

お客さま本位の業務運営方針

岐阜信用金庫（以下「当金庫」）は、「地域社会繁栄へのご奉仕」「地元中小企業の健全な発展のサポート」「豊かな家庭生活実現のお手伝い」という経営理念のもと、お客さまから信頼され、安心してお取引いただける金融機関として、質の高い金融サービスを提供してまいります。

当金庫では、資産形成・資産運用における最良のサービスをお客さまに提供することが企業文化として定着するよう、「お客さま本位の業務運営方針」を制定し、常にお客さまの立場に立った業務運営を実践してまいります。また、取組状況や成果を定期的に確認、見直しを行うと共に、全役職員がこの方針に基づき、さらなるお客さま本位の業務運営に取組んでまいります。

1. お客さまの最善の利益の追求

当金庫は、お客さまのニーズとご意向を踏まえた商品・サービスの提供に継続的に取組み、役職員が高い専門性と職業倫理をもって、誠実かつ公正に業務を行い、お客さまの最善の利益を追求します。

取組計画

- 全役職員がお客さまの最善の利益が何かを理解するために、お客さまとの対話を通じたコミュニケーションを図ります。
- お客さまに最適と考えられる商品を提案するため、お客さまのライフプランや資産運用に関するご意向、知識、経験、資産の状況等の把握に努めます。
- 各種パンフレットやタブレット端末の利用により、より分かりやすくお客さまのライフプランに沿ったご提案に努めます。
- お客さまの安定的な資産形成をお手伝いするため、長期・積立・分散投資のご提案に努めます。
- お客さまのライフプランにあわせた保険本来の機能である「そなえる」「ふやす」「のこす」に着目したご提案に努めます。

2. 利益相反の適切な管理

当金庫は、「利益相反管理方針の概要」に則り、営業部門から独立した管理部門の設置および責任者の配置を行い、利益相反のおそれがある取引の特定および利益相反管理を一元的に行います。

取組計画

- 販売する商品については、商品の提供会社から当金庫が受領する手数料や取引条件等について、営業部門とは独立した利益相反管理統括部門が確認します。なお、「利益相反管理方針の概要」は当金庫のホームページにてご覧いただけます。
- 商品・サービスはお客さまの最善の利益に資するものを選定しております。

3. 手数料等の明確化

当金庫は、お客さまにご負担いただく手数料やその他費用については、透明性の向上を図り、お客さまの立場に立った平易で分かりやすい表現を用い説明を行います。

取組計画

- お客さまに直接、ご負担いただく手数料の他に、保険会社などの第三者から当金庫が受け取る手数料についても、お客さまに具体的な内容を分かりやすく説明するよう努めます。
- お客さまにご負担いただく手数料やその他経費については、パンフレットや目論見書およびタブレット端末の利用により、分かりやすい情報提供に努めます。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

当金庫は、金融商品の内容・リスク・取引条件などの情報について、お客さまに分かりやすく丁寧な説明を行います。

取組計画

- 金融商品・サービスの利益、損失、その他のリスク、取引条件等の重要な情報について、お客さまの立場に立った分かりやすく誠実な内容の情報提供を行います。
- 複数の金融商品をパッケージにした商品（外貨建一時払保険等）のご提案を行う際は、運用対象として比較可能な他の取扱い金融商品について諸条件（商品性・リスク・リターン等）を含めてご提案すること、お客さまに最適な運用方法をご判断いただけるよう情報提供に努めます。
- お客さまの知識・経験を踏まえ、明確で分かりやすく誤解を招くことのない誠実な情報提供に努めます。
- 仕組みが複雑またはリスクの高い金融商品のご提案を行う際は、リスク・リターンの関係など基本的な仕組みを含め、より丁寧な情報提供に努めます。
- お客さまの投資判断に重要な影響を及ぼす情報については、特にご留意していただけるよう丁寧な説明に努めます。

5. お客さまにふさわしいサービスの提供

当金庫は、お客さまのライフプランやニーズをお伺いした上で、金融商品に関する知識・経験・財産の状況等を踏まえ、お客さまにふさわしい商品やサービスのご提案を行います。

取組計画

- 金融商品のご提案を行う際は、まず、お客さまのご意向を伺った上で、お客さまのライフプラン等を踏まえたご資産の適切な投資割合を検討し、それに基づき具体的な金融商品のご提案を行うよう努めます。
- 具体的な金融商品のご提案を行う際は、当金庫が取扱う商品について、特定分野の商品に偏ることなく、横断的に様々な商品と比較しながら行うよう努めます。
- お客さまへ商品・サービスの提供後も、安心してお取引を継続いただけるようフォローアップを充実させ、より分かりやすい情報の提供や説明を行うよう努めます。
- 複数の金融商品をパッケージにした商品（外貨建一時払保険等）のご提案を行う際は、お客さまのご意向やライフプランに沿っているか検討した上で、ご提案するよう努めます。
- お客さまの多様なニーズにお応えし、最適な商品をご選択いただけるよう商品ラインアップの充実に努めます。
- 仕組みが複雑またはリスクの高い金融商品については、その商品の特性やお客さまの属性等を踏まえ、事前に当該商品のご提案が適切かどうか判断します。
- 金融知識や投資経験の少ないお客さま、ご高齢のお客さまには、商品性やリスクを十分にご理解いただくため、より丁寧で分かりやすい説明を行うほか、お客さまのご意向を踏まえたご提案を行うよう努めます。
- 当金庫役職員が取扱い商品に対する理解を深めるため、庫内教育・研修の充実に努めます。

6. 役職員に対する適切な動機づけの枠組み

当金庫は、「お客さまのために考動し、地域とともに成長する～For you～」を長期経営ビジョンとし、高付加価値営業を実現するために、役職員への適切な動機づけの枠組みおよび適切なガバナンス体制を整備してまいります。

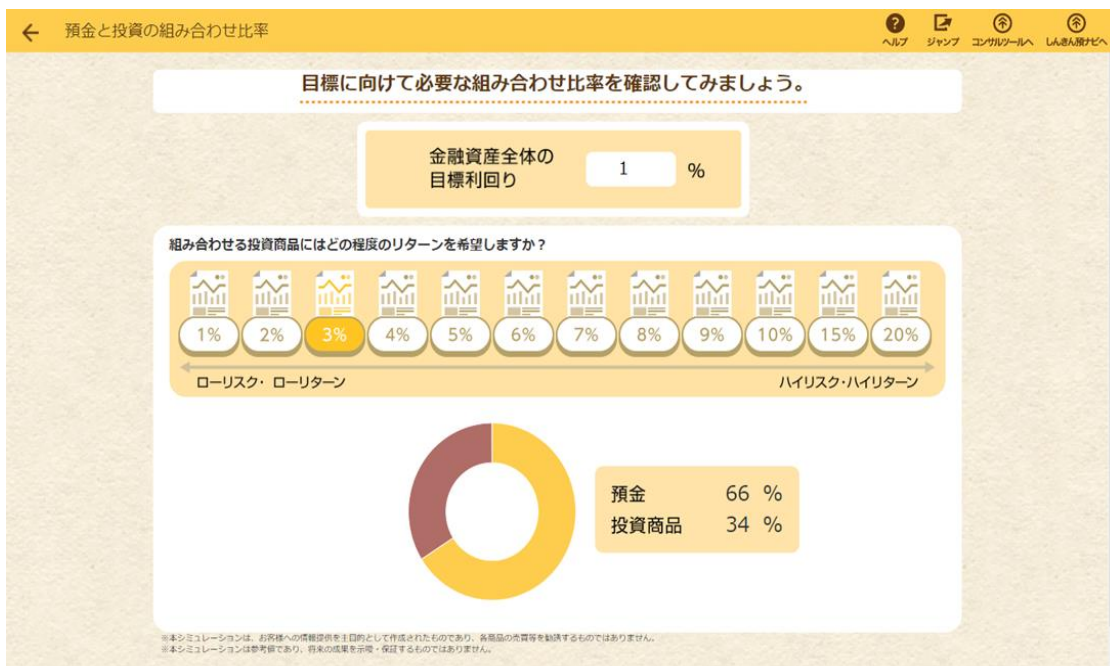
取組計画

- お客さまの最善の利益の追求に向けて、分かりやすい情報提供や真のニーズを踏まえたサービスを提供するため、必要な知識の習得や専門性の高い能力の向上に努めます。
- お客さま本位の業務運営方針に沿った営業活動を促すため、着実な顧客基盤の拡大や、預り資産残高等の継続的な積み上げをバランス良く評価する業績評価体系の導入により、お客さまの最善の利益を追求する体制を構築してまいります。

1-3.「コンサルティング営業支援ツール」の活用によるゴールベースアプローチ支援

お客さまの将来の目標に応じて資産形成をご提案するためのゴールベースアプローチを実践すべく、「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」に内包するシミュレーション一覧を活用し、長期分散投資の効果や目標額に対する毎月の必要積立金額等の算出を行う仕組みを導入しています。

【参考画面】



© Know's i-land, Inc.2024



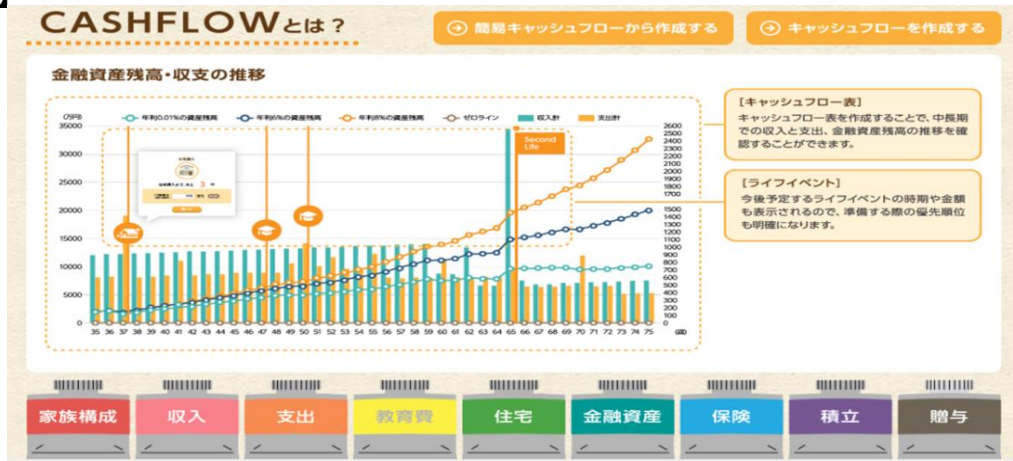
© Know's i-land, Inc.2024

※「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・開発です。

1-4. 「コンサルティング営業支援ツール」の活用によるコンサルティング支援

「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」の活用により、お客さまの様々なライフイベントに合わせたシミュレーションを行い、最適な商品・サービスがご提供できるように努めております。将来のキャッシュフロー表を作成し、理想のライフプランの実現に向けた、資産形成のご提案に活用しております。

【参考画面】



© Know's i-land, Inc.2024



© Know's i-land, Inc.2024

「モデルキャッシュフロー(※)」(※ノースアイランド 特許第6882971号)

※「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・開発です。

1-5. 高い専門性と職業倫理の確保

常にお客さまの立場に立った営業活動の実践をするため、当金庫の取組方針・取組状況を役職員に徹底し、職業倫理の醸成に努めております。

今後も継続的に「お客さま本位の業務運営方針」にかかる研修を実施することで、当金庫役職員の職業倫理の向上に努めます。

また集合研修やオンライン研修を随時実施しております。お客さまに最善のご提案ができるよう、コンプライアンスへの理解はもちろんのこと、商品知識の拡充等高い専門性・お客さまの最善の利益を図る企業文化が定着できるよう努めます。

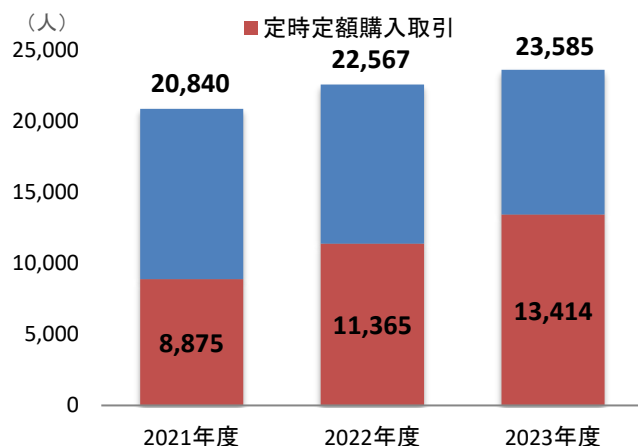
1-6. お客さまの最善の利益にそぐわないと考える行動

お客さまの不都合な時間帯や迷惑な場所での勧誘は行いません。又断定的な判断の提供や、事実と異なる説明をし、お客さまの誤解を招くような勧誘を行いません。お客さまの知識・経験・財産の状況に適合しない商品の販売は行いません。

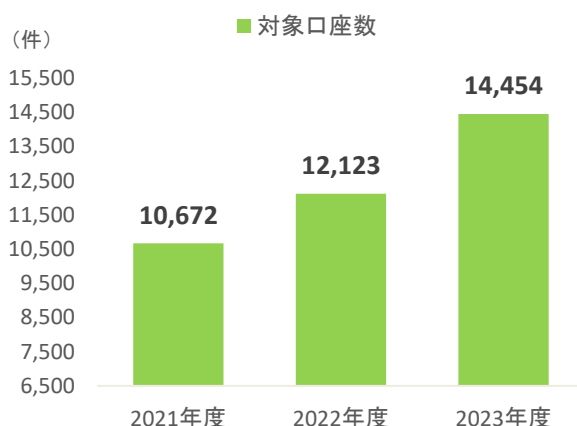
1-7. 投資信託のお取引状況

継続的なお客さま本位の業務運営の取組みにより、投資信託をお持ちのお客さまは増加基調です。また、「将来への資産形成を行いたい」というニーズにお応えできるように努めており、定時定額購入取引についても増加しております。

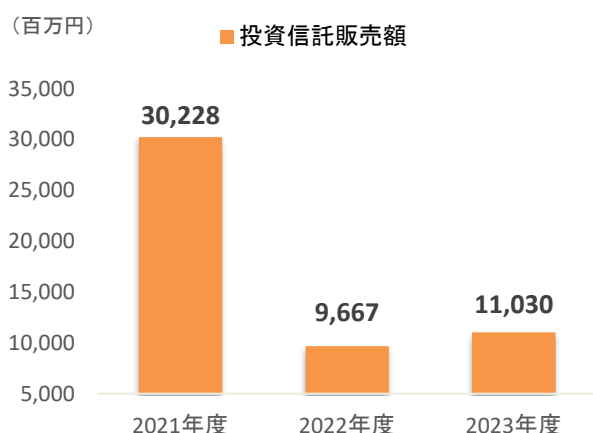
投資信託顧客数



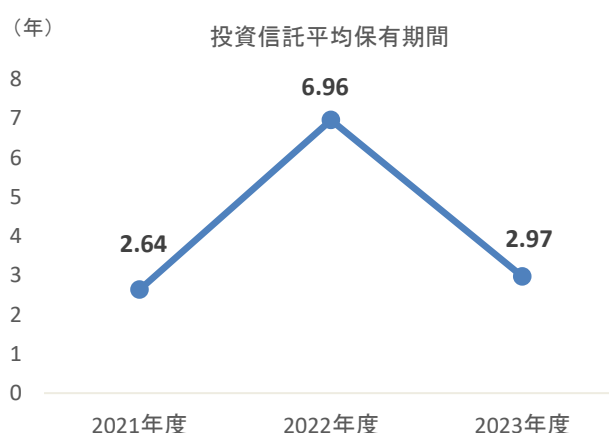
NISA口座数



投資信託販売額



投資信託平均保有期間



1-8. 投資信託販売上位5銘柄

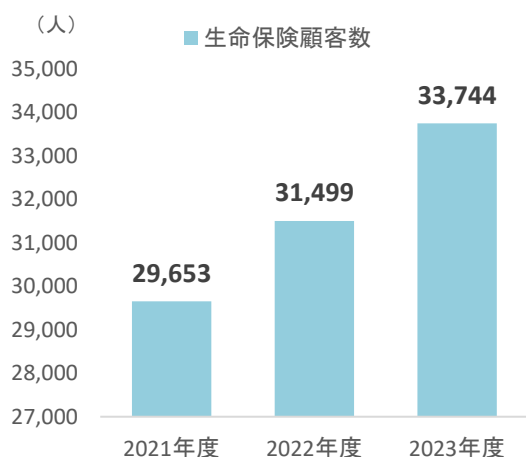
2022年度				
順位	銘柄名	投信会社名	カテゴリ	分配方式
1	ダイワJ-REITオープン(毎月分配型)	大和アセットマネジメント	国内リート	毎月
2	しんきんインデックスファンド225	しんきんアセットマネジメント投信	国内株式	年1回
3	ダイワ・US-REIT・オープン(毎月決算型)Bコース(為替ヘッジなし)	大和アセットマネジメント	海外リート	毎月
4	あおぞら・新グローバル分散ファンド(限定追加型) 2022-10	あおぞら投信	内外株式・債券	年1回
5	サイバーセキュリティ株式オープン(為替ヘッジなし)予想分配金提示型	三菱UFJアセットマネジメント	内外株式	毎月

2023年度				
順位	銘柄名	投信会社名	カテゴリ	分配方式
1	しんきんインデックスファンド225	しんきんアセットマネジメント投信	国内株式	年1回
2	ダイワJ-REITオープン(毎月分配型)	大和アセットマネジメント	国内リート	毎月
3	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)	大和アセットマネジメント	海外リート	毎月
4	しんきんS&P500インデックスファンド	しんきんアセットマネジメント投信	海外株式	年1回
5	ダイワ・インド株ファンド	大和アセットマネジメント	海外株式	年4回

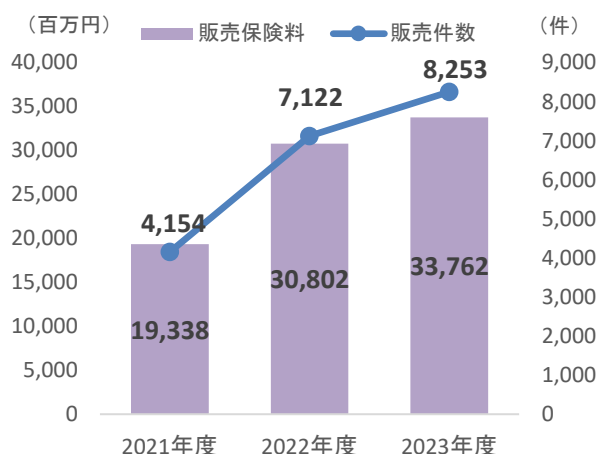
1-9. 生命保険の機能を活用したご提案とお取引の状況

お客さまのライフプランにあわせた保険本来の機能である「そなえる」「ふやす」「のこす」に着目したご提案を行っております。

生命保険顧客数



一時払生命保険販売状況

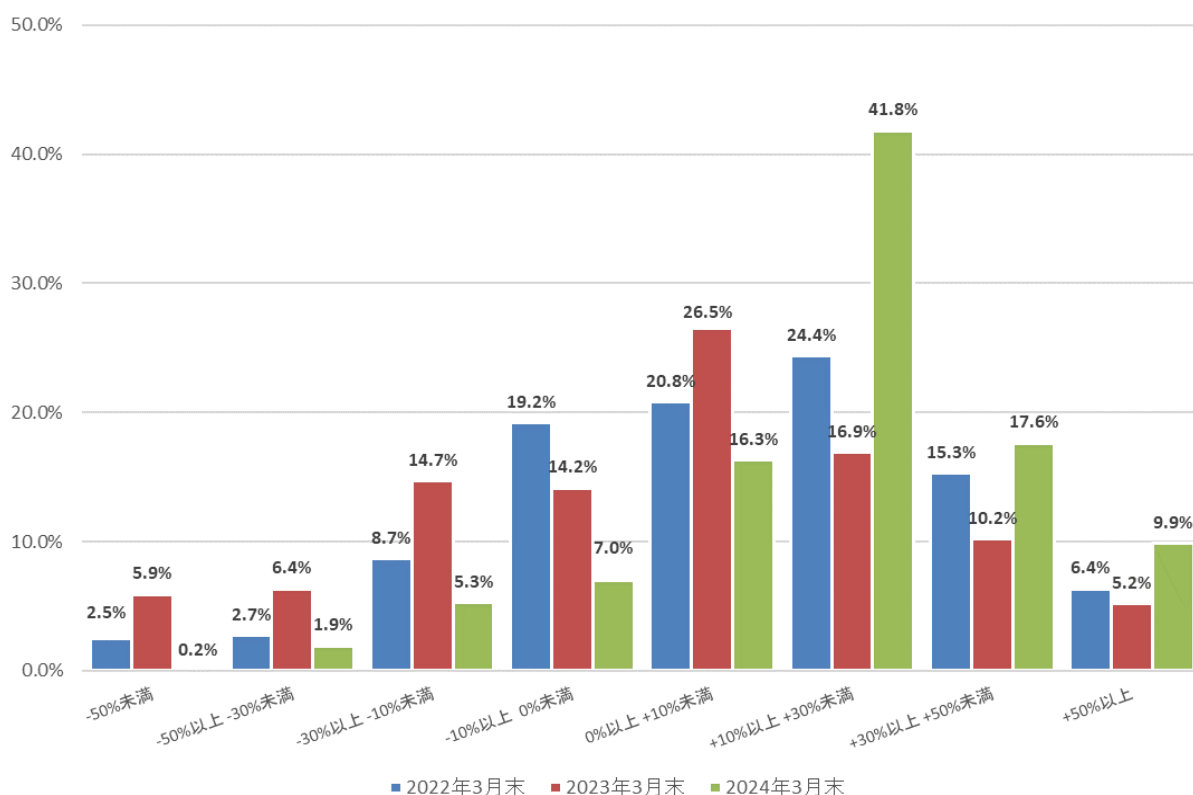


1-10. 投資信託販売会社における比較可能な成果指標(共通KPI) 2024年3月末基準

金融庁が公表した、お客さまが金融事業者を選定する上で、長期的にリスクや手数料等に見合ったリターンがどの程度生じているかを「見える化」するために、比較可能な「共通KPI」の3指標について、以下のように公表します。

投資信託運用損益別顧客比率

2024年3月末時点で、投資信託を保有されている個人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、85.6%のお客さまの運用損益がプラスとなっております。



1-11. 投資信託販売会社における比較可能な成果指標（共通KPI） 2024年3月末基準

投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン

当金庫で取扱いをしている投資信託のうち、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、銘柄ごとのコストとリターンの関係を示した指標です。

投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン

当金庫で取扱いをしている投資信託のうち、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、銘柄ごとのリスクとリターンの関係を示した指標です。

◆コスト

基準日時点での販売手数料率（消費税込）の1/5（年率換算）と信託報酬率（消費税込）の合計値

※販売手数料

当庫取扱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）

◆リスク

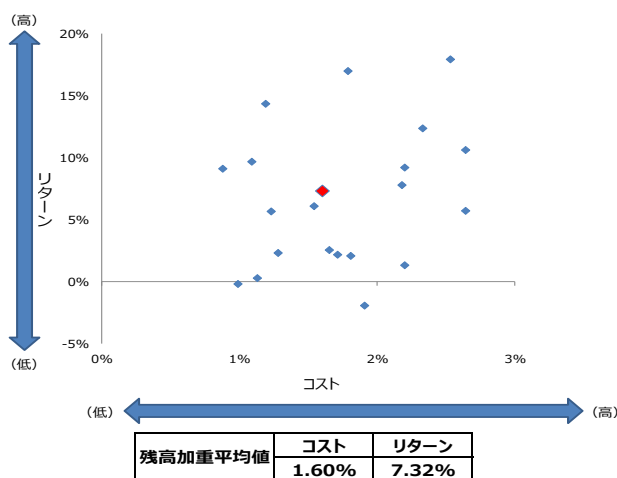
過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算）

◆リターン

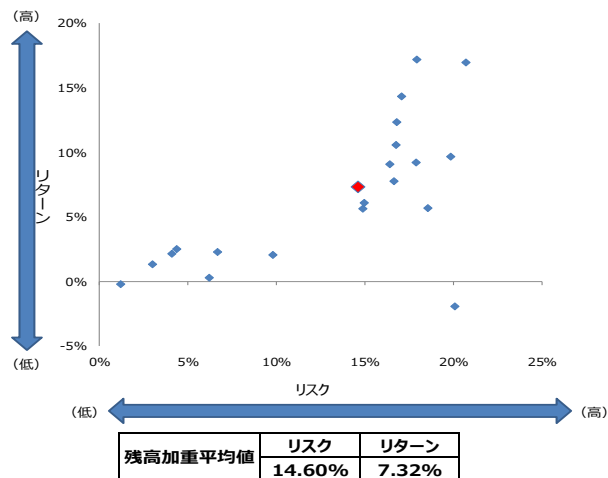
過去5年間のトータルリターン（年率換算）

【2022年3月末】

投資信託預り残高上位銘柄のコスト・リターン

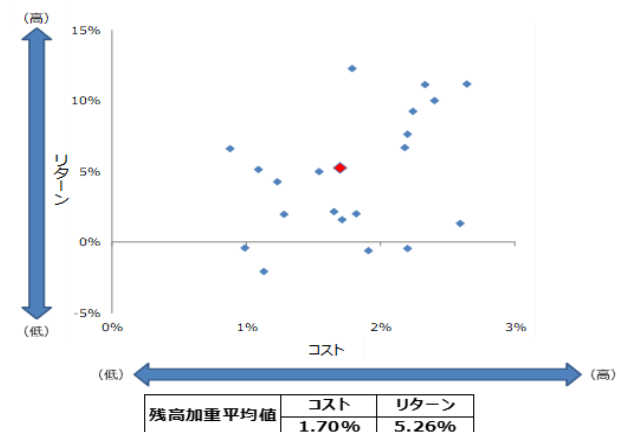


投資信託預り残高上位銘柄のリスク・リターン

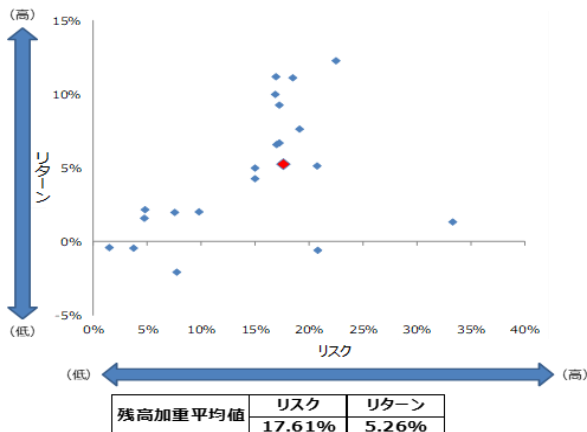


【2023年3月末】

投資信託預り残高上位銘柄のコスト・リターン

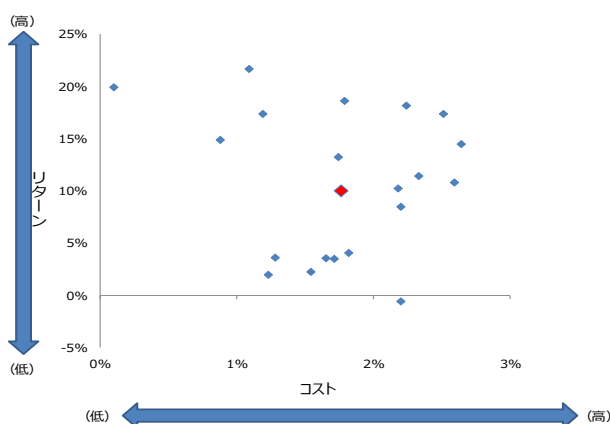


投資信託預り残高上位銘柄のリスク・リターン



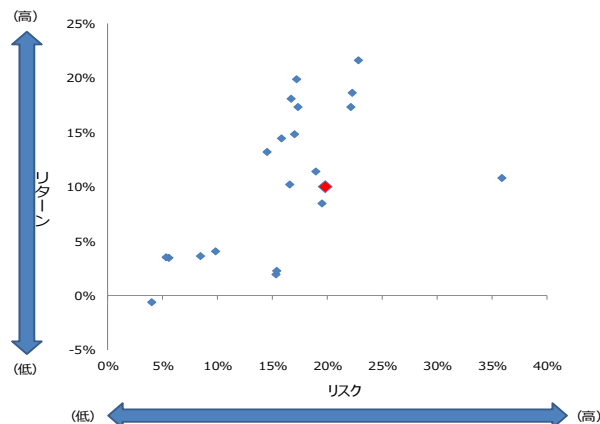
【2024年3月末】

投資信託預り残高上位銘柄のコスト・リターン



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.76%	10.01%

投資信託預り残高上位銘柄のリスク・リターン



残高加重平均値	リスク	リターン
	19.78%	10.01%

1-12. 投資信託預り残高上位20銘柄(2024年3月末)

No.	銘柄名	コスト	リスク	リターン	残高 (百万円)
1	ダイワJ-REITオープン(毎月分配型)	1.23%	15.30%	1.96%	8,634
2	グローバル・フィンテック株式ファンド(年2回決算型)	2.59%	35.87%	10.81%	7,587
3	しんきんインデックスファンド225	0.88%	17.00%	14.87%	4,046
4	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)	2.33%	18.94%	11.41%	3,151
5	ロボット・テクノロジー関連株ファンド	1.79%	22.23%	18.63%	2,897
6	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン(毎月分配型)	1.82%	9.80%	4.08%	2,777
7	トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	1.09%	22.80%	21.66%	2,286
8	ラサール・グローバルREITファンド(毎月分配型)	2.20%	19.46%	8.47%	1,683
9	メディカル・サイエンス・ファンド	2.64%	15.80%	14.47%	1,451
10	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	1.71%	5.52%	3.47%	1,013
11	三井住友・アジア・オセアニア好配当株式オープン	2.18%	16.58%	10.23%	941
12	たわらノーロード 先進国株式	0.10%	17.20%	19.90%	742
13	AI(人工知能)活用型世界株ファンド	2.24%	16.66%	18.13%	726
14	フィデリティ・日本配当成長株・ファンド(分配重視型)	1.74%	14.49%	13.20%	652
15	ダイワ・インド株ファンド	2.51%	22.13%	17.34%	606
16	投資のソムリエ	2.20%	3.95%	-0.58%	562
18	高金利先進国債券オープン(毎月分配型)	1.28%	8.43%	3.62%	526
17	ファイン・ブレンド(資産成長型)	1.65%	5.32%	3.54%	515
19	DIAM J-REITオープン(毎月決算コース)	1.54%	15.34%	2.27%	515
20	三井住友・NYダウ・ジョーンズ・インデックスファンド(為替ノーヘッジ型)	1.19%	17.31%	17.35%	483

1-13. 外貨建保険の販売会社における比較可能な成果指標(共通KPI) (2024年3月末基準)

外貨建保険運用損益別顧客比率

2024年3月末時点で外貨建保険を保有されているお客さまの運用損益別の分布を示しました。

運用損益は、(基準日時点の解約返戻金額+基準日時点の既支払金額)－契約時点の一時払保険料(いずれも円換算)で計算しています。

運用損益率がプラスのご契約が全体の64.8%、マイナスのご契約が全体の35.2%となっております。

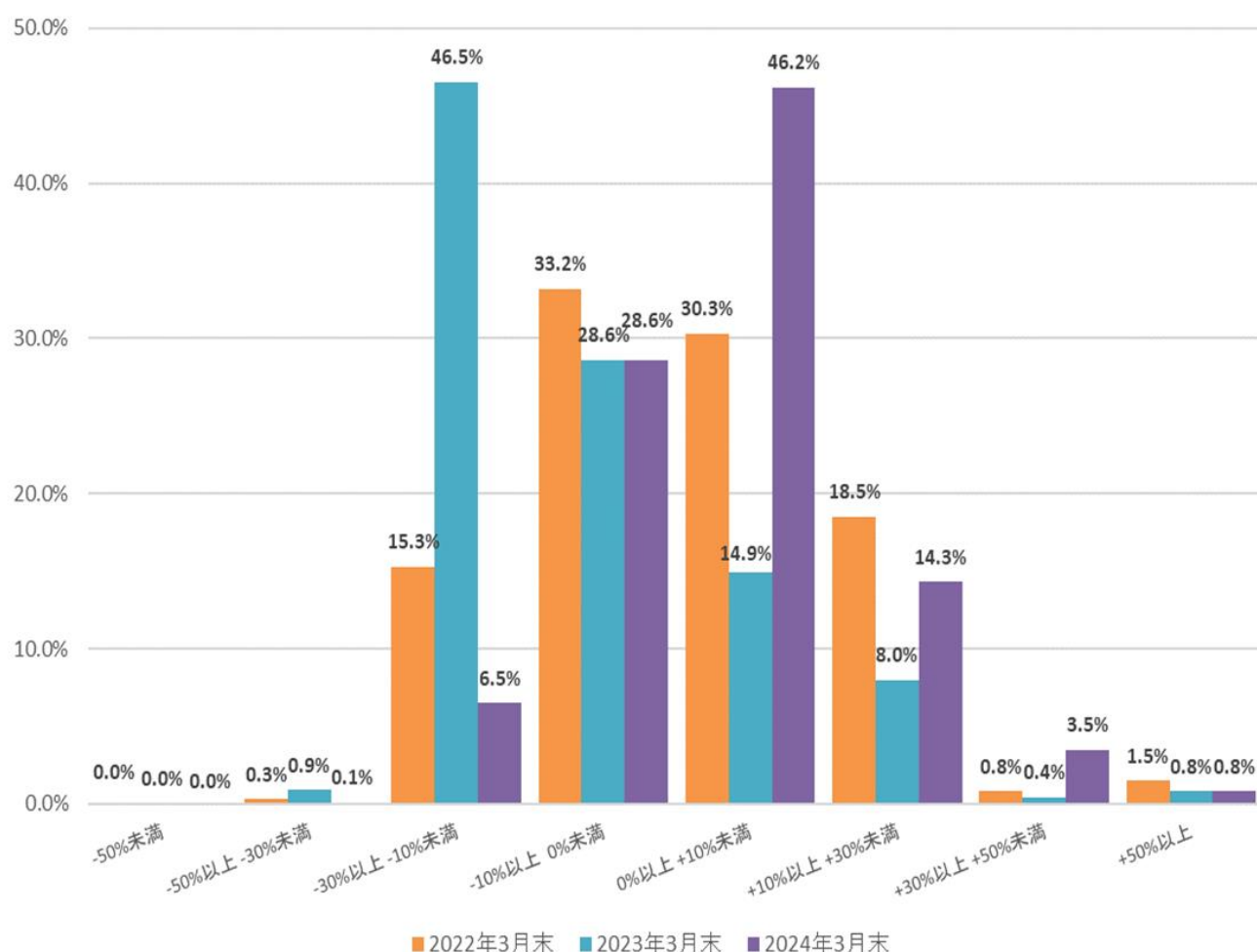
また、5年以上経過した契約については、全体の94.6%が運用損益率プラスとなっております。

＜他の金融商品と比較する際のご注意点＞

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2024年3月末時点の為替レートで円換算しており、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。



外貨建保険商品別コスト・リターン

当金庫が募集した契約のうち、保険契約開始から5年以上経過し基準日時点で有効なご契約を商品ごとにコストとリターンの関係を示した指標です。

No.	商品名	コスト	リターン
1	しあわせ、ずっと	0.81%	1.68%
2	たのしみ、ずっと	1.02%	3.40%
3	やさしさ、つなが	0.59%	0.23%
4	プレミアプレゼント	0.83%	3.19%
5	プレミアカレンシー・プラス2	0.88%	2.98%
6	えがお、ひろがる	1.01%	0.89%
7	アテナ	0.30%	3.65%
8	プレミアジャンプ3・年金(外貨建)	1.23%	0.99%
9	ふるはーとJロードグローバル	0.91%	4.47%
10	デュアルドリーム	1.49%	2.42%
11	プレミアカレンシー・プラス	0.70%	2.08%
12	アテナ2	0.36%	2.41%
13	プレミアジャンプ・年金(外貨建)	0.89%	1.95%
14	プレミアジャンプ2・年金(外貨建)	0.98%	2.09%
15	しあわせ、ずっとNZ	1.05%	2.30%

◆コスト(年率換算)

新契約手数料率と継続手数料率を基に各保険会社が計算した数値
 ※新契約手数料率
 保険会社が当金庫に支払う契約時手数料を一時払保険料で計算した数値
 ※継続手数料率
 保険会社が当金庫に契約後の照会対応等の対価として支払う手数料に基
 づいて計算した数値

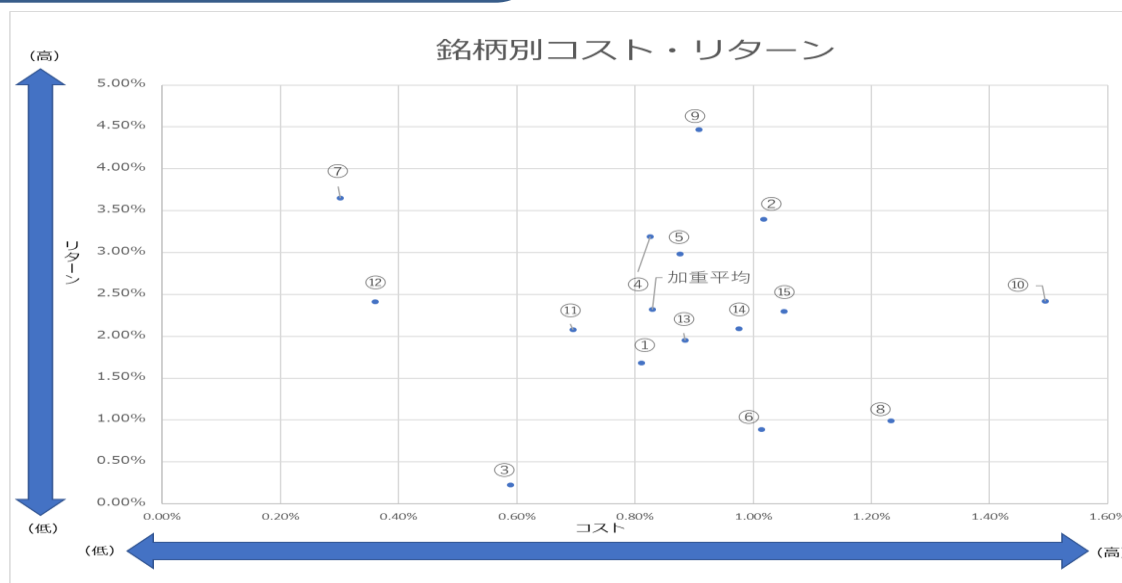
◆リターン(年率換算)

各契約の以下の①～③を基に計算した数値

- ①基準日時点の解約返戻金額
- ②基準日時点の既支払金額
- ③一時払保険料

①～③はいずれも円換算額
 計算について

【(①+②-③)÷③】を年率に換算し、各契約のリターン率を各契約の契
 約時点の一時払保険料で加重平均する。



残高加重平均値	コスト	リターン
	0.83%	2.32%

2. 利益相反の適切な管理

当金庫は、「利益相反管理方針の概要」に則り、営業部門から独立した管理部門の設置および責任者の配置を行い、利益相反のおそれがある取引の特定および利益相反管理を一元的に行います。

2-1. 利益相反への取組計画

販売する商品については、商品の提供会社から当金庫が受領する手数料や取引条件等について、営業部門とは独立した利益相反管理統括部門が確認します。なお、「利益相反管理方針の概要」は当金庫のホームページにてご覧いただけます。

商品・サービスはお客様の最善の利益に資するものを選定しております。

3. 手数料等の明確化

当金庫は、お客さまにご負担いただく手数料やその他費用については、透明性の向上を図り、お客さまの立場に立った平易で分かりやすい表現を用い説明を行います。

3-1. 手数料を含む重要な情報の分かりやすい提供

金融商品のご提案にあたっては、商品の特性、内在するリスク、取引条件、手数料、その他諸費用など、お客さまにご判断いただくための重要な情報については、パンフレットや目論見書及およびタブレット端末などを用いてご説明しております。なお、手数料の開示状況は以下の通りです。

投資信託の手数料開示状況

投資信託については、各商品のパンフレットおよび目論見書に加え、「投資信託ラインアップ」ですべての商品の購入時手数料・信託報酬などの諸費用について開示しております。

2024年1月



投資信託
ラインアップ

育てる楽しみ ゼビの投資信託

CONTENTS

- 投資信託の基礎知識
- 投資信託にかかる費用
- 投資信託のサービス
- NISA（少額投資非課税制度）について
- 関連ファンド一覧

3020391

岐阜信用金庫の取扱ファンド			
分類	ファンド名	購入時手数料 (税込)	ファンドの概要
国内債券	ダイワ日本国債ファンド(毎月分配型) 設定: 運用: 大和アセットマネジメント	1.10%	マザーファンド受託証券を通じて、日本の国債に投資
	グローバル・ソブリン・オープン(毎月分配型) 設定: 運用: 三菱UFJアセットマネジメント	1億円未満: 1.65% 1億円以上: 1.10% (税込)	マザーファンド受託証券を通じて、世界主要先進国のソブリン債券に投資
海外債券	三井住友・公益債券信託(毎月分配型) 設定: 運用: 三井住友アセットマネジメント	2.20%	D国(世界公益債券ファンドを通じて、世界各国の公益債券・公社債が発行する債券)に投資
	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン(毎月分配型) 変動・需の実 設定: 運用: 大和アセットマネジメント	2.20%	マザーファンド受託証券を通じて、オーストラリア・ニュージーランド・南アフリカの公社債等および短期金融商品に投資
海外株式	ブラジル・ボンド・オープン(毎月分配型) 設定: 運用: 大和アセットマネジメント	2.20%	マザーファンド受託証券を通じて、ブラジルの債券に投資
	高金利先進国債券オープン(毎月分配型) 変動・需の実 設定: 運用: 三菱UFJアセットマネジメント	2.20%	信用力が強く、相対的に金利水準の高い先進国のソブリン債券に投資
海外株式	高金利先進国債券オープン(資産成長型) 変動・需の実 設定: 運用: 三菱UFJアセットマネジメント	2.20%	信用力が強く、相対的に金利水準の高い先進国のソブリン債券に投資
	エマージング・ソブリン・オープン(毎月分配型) 変動・需の実 設定: 運用: 三菱UFJアセットマネジメント	3.30%	新興国が国際的な市場および自国市場で発行する米ドル建てのソブリン債券・準ソブリン債券等に投資
NISAに該当	しんかんチェックスファンド225 設定: 運用: しんかんアセットマネジメント	なし	日経平均株価(日経225)採用銘柄225銘柄のうち、200銘柄以上に等価数投資
	フィデリティ・日本配当成長株・ファンド(分配型) 設定: 運用: フィデリティ	1千万円未満: 2.75% 1千万円以上: 9千万円未満: 2.20% 9千万円以上: 1.10% (税込)	マザーファンド受託証券への投資を通じて、わが国の金融市場に広く上場している企業に投資
国内株式	トヨタ自動車・トヨタグループ株式ファンド 設定: 運用: 三井住友アセットマネジメント	1.65%	「トヨタグループ株式マザーファンド」を通じて、トヨタ自動車株式会社およびそのグループ会社の株式に投資
	ダイワJPX日経400ファンド 設定: 運用: 大和アセットマネジメント	2.20%	JPX日経インデックス400の構成銘柄に投資
国内株式	日経平均株価連動型ファンド 設定: 運用: 三菱UFJアセットマネジメント	2.20%	主として日経平均株価採用銘柄の中から予想配当利回りの上位30銘柄に投資

(注1) 岐阜信用金庫で取扱う投資信託を一般に指すものであり、各商品の詳細につきましては、投資信託説明書(交付目録)を所参照ください。
(注2) 購入時手数料につきましては、当金庫における各商品の購入価格に異なります。手数料その他の費用は別途開示。投資信託説明書(交付目録)を所参照ください。
(注3) 投資信託のリスクに關しては、投資信託説明書(交付目録)を所参照ください。(注4) 約率(中心)に關しては、購入時手数料および消費税を含みます。
(注5) 申込金額が1億円以上の場合は、ニッセイ・インベスターズ・グループの取扱いとなります。申込申込金額が1億円以上の場合は、ニッセイ・インベスターズ・グループの取扱いとなります。

詳しく知りた方はこちら

特定保険商品の代理店手数料開示状況(2024年3月末時点)

保険業法で規定されている変額保険、外貨建保険、市場価格調整機能を有する以下の特定保険商品については、当金庫が受け取る代理店手数料を開示しております。

商品種類			当金庫取扱商品	内 代理店手数料開示商品数	開示率
特定保険商品	円建	終身保険	4	4	100%
		個人年金保険	4	4	100%
	外貨建	終身保険	5	5	100%
		個人年金保険	7	7	100%
	合計		20	20	100%

【代理店手数料について】

保険会社から当金庫が受け取る代理店手数料は、お客さまから直接いただくものではありませんが、投資信託などの他の金融商品とあわせてご提案させていただくことが多い特定保険商品の代理店手数料を開示しております。

なお、代理店手数料は、契約時のお客さまのご意向やライフプランに沿ったご提案や情報提供、各種事務手続きなどの対価として保険会社から当金庫が受け取っていることから、商品内容等と合わせて代理店手数料についても、商品を選択いただく判断材料の一つとなります。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

当金庫は、金融商品の内容・リスク・取引条件などの情報について、お客さまに分かりやすく丁寧な説明を行います。

4-1. 重要情報シートによる分かりやすい情報提供

お客さまへの分かりやすい情報提供や、様々な商品の比較を可能にするため、「重要情報シート」を導入しております。

「重要情報シート」は、投資信託や外貨建保険など投資リスクのある金融商品・サービスを販売する際に、簡潔で分かりやすく商品のリスクや手数料等の情報を提供することにより、お客さまが同種の商品と比較しやすくするための資料です。

《重要情報シートサンプル》

【金融事業者編】

一定の投資性商品の販売・仲介に係る

重要情報シート（金融事業者編）

岐阜信用金庫

本書面には、岐阜信用金庫の基本情報、取扱商品および取扱商品選定の考え方を記載しています。当金庫で資産形成をご検討の際に、あらかじめご確認ください。

1. 当金庫の基本情報（当金庫はお客さまに金融商品の販売【または取扱い】をする者です）

信用金庫名	岐阜信用金庫
登録番号	東証財務局長（登第第35号）
加入協会	日本証券業協会
当金庫の概要を記したウェブサイト	https://www.gifushin.co.jp/

2. 取扱商品（当金庫がお客さまに提供できる金融商品の情報は次のとおりです）

預金（投資性なし）	○	預金（投資性あり）	
国内株式		外国株式	
円建て債券	○	外貨建て債券	
特殊な債券（仕組債等）		投資信託	○
ラップロ産		ETF・ETN	
REIT		その他の上場商品	
保険（投資リスクなし）	○	保険（投資リスクあり）	○
これら以外の商品			

※円建て債券は「個人向け国債」等を取り扱っております。

3. 商品ラインアップの考え方（当金庫の商品選定のコンセプトや主な留意点は次のとおりです）

当金庫は、「お客さまのために」という基本理念に基づき業務を行っております。当金庫の商品ラインアップについては、お客さま一人一人の金融商品に関する知識・経験・財産等の状況、投資目的、リスク許容度に合わせて幅広く提案を行えるよう、特定の商品提供会社に委ねることなく、幅広い市場の中から品質の高いものを選定しております。なお、商品の選定を行う際、当金庫では営業部門とは独立した利益相反管理統括部門が商品についての取引条件等の確認を行っており、お客さまの利益が不当に害されることのないように管理しております。

4. 苦情・相談窓口

当金庫の相談窓口	お客さま相談所：058-265-1151 （受付時間：当金庫営業日の9時～17時）
加入協会共通の相談窓口	全国しんきん相談所：03-3517-5825 （受付時間：金融機関営業日の9時～17時）
金融庁金融サービス利用者相談室	0570-016811 （03-5251-6811）

作成：2022年7月14日

【個別商品編】

「重要情報シート」（個別商品編）		岐阜信用金庫
1. 商品等の内容（当金庫は、組成会社等の委託を受け、お客さまに商品の販売の取扱いを行っています）		
金融商品の名称・種類	グローバルREITオープン（毎月分配型）；証券投資信託	
組成会社（運用会社）	大和アセットマネジメント株式会社	
販売委託元	大和アセットマネジメント株式会社	
金融商品の目的・機能	この商品は、わが国のリート（不動産投資信託）に投資し、「東証REIT指数」（配当込み）（7.参考情報参照）に連動する投資成果をめざします。	
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	この商品は、中長期での資産形成を目的とし、元本割れリスクを許容する方、投資信託の分配金の仕組みについて理解できる投資家の方の投資を想定しております。	
パッケージ化の有無	パッケージ化商品ではありません。	
クーリング・オフの有無	ありません。	
	（よくあるご質問） ① あなたの会社が提供している商品のうち、この商品が、私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしい理由はあるでしょうか。 ② この商品を購入した場合、どのようなフォローアップやサポートを受けられることができますか。 ③ この商品が他の商品の組み合わせられるものである場合、個々の商品購入と比べて、どのようなメリット・デメリットがありますか。	
2. リスクと運用実績（本商品は、円建ての元本が保証されず、損失が生じるリスクがあります）		
損失が生じるリスクの内容	・運用資産の市場価格の変動による影響を受けず。 ・投資元金分の償還や償還不履行による影響を受けず。	
（参考）過去1年間の収益率	+8.0%（2023年3月末現在）	
（参考）過去5年間の収益率	平均 7.1% 最低 -24.6%（2020年10月） 最高 35.4%（2021年4月） （2018年4月～2023年3月の各月末における直近1年間の数値）	
※損失リスクの内容の詳細は【交付記録票】の「投資リスク」、運用成績の詳細は【運用実績】に記載しています。		
	（よくあるご質問） ① 上記のリスクについて、私が理解できるように、わかりやすく説明してほしい。 ② 相対的にリスクが低い商品はあるでしょうか。あればその商品について説明してほしい。	
3. 費用（本商品の購入又は保有には、費用が発生します）		
購入時に支払う費用（販売手数料など）	販売手数料は、購入金額（約定口数×約定日の1口あたり基準価額）に、手数料率を乗じて得た金額となります。 2.20%（税込2.00%） ※投資インターネットサービスによる申込の場合は以下の手数料率となります。 1.76%（税込1.60%）	
継続的に支払う費用（信託報酬など）	投資資産総額に対し年率0.792%（税込0.720%）。また、その他の費用・手数料がかかります。	
運用成果に応じた費用（成功報酬など）	ありません。	
※上記以外に生じる費用を求めて詳細は【交付記録票】の「平準・手数料等」に記載しています。		
	（よくあるご質問） ① 私がこの商品の購入を100万円申し込めば、費用が10万円かかるのか、具体的な数字で説明してほしい。 ② 費用がより安い類似商品はあるでしょうか。あればその商品を説明してほしい。	

※2024年3月末現在、ファンドオブファンズ方式の投資信託や外貨建一時払保険など、パッケージ化された商品のお取扱いはございますが、これらのパッケージを構成する商品を当金庫でご購入いただくことはできません。
※当金庫は、金融商品の組成に携わる金融事業者には該当いたしません。

お客さまへのご提案時に特定商品に偏ることなく、様々な商品を横断的に比較可能とするツールとして「金融商品のご案内」を作成し、活用しております。

金融商品のご案内



一時払個人年金保険・一時払終身保険に関する注意事項

国債に関する注意事項

外貨預金に関する注意事項

投資信託に関する注意事項

岐阜県信用金庫 登録金融機関 東海財務局長(審査)第35号 加入協会：日本証券業協会

詳しい商品内容はWebサイト
よりご確認ください。



令和3年10月1日現在

金融商品の種類や特徴を比較いただけます

●上記の表は、投資勧誘を目的としたものではなく、特定の商品の購入を推奨するものではありません。金融商品等を購入される場合は、ご自身の判断と責任においてお願いします。

●上記の表は、各種金融商品に関する一般的な情報の提供を目的としたものです。記載している情報内容に関しては、万全を期しておりますが、その内容を保証するものではありません。万一、この情報に基づいて行いたいからる損害については、最前頁の金融商品一切の取扱いを免れません。

●上記の表に記載されている情報は、予告なしに内容が変更される場合がありますので、予めご了承ください。

【ご注意ください】
記載の内容は、商品の一例であり、個別の商品の機能やリスク・注意点をすべて記載したものではありません。個別商品毎の詳細な商品内容やリスク、手数料等のお客さまにご判断いただくための重要な情報については、パンフレット等の資料をご確認ください。なお、パンフレット等の資料は当会連の窓口にてご用意しております。

4-3. 「コンサルティング営業支援ツール」の活用による商品の情報提供

各種パンフレットの他、「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」の活用により、分かりやすい説明に努めております。
商品のリスクリターン等の情報をお客さまにご提供することができます。また複数のファンドの状況を比較提案することもできます。

【参考画面】

ファンダー一覧

ファンダー一覧

マーケット情報

市況・ニュース

NISA

ご留意事項

ヘルプ

ジャンプ

コンサルツールへ

しんきん廣ナビへ

全商品

債 券

バ ラ ンス

株 式

REIT

投資対象

ファンド名,愛称

基準価額(円) / 基準日

前日比(円)

純資産(億円)

6カ月騰落率 24年3月末

直近分配金(円)

目論見書

月次レポート

お気に入り登録

ファンド選択

シミュレーション

比較する

リセット

海外債券

エマージング・ソブリン・オープン(毎月決算型) 為替ヘッジあり

5,815 4/23

+8

90.17

+7.79

15

PDF

PDF

+

購入

解約

内外債券

グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)

5,335 4/23

+3

2,784.88

+7.50

5

PDF

PDF

+

購入

解約

内外債券

高金利先進国債券オープン(資産成長型) 【愛称: 月桂樹(資産成長型)】

19,607 4/23

-38

53.61

+8.69

0

PDF

PDF

+

購入

解約

海外債券

高金利先進国債券オープン(毎月分配型) 【愛称: 月桂樹】

3,618 4/23

-7

536.30

+8.77

25

PDF

PDF

+

購入

解約

国内債券

ダイワ日本国債ファンド(毎月分配型)

7,943 4/23

-1

785.41

+0.61

20

PDF

PDF

+

購入

解約

海外債券

ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン(毎月分配型) 【愛称: 杏の実】

5,392 4/23

+9

1,178.07

+6.34

10

PDF

PDF

+

購入

解約

リスク・リターンマップ

コア・サテライトマップ

投信ランキング

お気に入り

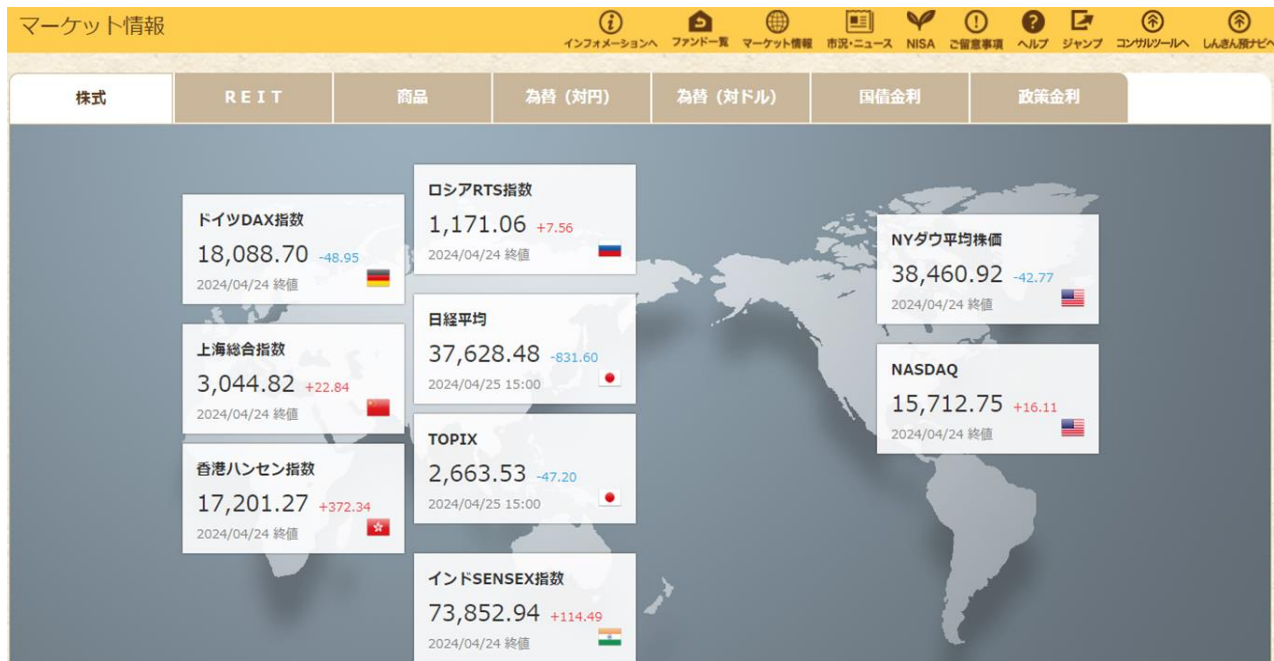
NISA

保有ファンド

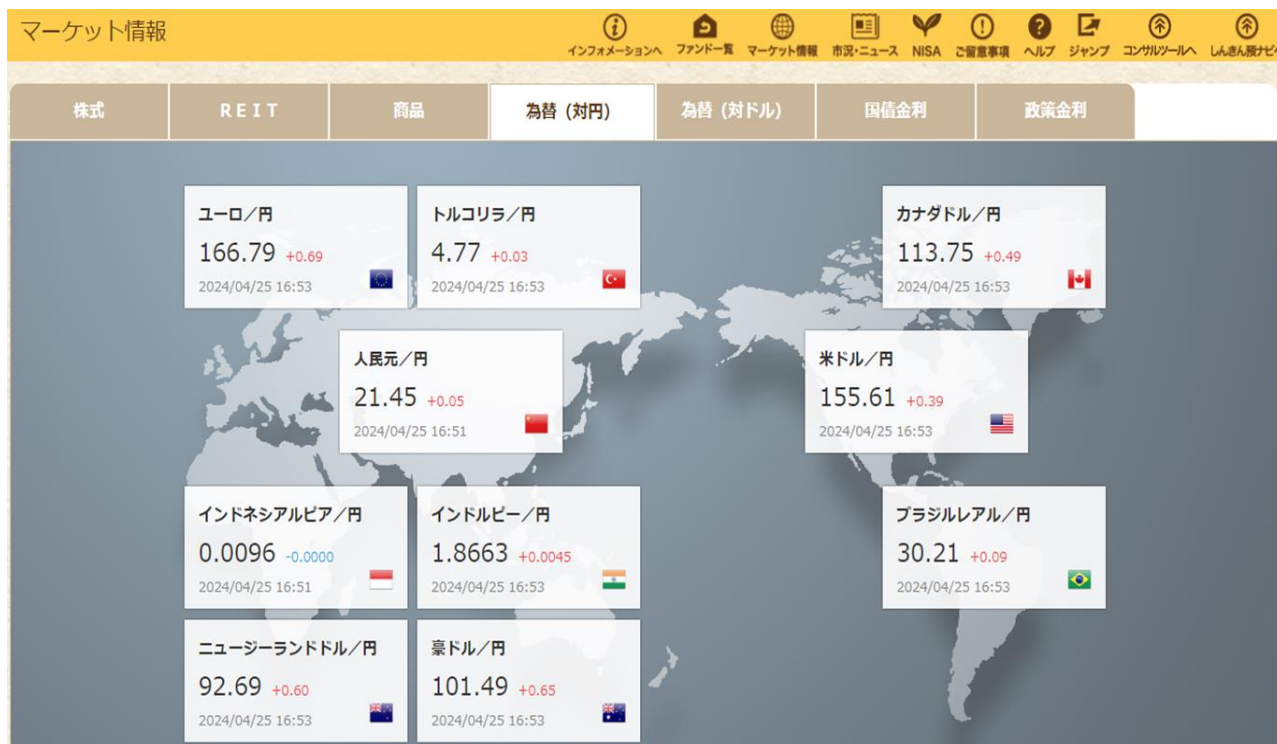
4-4. 「コンサルティング営業支援ツール」の活用によるマーケット状況の情報提供

各種パンフレットの他、「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」の活用により、金融商品の商品説明に加え、株式・為替・金利等世界のマーケット状況を情報提供することで、お客さまに最適な運用方法をご判断いただけるよう努めております。

【参考画面】



© Know's i-land, Inc.2024



© Know's i-land, Inc.2024

※「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・開発です。

4-5. 「しんきん預かり資産ナビ」の活用による販売プロセス管理

「しんきん預かり資産ナビ」を活用し、お客さまの状況や販売の経緯、理解度、重要事項の説明履歴等をシステムに入力することで、販売プロセスを管理しており、業務の厳正化とコンプライアンス強化に努めております。

【参考画面】

メインメニュー

プレセールス

コンサルティング営業支援ツール

お客様カルテ

アフターフォロー

申請メニュー

販売処理

解約・定時定額契約変更処理

特定口座・非課税口座開設

専ら保険販売・保険同意取得

案件再開・一覧

案件クローズ申請

随時印刷

その他業務

管理メニュー

検索処理

面談記録

申請状況確認

書類取込

インターネット注文一覧

契約締結時書面交付

顧客・案件管理状況

未処理確認

面談記録確認

その他業務

ログアウト

店舗切り替え

パスワード変更

タブレットモードへ

件数更新

証明書ダウンロード

取扱可能科目

投資信託

公共債

外貨預金

制限商品

非制限商品

保険(損害保険)

閉じる

PCEモード

© Cannon Marketing Japan Inc. 2024

高齢者承認 - 高齢者承認

顧客	00400001 研修 高子 0 0 4 0 0 0 0 1	案件No	000001768
面談情報			
面談区分	高齢者承認	* 面談場所	店頭
* 承認日 (面談日)	2023/05/	* 面談時間	9 : 00 ~ 9 : 00
顧客同席者	続柄 :	当金庫同席者	名前 :
	名前 :		名前 :
	続柄 :		名前 :
	名前 :		
登録者	役席太郎		
有効期限	2023/06/12		
顧客状況			
* 健康状態	☐ 良好 ☐ 難あり	* 会話	☐ かみ合う ☐ かみ合わない
* 理解力	☐ 問題なし ☐ 問題あり	* 商品選択	☐ 問題なし ☐ 問題あり

戻る

高齢者承認対象一覧へ

PCEモード

メインメニュー

© Cannon Marketing Japan Inc. 2024

※「しんきん預かり資産ナビ」は、キャノンマーケティングジャパン株式会社の企画・開発であり、著作権その他権利は同社に帰属します。

4-6. ご高齢のお客さまに対する分かりやすい商品説明

ご高齢のお客さまへの商品説明については、特に時間をかけて慎重に判断いただけるよう、原則、日にちを変えて2回以上説明しております。またご家族の同席をお願いしております。

販売後に役席者からフォローコールを実施し、申込内容を確認する等、契約内容についてお客さまの理解が得られているか、また相互牽制できる体制のもと、商品の販売が適切かどうかを審査した上で販売するよう努めております。

4-7. 金融リテラシー教育プログラムの新規策定

成人年齢の引下げ、高齢化による社会保障の減少、資金決済方法の多様化などを背景に、金融リテラシー向上が課題となっている現状を踏まえ、金融リテラシー教育プログラム「ぎふしんマネーエデュ」を2023年2月より新規策定し、金融教育支援を体系的に実施しております。

「学校向け」、「職場向け」、「地域向け」と地域のすべての方を対象とした金融教育支援を実施していくものです。ライフプランや資産形成の方法、非課税制度の概要等のカリキュラムで実施しております。2023年度では、計137回の金融教育を実施いたしました。

金融教育リテラシープログラム「ぎふしんマネーエデュ」実施の様子



※当金庫と第一フロンティア生命との共同による、同社開発の「ライフシミュレーションゲーム」を使用した金融リテラシー教育の様子



※当金庫による金融リテラシー教育の様子

金融リテラシー教育プログラム「ぎふしんマネーエデュ」実施状況

(単位: 回)

延べ実施回数	2023年度
「学校向け」プログラム実施回数	27
「職場向け」プログラム実施回数	97
「地域向け」プログラム実施回数	13
合計	137

5. お客さまにふさわしいサービスの提供

当金庫は、お客さまのライフプランやニーズをお伺いした上で、金融商品に関する知識・経験・財産の状況等を踏まえ、お客さまにふさわしい商品やサービスのご提案を行います。

5-1. お客さまのニーズに適した商品ラインアップ

お客さまの多様なニーズにお応えするため商品ラインアップの整備に努めており、2024年3月末時点で、投資信託は57商品、生命保険は33商品を取扱いしております。
投資信託については、新しいNISA制度に対応し、分散投資により中長期において安定的な資産形成が期待できる商品を導入しております。
生命保険については、お客さまの各種保障や資産運用のニーズにお応えできるよう、幅広い分野の商品を導入しております。

＜投資信託構成＞

カテゴリ		取扱商品数	構成比
債券	国内債券	1	1.8%
	海外債券	6	10.5%
	国内外債券	2	3.5%
	小計	9	15.8%
株式	国内株式	7	12.3%
	海外株式	10	17.5%
	国内外株式	12	21.1%
	小計	29	50.9%
REIT	国内REIT	3	5.3%
	海外REIT	2	3.5%
	国内外REIT	1	1.8%
	小計	6	10.5%
バランス型	海外バランス型	1	1.8%
	内外バランス型	12	21.1%
	小計	13	22.8%
合計		57	100%

＜生命保険構成＞

商品種類			取扱商品数	構成比
一時払	円建	終身保険	5	15.2%
		個人年金保険	4	12.1%
	外貨建	終身保険	5	15.2%
		個人年金保険	5	15.2%
	小計		19	57.6%
平準払	円建	個人年金保険	1	3.0%
		定期保険	2	6.1%
		終身保険	2	6.1%
		医療保険	3	9.1%
		がん保険	2	6.1%
		介護保険	2	6.1%
	外貨建	個人年金保険	2	6.1%
小計			14	42.4%
合計			33	100%

【商品選定のコンセプトや留意点】

当金庫は、「お客さまのために」を基本として業務を行っております。当金庫の商品ラインアップについては、お客さま一人一人の金融商品に関する知識・経験・財産等の状況、投資目的、リスク許容度に合わせた幅広いご提案が行えるよう、特定の商品提供会社に偏ることなく、幅広い候補の中から品質の高いものを選定しております。

なお、商品の選定を行う際、当金庫では営業部門とは独立した利益相反管理統括部門が商品についての取引条件等の確認を行っており、お客さまの利益が不当に害されることのないように管理しております。

5-2. 2023年度の商品ラインアップの見直し

多様なお客さまのニーズにお応えするため、商品ラインアップの見直しを随時実施しております。2023年度は、新しいNISA制度への対応等のため、投資信託21商品を新規導入しました。生命保険については、円建商品のラインアップ充実を図るため、円建・外貨建が選択できる1商品を新規導入し、既往外貨建1商品に円建プランを追加、外貨建変額1商品を廃止しました。

＜投資信託＞

【新導入商品】

	商品名
①	あおぞら・新グローバル分散ファンド(限定追加型)2023-04 ※2023年6月販売終了
②	たわらノーロード 新興国株式
③	たわらノーロード 全世界株式
④	あおぞら・新グローバル分散ファンド(限定追加型)2023-10 ※2023年12月販売終了
⑤	ダイワFEグローバル・バリュー(為替ヘッジなし)
⑥	しんきん全世界株式インデックスファンド
⑦	日経平均高配当利回り株ファンド
⑧	ワールド・ビューティー・オープン(為替ヘッジなし)
⑨	のむラップ・ファンド(保守型)
⑩	のむラップ・ファンド(普通型)
⑪	のむラップ・ファンド(積極型)
⑫	ダイワJ-REITオープン
⑬	ダイワ・US-REIT・オープン(年1回決算型) 為替ヘッジなし
⑭	サイバーセキュリティ株式オープン(為替ヘッジなし)
⑮	高金利先進国債券オープン(資産成長型)
⑯	たわらノーロード TOPIX
⑰	たわらノーロード S&P500
⑱	たわらノーロード NYダウ
⑲	たわらノーロード バランス(堅実型)
⑳	たわらノーロード バランス(標準型)
㉑	たわらノーロード バランス(積極型)

＜生命保険＞

【新導入商品】

	商品名
①	プレミアムジャーニー

5-3. フォローアップの実施について

金融商品のお取引をいただいているお客さまに対して、随時フォローアップを実施しております。一定の基準を設け、お誕生月にフォローアップを実施しております。お客さまの状況確認やご意向の確認、お取引いただいている商品の内容・運用状況の説明を通じ、お客さまに安心してお取引いただけるよう努めております。

(単位:%)

	2021年度	2022年度	2023年度
お客さまへのフォローアップ実施状況	99.3%	99.6%	99.6%

＜実施基準＞

65歳以上のお客さまのうち、①②いずれかのお客さま

①一時払生命保険をご契約いただいているお客さま

②投資信託残高100万円以上お持ちのお客さま

6. 役職員に対する適切な動機づけの枠組み

当金庫は、「お客さまのために考動し、地域とともに成長する～For You～」を長期経営ビジョンとし、高付加価値営業を実現するために、役職員への適切な動機づけの枠組みおよび適切なガバナンス体制を整備してまいります。

6-1. 営業店職員のコンサルティング能力向上に向けた取組み

お客さまの多様なニーズにお応えし、お客さまの最善の利益を図っていくために必要な知識や専門性の高いスキルの習得に努めております。引続き、外部専門資格の取得を積極的に推奨してまいります。FP資格については、特に取得を推奨しており、営業店職員数に対するFP3級以上保有率は73.1%となっております。また、より専門的な知識が必要となるFP1級取得者は2024年3月末時点で78名おり、FP1級スクールを開講する等自己啓発支援を通じて、資格取得者の増加を図っております。

FP資格取得状況

＜外部専門資格取得状況＞

【FP資格保有者数と取得率】

(単位:人,%)

	2021年度	2022年度	2023年度
営業店職員FP資格保有者数	690	737	724
営業店職員数に対する保有率	66.0%	67.9%	73.1%
FP1級取得者数(本部職員含む)	72	72	78

6-2. チェックリストによる業務取得状況の見える化

金融商品手続きや各種業務取得状況について、チェックリストを用いて見える化を図っております。適宜集合研修・オンライン研修等通じて業務取得支援を実施しております。

6-3. お客さま本位の情報提供および専門性の高いコンサルティング能力向上

各種研修を通じて、高度な専門性および企業倫理を保持し、お客さま本位の情報提供およびコンサルティングの実施に取り組んでおります。多様な課題やニーズにお応えするための知識、情報の習得を目的とした研修体制の充実により、お客さまの人生に寄り添いながら考え行動のできる職員の人材育成に努めております。

研修名	対象者	目的
個人担当者研修	個人担当者	資産形成・承継等の専門知識の向上
2～5年目フォロー研修	入庫2年目～5年目職員	自身のキャリアデザインを描く
新任営業担当者研修	新任営業担当者	資産形成・承継等の実務知識、スキルを身に付ける
新入職員研修	新入職員	コミュニケーションや預り資産の基礎力を付ける
コンプライアンス研修	全営業職員	コンプライアンスの徹底
個人ソリューション研修(オンライン研修)	希望者	マーケット情報や税制改正等の最新の知識習得

上記研修の他にも、業務知識やお客さまへの提案手法等、幅広い内容を学ぶことのできるオンライン研修を定期的実施しております。

6-4. お客さま本位の業務運営方針に沿った業績評価体系の整備

お客さま本位の業務運営方針に沿った営業活動を促すため、以下のような業績評価体系としております。

- 収益(販売手数料)ではなく、「お客さま本位の業務運営」がより反映されやすい「預り資産残高」に重きを置いた評価としております。
- 資産運用経験のないお客さまや、「これから将来にそなえて資産を形成していきたい」というニーズをお持ちのお客さまに幅広く、ご提案を行うため、投資信託定時定額購入取引(こつこつプラン)や平準払保険、iDeCo等の資産形成商品のご提案についても評価を行う体系としております。

《参考資料》当金庫の「お客さま本位の業務運営方針」に関する取組状況の金融庁公表「顧客本位の業務運営に関する原則」への対応箇所を示しております。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	対応箇所
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。	P.4【1-3】 P.5【1-4】
(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。	P.6【1-7】～P.11【1-13】
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。	P.11【2-1】
(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、委託事務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	
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。	P.12【3-1】
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。	P.13【4-1】～P.17【4-5】
(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	P.13【4-1】～P.17【4-5】
(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)。	P.13【4-1】

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	対応箇所
(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。	P.3【1-1】～P.5【1-4】 P.13【4-1】
(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。	P.13【4-1】～P.17【4-5】
(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。	P.14【4-2】 P.15【4-3】
原則6. 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。	P.3【1-1】～P.5【1-4】 P.19【5-1】 P.20【5-2】
(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	P.4【1-3】 P.13【4-1】 P.14【4-2】 P.20【5-3】
(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。	P.13【4-1】
(注3)金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成にあたり、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。	P.13【4-1】
(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。	P.17【4-5】 P.18【4-6】
(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。	P.3【1-1】～P.5【1-4】 P.15【4-3】 P.16【4-4】 P.18【4-7】
原則7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 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枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	P.21【6-1】～P.21【6-4】
(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。	P.5【1-5】 P.21【6-2】