

フィデューシャリー・デューティー基本方針

資産形成・資産運用におけるお客さま本位の業務運営の実現に向けて

当行は、金融庁から公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」を7つの原則において採択し、より良い業務運営を進め、一層「お客さまから選ばれる銀行」となるために、金融商品販売におけるフィデューシャリー・デューティー基本方針を策定いたしました。

1. お客さま本位のコンサルティングの実践

原則 → 1 2 3 4 5 6 7

注

1 お客さまのライフプランや資産形成・資産運用に対する考え方を対話により共有することに努め、お客さまにふさわしい金融商品のご提案に繋げてまいります。また、金融商品のご購入後においても、お客さまの安心に繋がるアフターフォローに努めてまいります。

2 運用する金融商品の資産配分やリスク・リターンの度合いについて、お客さまに分かりやすくご説明いたします。

注：「顧客本位の業務運営に関する原則」（金融庁）の各原則との対応関係をお示しするものです。

フィデューシャリー・デューティー基本方針

2. 商品ラインナップの充実と適切な情報提供

原則 → 1 2 3 4 5 6 7

- 1 お客様の多様なニーズにお応えできるよう、幅広い金融商品を取り揃えてまいります。
- 2 取り揃えた金融商品の概要、市場環境および運用状況などについて、セミナー等の開催やインターネットの活用等により、お客様に分かりやすく情報発信してまいります。
- 3 お客様にご負担いただく手数料等について、その対価となるサービス内容を分かりやすくご説明いたします。
- 4 お客様にふさわしい金融商品を持続的に提供できるよう行内態勢（プロダクト・ガバナンス態勢）を整備し、金融商品の組成会社とも協力しながら商品ラインナップの高度化に努めてまいります。

注：当行では、パッケージ化された金融商品・サービスの取扱いがある場合は、重要情報シートにより情報提供いたします。

（パッケージ化された金融商品・サービスとは、複数の金融商品・サービスを1つに組み合わせたものです）

3. 利益相反の管理

原則 → 1 2 3 4 5 6 7

- 1 利益相反の内容についてお客様に情報提供し、利益相反を適切に管理してまいります。

フィデューシャリー・デューティー基本方針

4. 組織体制の整備

原則

1 2 3 4 5 6 7

1 お客さま本位の営業活動を適切に評価できる業務評価体系を整備し、「お客さま本位の業務運営」に取り組む企業風土を醸成してまいります。

2 「お客さま本位の業務運営」の定期的な評価と評価に基づく見直しを実施してまいります。

5. お客さまに信頼される人財の育成

原則

1 2 3 4 5 6 7

1 当行内の販売資格試験に合格した者のみを金融商品の販売担当者に任命することで、お客さまのご意向に適切にお応えしてまいります。

2 研修プログラム等を充実させ、行員の知識の向上やお客さまへの提案内容の高度化を図ってまいります。