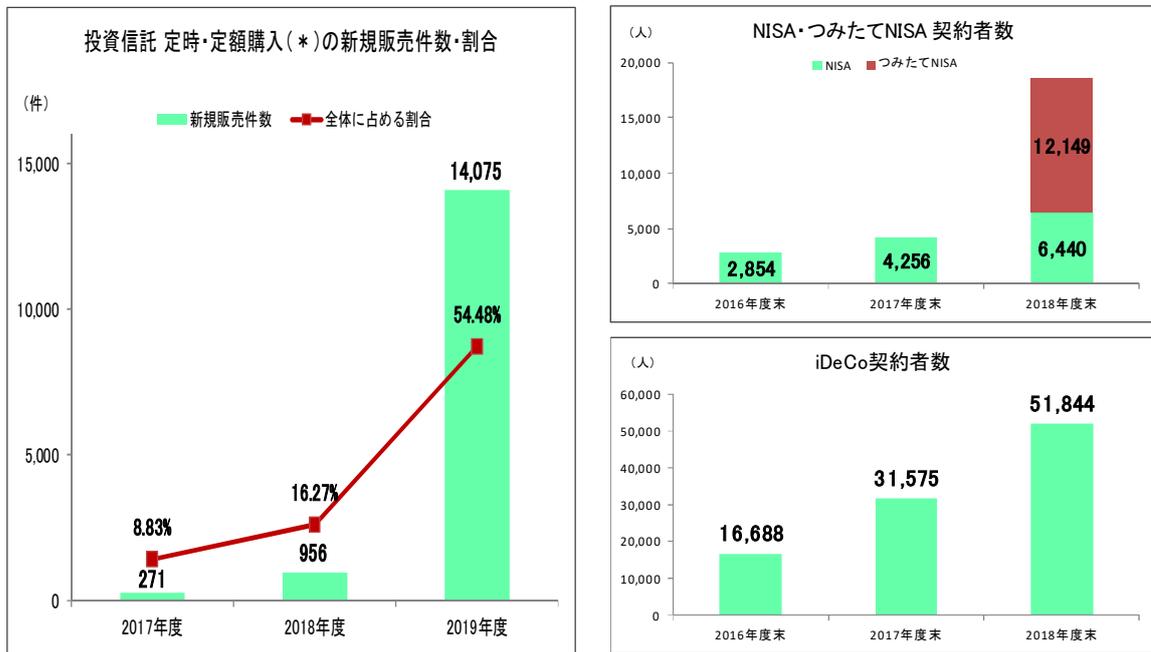
2018年度の取り組み状況について

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

お客様一人ひとりのライフプランやニーズに応じて、長期・積立・分散投資や税制面のメリットを活かせる資産形成および資産運用のご提案を行っています。

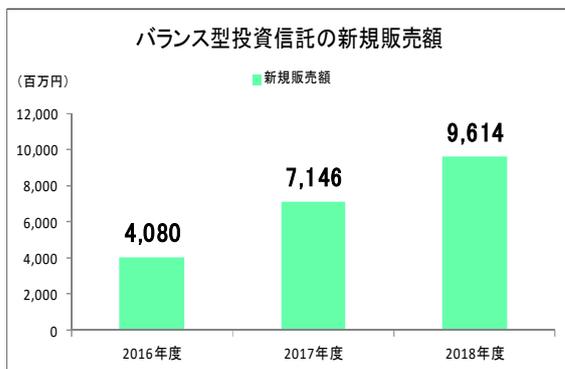
また、対面でのお取引のみならず、店舗窓口にお越しいただくことが困難なお客様や、ご都合のよい時間での手続きをご希望されるお客様のために、インターネットバンキングでご購入できる投資信託（IB投信）もご提供しています。

（1）長期・積立投資、非課税投資に関する取り組み状況

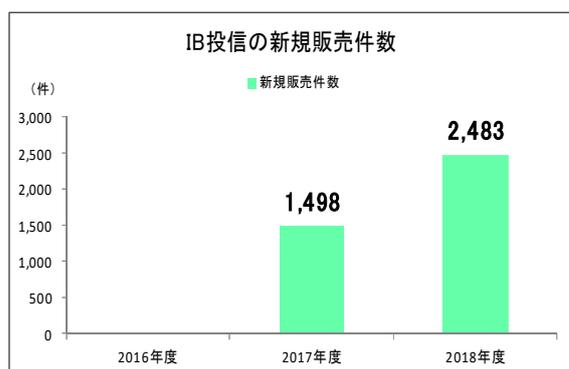


(*) 定時・定額購入とは、あらかじめお客様が設定した金額を毎月決まった日にご指定の普通預金口座から引き落とし、投資信託を自動的に買付するサービスです。少額から始められ、投資信託の購入時期を分散させる「ドル・コスト平均法」により、平均購入単価を安定させる効果が期待できます。

（2）分散投資に関する取り組み状況



(3) IB投資信託の状況

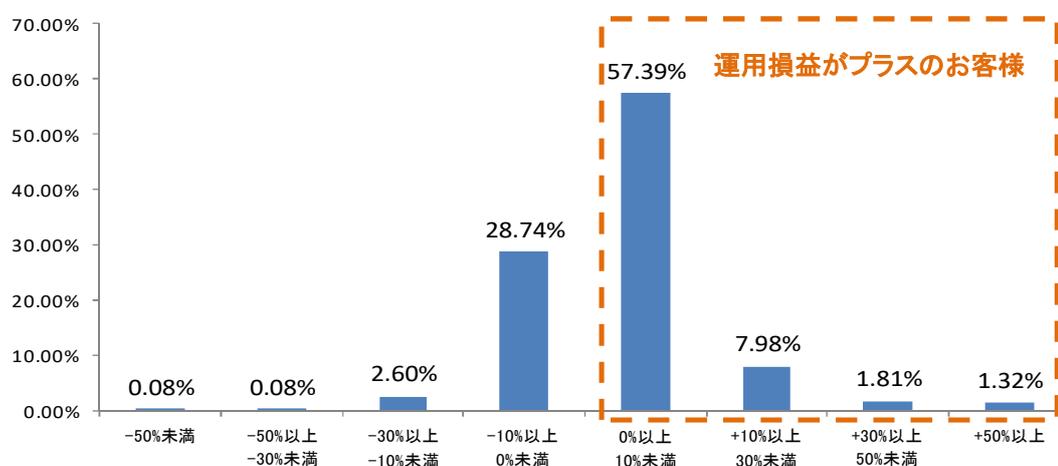


(4) 金融庁が定める「比較可能な共通KPI」の状況

お客様が各金融事業者を比較するための指標として、金融庁が設定した「比較可能な共通KPI」の状況は次のとおりです。

① 投資信託の運用損益別顧客比率

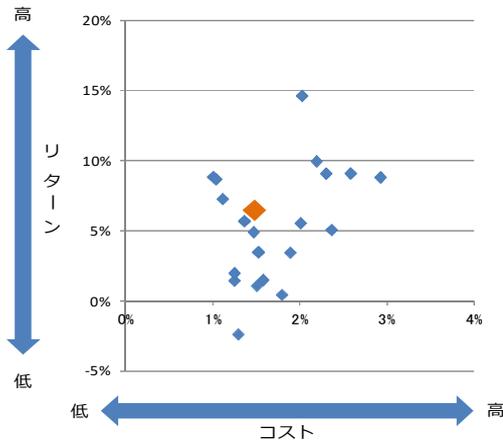
- この指標では、投資信託に関し、ご購入時以降どれくらいのリターンが生じているかについて、お客様の状況を分布で表しています。
- 2019年3月末時点で、投資信託の運用損益がプラスのお客様は全体の68.5%となっています。



② 投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターン / リスク・リターン

- この2つの指標では、設定後5年以上の投資信託の預り残高上位20銘柄について、コストとリターンの関係、リスクとリターンの関係を示しており、それぞれの平均値は、コストが1.55%、リスクが8.86%、リターンが6.06%となっています。
- 預り残高上位20銘柄中16銘柄でコストを上回るリターンが出ています。
- リスク(値動き)の小さいものから大きいものまで各種商品を取りそろえ、お客様の投資目的やリスク許容度に応じた商品をご利用いただいています。

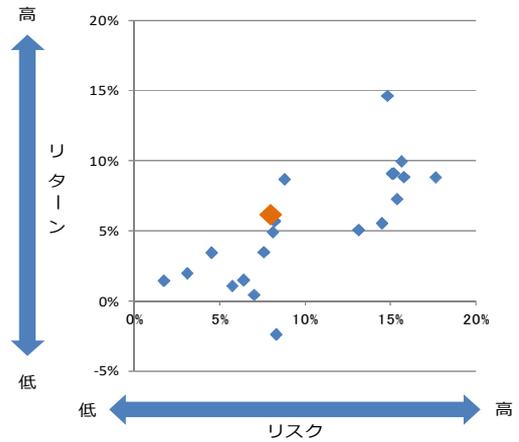
◆ 預り残高上位 20 銘柄のコスト・リターン



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.55	6.06

コスト	全体	販売手数料率の1/5+信託報酬率
	販売手数料率	取扱い時の最低販売金額での料率
	信託報酬率	実質的な信託報酬率の上限
リターン	過去5年間のトータルリターン(年率換算)	

◆ 預り残高上位 20 銘柄のリスク・リターン



残高加重平均値	リスク	リターン
	8.86	6.06

リスク	過去5年間の月次リターンの標準偏差(年率換算)
リターン	過去5年間のトータルリターン(年率換算)

<投資信託 預り残高上位 20 銘柄の一覧>

2019年3月末時点

No	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1	財産3分法ファンド(不動産・債券・株式)毎月分配型(財産3分法)	1.46	8.05	4.90
2	ニッセイ健康応援ファンド	2.01	14.74	14.60
3	日本債券ファンド	1.24	1.69	1.43
4	ファイナル・ブレンド(毎月分配型)	1.88	4.47	3.43
5	インデックスファンド225	0.99	15.70	8.82
6	トレンド・アロケーション・オープン	1.49	5.69	1.07
7	世界のサイフ	1.28	8.26	-2.39
8	世界の財産3分法ファンド(不動産・債券・株式)毎月分配型(世界の財産3分法)	1.35	8.15	5.68
9	ダイワ・US-REIT・オープン(毎月決算型)Bコース(為替ヘッジなし)	2.18	15.56	9.96
10	インデックスファンドJリート	1.03	8.74	8.66
11	ダイワ好配当日本株投信(季節点描)	2.00	14.42	5.54
12	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	1.57	6.34	1.49
13	世界三資産バランスファンド(毎月分配型)(セッション)	1.51	7.52	3.46
14	高格付債券ファンド(為替ヘッジ70)毎月分配型(73(しちさん))	1.24	3.06	1.96
15	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド(健次)	2.92	17.56	8.81
16	ダイワ外債ソブリン・オープン(毎月分配型)	1.78	6.95	0.43
17	三井住友・アジア・オセアニア好配当株式オープン(椰子の実)	2.35	13.06	5.05
18	朝日ライフSRI社会貢献ファンド(あすのはね)	2.57	15.12	9.09
19	グローバル・バリュー・オープン	2.29	15.01	9.07
20	トピックス・インデックスファンド	1.10	15.31	7.27

※ 設定後5年以上経過している投資信託の預り残高上位20銘柄を対象とします(DC専用投信、ファンドラップ専用投信、ETF、上場REIT、公社債投信、私募投信、外貨建て投信は除く)。

(5) お客様アンケートの状況

2018年5月から2019年3月末まで、投資信託・国債・個人年金保険をご購入いただいたお客様にアンケートを実施しました。合計324名の方にご回答いただき、金庫職員の対応について、約7割の方が「満足」、約2割の方が「やや満足」との評価をいただきました。

～ “くろうきん” ならではの” の取り組み ～

- ・お客様の資産形成支援にあたっては、元本保証の積立預金(財形貯蓄・エース預金)による計画貯蓄を基本に、お客様一人ひとりのニーズやリスク許容度に応じて投資信託・国債・iDeCo・つみたてNISA等の提案を行っています。
- ・お客様の可処分所得の向上に向けて、高金利ローンの利用を未然に防止するための啓発活動 および 当金庫ローンによる他行・他社ローンの借換え運動を実施しています。

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・運用しています。
- 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。

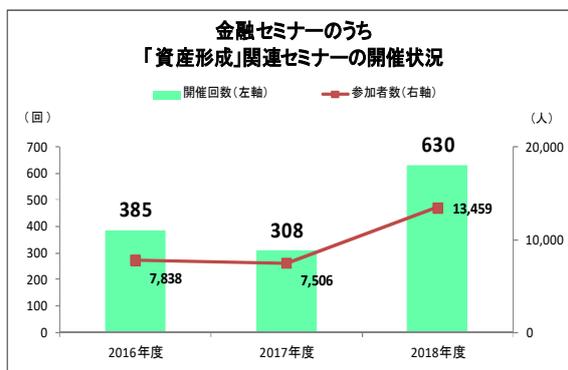
3. 手数料等に係る情報提供の取り組み

- 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、お客様説明用パンフレット『投資信託ガイド』を使用し、投資信託の仕組みや購入・保有・解約時にかかる手数料等の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

- 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。

- 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ました。そのうち資産形成関連のセミナーは、開催回数・参加者数ともに大幅に増加しました。



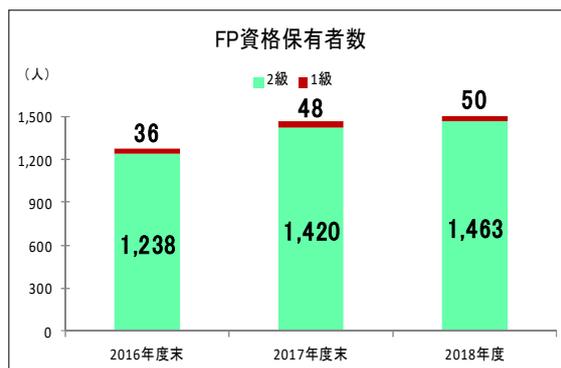
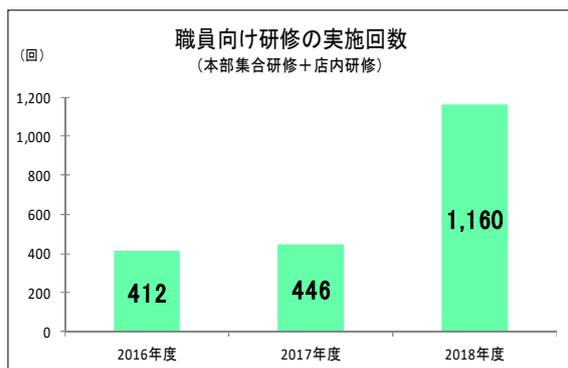
- 商品の販売に際しては、お客様一人ひとりの知識、投資経験、財産の状況および投資目的等に照らし、わかりやすい情報提供に努めています。とりわけご高齢のお客様に対する投資信託の販売に際しては、より丁寧な説明と、厳格な適合性判定および意思確認（お客様との複数回の面談および当金庫役席者の同席など）を行っています。

～ “くろうきん” ならではの” の取り組み ～

- ・2018年度は、職域での「多重債務防止」セミナーを年間170回開催し、お客様の生活防衛に取り組みました。
- ・大学生の金融リテラシー向上を目的とし、消費者問題や消費者行動をテーマとする大学の演習（ゼミ）への協力を行いました。

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。



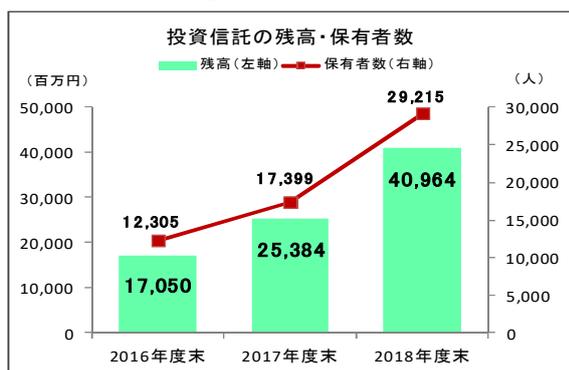
6. 「お客様本位の業務運営」の職員への定着と実践に向けた取り組み

- 全営業店の支店長が集まる会議や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、当該会議・研修を実施した後、各営業店にて店内研修を実施し、全職員への周知・徹底を図りました。
- 当金庫の業績評価制度では、投資信託の販売において、お客様の利益よりも目標達成を優先させることがないよう、お客様の資産形成に貢献することを第一義に、「新規販売額目標」の評価ウェイトを引き下げ、また、“お客様の資産をどれだけ増やしたか”を測る指標として「残高増加額目標」を新設しました。

取り組みの成果

当金庫の投資信託の残高、保有者数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