

「お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針」に関する取組状況について

2023年6月30日
株式会社山形銀行

お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針

株式会社山形銀行（以下、「当行」）は、お客さまの資産形成・資産運用にかかる業務において、お客さま本位の業務運営を図るための指針となる「お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針」を策定し公表します。

本方針のもとで、当行はお客さま本位の行動を実践し、その取組状況を定期的に公表します。また、本方針はより良い業務運営を実現するために、定期的に見直しを行います。

取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践

- （1） 当行は、お客さまの金融知識・経験・財産の状況およびお取引の目的に照らし、適切な商品をご提案します。
- （2） 当行は、お客さまの投資目的やリスク許容度等に応じて商品をご選択いただけるよう、金融商品ラインナップの充実に努め、適時商品導入や商品見直しを行います。

<アクションプラン>

1. 当行では、ご提供する商品やサービスごとに策定した取組方針に沿って、お客さまの資産運用・資産形成に資するご提案を行っています。【表 1】
2. 販売時にいただく「ご相談シート」や、お客さまからのヒアリングにより作成する「資産形成シミュレーションツール」により、投資のご経験や目的、将来の必要資金額などを把握し、それぞれのお客さまに最適な商品をご提案しています。【図 1】
3. すべての商品販売時において、お客さまの応接履歴を記録しています。記録については管理部門がモニタリングを実施し、お客さまニーズ等に照らして適切な商品選定となっているか、適切な説明を行っているかなどの検証を実施しています。
4. 高齢の方への不適切な販売を防止するため、高齢者販売ルールを定め、販売時にご家族同席もしくはご家族の意向確認を行うなど、厳格な販売体制を敷いています。
5. 商品ラインナップを適時見直し、お客さまごとにふさわしい金融商品が提供できるよう、投資運用会社や保険会社等との幅広い連携のもと、外部評価機関の評価も参考にしながら、特定のカテゴリーに偏ることなく選定しています。【表 2】
6. 商品選定の際には、商品企画部門のみならず、リスク管理部門や市場運用部門、内部監査部門などの関連部署が、特定のカテゴリーや運用会社に偏っていないか、想定するお客さまの属性に対して過度にリスクのある商品ではないかなど、様々な観点から検証を実施しています。

<本原則（※）との対応関係>

原則 6【顧客にふさわしいサービスの提供】、同（注 1）（注 3）（注 4）（注 5）

※ 本文中の本原則とは、金融庁が定める「顧客本位の業務運営に関する原則」を指します

- 【参考】 ○ 2023年3月末現在において、当行は金融商品の組成は行っていません。
- 2022年度は、お客さまニーズの動向、足元の販売実績や商品カテゴリー重複等の観点から、新規導入3商品、ネット専用への移行21商品の商品ラインナップの改廃を行いました。

<商品・サービスごとの取組方針> 【表1】

取扱商品・サービス	取組方針
投資信託	お客さまの投資意向により、世界中の様々な投資対象やリスクレベルを有するファンドから選択いただけること、少額・分散投資が可能であること、NISAによる税制優遇を享受できることなど多くのメリットがあり、資産運用・資産形成の中心商品として、投資未経験者を含め幅広い方にご提供していきます。
ファンドラップ	心理的なハードルや時間的な制約から、投資に一步踏み出せない投資未経験者の方や運用をプロに一任されたいお客さまなどに対し、投資一任というサービススキームを活用したお客さまの資産運用・資産形成の中心商品としてご提供していきます。なお、運用ポートフォリオのリバランスや売買のタイミングをご自身の判断で行われたいお客さまには、併せてバランス型ファンド等の投資信託をお薦めします。
一時払保険	一時払保険は、お客さまの目的に合わせ、保険特有の保障機能を有する商品から選択できることなどのメリットがある一方で、運用タイプの場合、資産運用に特化した投資信託等と比較し相対的にコストが割高になるなどのデメリットもあります。他商品との比較によるご提案を行いながら、金融商品の主力の一つとしてご提供していきます。
仕組債	一般的な債券よりも相対的に高い利回りが期待できる反面、商品性が複雑で投資経験の浅いお客さまには十分なお理解が得られにくく、また、早期償還条項による早期償還も一定程度発生するため、長期的な個人の資産形成には向きづらい商品です。一定の投資経験があり、リスク性商品への投資に充てられる余裕資金を十分に保有されている法人、個人のお客さまなどを対象にご提供していきます。
公共債	公共債は、国や地方公共団体が発行する信用度が高い債券のため、リスクを抑えながら、安心して運用することが可能です。安全性を重視した運用をご希望のお客さまを中心に提供していきます。

<ファンドラップの取扱開始>

2022年11月1日より、野村證券株式会社の関連会社である「株式会社ウェルス・スクエア」が提供するファンドラップの取扱を開始しました



- ファンドラップとは、資産運用に関するお客さまの意向を基に適切な資産配分をご提案し、お客さまに代わって専用投資信託を組み合わせ運用を行い、定期的に運用報告を行う投資一任運用サービスです
- お預け入れていただいたお客さまには、「パーソナルサポート」として、定期的な運用報告（アフターフォロー）を行っています

<金融商品ラインナップ>【表 2】

【投資信託商品ラインナップ】

カテゴリ	取扱商品数	取扱商品比率
債券	3	5.8%
国内	1	1.9%
海外	2	3.8%
株式	24	46.2%
国内	7	13.5%
海外	17	32.7%
REIT	3	5.8%
国内	1	1.9%
海外	2	3.8%
その他資産	1	1.9%
国内	0	0.0%
海外	1	1.9%
バランス型	21	40.4%
合計	52	100.0%

■ 投資信託の商品ラインナップは、国内外の債券や株式、REIT など、お客さまニーズを踏まえたラインナップとして
います

■ 分散投資が可能で、長期投資にも最適なバランス型の投資信託が約 4 割を占めています。なお、バランス型とは、国内外の債券・株式、REIT（不動産投資信託）等を組み合わせて運用する投資信託です

【生命保険商品ラインナップ】

	商品種類	取扱商品数	取扱商品比率
一時払	円建	3	18.8%
	変額年金保険	0	0.0%
	定額年金保険	0	0.0%
	終身保険	3	18.8%
	変額終身保険	0	0.0%
	外貨建	13	81.3%
	変額年金保険	1	6.3%
	定額年金保険	3	18.8%
	終身保険	9	56.3%
	変額終身保険	0	0.0%
合計		16	100.0%
平準払	円建	17	85.0%
	定期保険	1	5.0%
	医療保険	7	35.0%
	学資保険	1	5.0%
	がん保険	3	15.0%
	終身保険	2	10.0%
	収入保障保険	1	5.0%
	定額年金保険	2	10.0%
	外貨建	3	15.0%
	終身保険	1	5.0%
定額年金保険	2	10.0%	
合計		20	100.0%

■ 生命保険の商品ラインナップ（一時払）は、終身保険や年金保険を中心に、円建・外貨建の商品を取りそろえています

■ 生命保険の商品ラインナップ（平準払）は、医療保険、がん保険を中心に、お客さまの幅広いニーズにお応えできる商品を取りそろえています

■ 特定保険（変額・外貨建等）については、2016年10月より手数料の開示を開始しています

手数料開示商品（注）	16	44.4%
------------	----	-------

取組方針 2. お客様にわかりやすい情報の提供

当行がお客様に対し金融商品をご提案する際には、商品やリスクの内容、手数料および市場動向等、投資判断に資する十分な情報の提供を行うとともに、わかりやすく平易な言葉で丁寧に説明します。

<アクションプラン>

1. お客様にご提供すべき重要な情報は、投信提案ツールやライフプランガイドなど、WEB も含めた販売ツールを活用し、わかりやすいご提供を心掛けています。【図 2】【図 3】
2. お客様が投資判断を行うために必要な情報である、商品ごとの収益やリスク、手数料等の項目は、重要情報シート（個別商品編）に記載しています。【図 4】
3. 当行はお客様へご説明を行う際、同種の商品や異なる商品を比較しやすくするため、重要情報シート（個別商品編）を活用し、丁寧な説明を徹底しています。
4. お客様に仕組みが複雑な、またはリスクの高い商品をご案内する際、重要情報シート（個別商品編）を用いながら、同種の商品との比較ができるよう、わかりやすい説明を行っています。
5. デジタルツールを活用し、充実した情報を分かりやすくお客様にご提供するため、2023年6月より投資信託の目論見書等法定書類の電子交付を開始しています。なお、ご希望のお客様には、従来どおり紙媒体でのご提供も可能です。
6. 金融商品のご成約の際の重要事項説明時において、お客様とのやりとりを音声録音させていただいています。管理部門がその内容をモニタリングし、重要な事項についてお客様にわかりやすい説明を行っているか検証しています。

本原則との対応関係

原則 5【重要な情報の分かりやすい提供】、同（注 1）（注 2）（注 3）（注 4）（注 5）

原則 6【顧客にふさわしいサービスの提供】、同（注 1）（注 2）（注 5）

<提案・説明ツール>

■ Wealth Advisor（投信提案ツール）【図 2】

⇒ 投信のファンド概要や他社ファンドとの比較などの機能に加え、ライフプランシミュレーション機能を実装

2023/05/23 08:54マーケット早耳情報=主な前場寄り前成り行き注文状況(2) 郵

ファンド情報 アドバイズツール マーケット情報

カテゴリー別に情報が閲覧できます。ファンド比較も行えます。 ▶ **ファンド一覧**

はじめてファンドを購入されるお客様に向けたポートフォリオ提案ツール ▶ **ポートフォリオ作成**

お得意様各種指数などマーケットを把握できる情報が閲覧できます。 ▶ **マーケット情報**

投資信託からランキングが閲覧できます。 ▶ **ランキング一覧**

既にファンドをお持ちのお客様に向けたファンド見直し提案ツール ▶ **リバランス提案**

- ▶ 全ファンド検索
- ▶ ライフプラン
- ▶ iDeCo・つみたてNISAご案内
- ▶ 読み物コンテンツ
- ▶ 資産運用のご案内
- ▶ ホームページ

【商号等】株式会社 山形銀行 登録金融機関 東北財務局長（登録）第12号 【加入協会】日本証券業協会
投資信託をご購入の際は、各ファンドの「投資信託説明書（交付目論見書）」の内容をよくお読みください。
Copyright Wealth Advisor Co., Ltd. All rights reserved.
お問い合わせ先 0120-989-687

■ <やまぎん> ではじめる貯蓄、ライフプランガイド【図 3】

■ <やまぎん> ではじめる貯蓄【図 3-1】

私のメインバンク。

<やまぎん>ではじめる貯蓄

貯蓄の目的(たのめる・ふやす・そなえる)や使用時期に合わせて、「積み立て」、[余剰資金の運用]、[将来の備え]など毎月自分のペースで始めてみませんか?

- 積立型定期預金
- つみたて外貨
- つみたて投信
- つみたてNISA
- iDeCo (個人型確定拠出年金)
- 個人年金保険

山形銀行

積み立ては何のためにするの?

人間は必ず老いを迎えます。ライフイベントによって必要なお金が増えます。いつ「何に」いくらかの必要になるかを予測することで事前に備えることができます。

積立型定期預金	住宅資金	教育資金(学費)	養老資金
元金100万円・10年 357.5万円	元金100万円・10年 4,039万円	元金100万円・10年 2,469万円	元金100万円・10年 34.9万円
元金100万円・5年 142.8万円	元金100万円・5年 450万円	元金100万円・5年 1,229万円	元金100万円・5年 17.5万円

※元金100万円・10年・複利計算(年利0.01%)

早い時期からの積み立てが大切

若い時期から貯蓄を始めた方が月々の貯蓄が少なくて済みます。たとえば、将来のために1,000万円貯蓄したい場合を見てもおもしろい。

POINT: 毎月2万円を積み立てると、10年後には約242万円貯蓄できます。

積立期間	毎月2万円	毎月3万円	毎月4万円	毎月5万円
10年	242万円	363万円	484万円	605万円
20年	484万円	726万円	968万円	1,210万円
30年	726万円	1,089万円	1,452万円	1,815万円

※元金100万円・10年・複利計算(年利0.01%)

目的に合わせて賢くコトコソ資産づくり

① 定型的に積み立てる
積立型定期預金は利率に比べて安定した貯蓄ができます。個人年金保険は安定した貯蓄に加え、退職後は年金として受け取ることもできます。利率に比べて安定した貯蓄ができます。

② 長期にわたってつみたてを積み立てる
つみたて投資によって長期的に資産を増やすことができます。一方で、リスク(価格変動の大きさ)があります。リスクを抑えるためには、分散投資(積立型)が有効です。積立型では、積立期間の長さを有効に活用することができます。その有効性について「ドルコスト平均法」が有効です。

③ 積立投資のメリットを最大限に活かす
NISA(少額投資非課税制度)は、運用益(利益)が課税されないというメリットがあります。iDeCo(個人型確定拠出年金)は、運用益が課税されないことに加え、運用期間のある方は毎月貯蓄が少額でも課税が軽減されます。NISAやiDeCo以外の非課税口座(特設口座・一般口座)は運用益、配当・分配金に対して20.315%の税金がかかります。

山形銀行のラインナップ

	積立型定期預金	つみたて外貨	つみたて投信	つみたてNISA	iDeCo (個人型確定拠出年金)	個人年金保険
ご利用の可否	個人のお客さま 法人のお客さま	個人のお客さま 法人のお客さま	個人のお客さま 法人のお客さま	個人のお客さま	個人のお客さま	個人にお客さま
ご利用の条件	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件
積立期間	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件
引き出しについて	いつでも可能	いつでも可能	いつでも可能	いつでも可能	いつでも可能	いつでも可能
積立・購入金額	1,000円以上	1,000円以上	1,000円以上	1,000円以上	1,000円以上	1,000円以上
支払方法	窓口	窓口	窓口	窓口	窓口	窓口
積立・引出し手数料	無料	無料	無料	無料	無料	無料

■ ライフプランガイド【図 3-2】

私のメインバンク。

ライフプランガイド

山形銀行

“資産づくり”はじめてみませんか?

結婚、マイホームの購入、お子さまの誕生や入学など、人生には様々なイベントがあります。それに伴って大きなお金が必要になります。また、少子高齢化や物価の上昇など、将来の生活不安が蓄積してきています。これらの不安を解消するためにも、「資産づくり」が必要になってきます。

「資産づくり」は、人生の目標や夢実現のための大切な準備のひとつです。将来に備え、「資産づくり」について考えてみませんか?

目的1: 生活を守っていくため

目的2: ライフプランを実現していくため

INDEX	資産づくりを始める	世代別 老後のポイント	お金の色分け
1	● 資産づくりの必要性を認識する	● 65歳代	● 赤い色分け(生活費)
2	● 生活費を算出する	● 75歳代	● 黄色い色分け(教育費)
3	● ライフプランの作成	● 85歳代	● 緑色分け(老後資金)
4	● 老後の生活費を算出する	● 95歳代	● 青色分け(医療費)
5	● 老後の生活費を削減する	● 105歳代	● 紫色分け(相続税)

1 [生活を守る]

少子高齢化と社会保障

POINT: 産後世代の負担は増えています。少子高齢化の進行により、年金・医療費の社会保障負担において産後世代の負担が増えています。また、よりあるセンドライフのためにには必要に備える必要があります。

1965年 (第1期)	2012年 (第2期)	2060年 (第3期)
65歳以上1人あたり2.4人	65歳以上1人あたり2.4人	65歳以上1人あたり1.2人

上昇する物価

POINT: お金の実質的価値は低下しています。インフレ(物価の上昇)が進むと、お金の実質的価値は低下します。対抗してはそれに追いつくお金の増えが必要ですが、日本は長く低金利が続いています。低金利の生活をせざるを得ず、資産づくりは重要になります。

物価(円)	1970年	2005年	2010年
1万円	17,111円	33,711円	37,711円

■ 重要情報シート（個別商品編）【図 4】

■ 投資信託【図 4-1】

山形銀行
重要情報シート（個別商品編）
のむらっぴ・ファンド（積極型）
使用開始日：2022年11月12日

1 商品等の内容（当行は、組成会社等の委託を受け、お客様に商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称・種類	のむらっぴ・ファンド（積極型）
組成会社（引受保険会社）	野村アセットマネジメント株式会社
販売委託元	野村アセットマネジメント株式会社
金融商品の目的・機能	国内株式、国内債券、外国株式、外国債券、世界基金（日本を含む）の不動産投資信託（REIT）を主要投資対象とし、債権対象の債券も取り入れることを目的として積極的な運用を行います。

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	○本ファンドは株式、REIT、債券（公社債等）に投資を行いますので、各々の資産の市場価格の変動の影響を受けます。 ○債券（公社債等）には、元利金の支払遅延および支払不履行などが生じるリスクがあります。 ○債券として高格付けを行っていませんので、高格付けの債券を受け取ります。
(参考) 過去1年間の収益率	1.2%（2022年9月末現在）
(参考) 過去5年間の収益率	平均3.3% 最高10.1%（2018年12月） 最低26.7%（2021年3月） （2017年10月～2022年9月の各月末における過去5年間の数字）

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（手数料等）	購入申込金額に手数料率を乗じて算出されます。なお、お申込金額に消費税がかかります。 ＜定額引当の場合＞ 一律1.1%（税込1.2%） ＜インターネットによるお申込は、1ファンドあたり1日1回（1単位未満）となります。
継続的に支払う費用（委託報酬など）	運用管理費用（委託報酬率）：年1.51%（税込年1.58%） その他費用：手数料が別途から支払われます。これは利率に表示することができません。

■ 生命保険【図 4-2】

山形銀行
重要情報シート（個別商品編）
使用開始日：2023年4月3日

この商品は三井住友海上プライマリー生命を引受保険会社とする生命保険です。預金とは異なり、また、元本割れすることがあります。

1. 商品等の内容（当行は、組成会社等の委託を受け、お客様に商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称・種類	しあわせ、すつと3（新通貨選択利率変更型終身保険）
組成会社（引受保険会社）	三井住友海上プライマリー生命保険株式会社
販売委託元	【目的】 ・この終身保険を利用し、死亡した場合の、遺族への保障を準備いただけます。 ・目的に応じて、2つのコースから選択いただけます。 ■ 積立コース 所定の積立利率で資金を運用し、将来に向けた資産形成を行っていただけます。 ■ 定期支払コース 所定の積立利率で資金を運用し、毎年の契約応当日に定期支払金をお受けいただけます。 【機能】 ・契約満了後、米ドル、豪ドルまたはユーロを選択いただけます。 ・契約時は契約日の積立利率で、契約後は各更改日に適用される積立利率で、積立利率適用期間ごとに運用します。 ・被保険者が死亡した場合には、死亡保険金をお支払いします。なお、死亡保険金は、契約満了まで一時払保険料（基本保険金額）を保証します。 ■ 積立コース 解約払戻金の円換算額が設定した目標額（円換算一時払保険料に目標額を乗じた額）以上になった場合（目標達成した場合）、自動的に円建終身へ移行する機能を備えています。 ■ 定期支払コース 契約日後の毎年の契約応当日に被保険者が生存している場合、契約満了まで定期支払金をお受けいただけます。
金融商品の目的・機能	この商品は、以下のご意向があるお客様を念頭に組成了一个です。 ・まとまった資金で、死亡した場合の遺族への保障を準備しながら、円より金利の高い外貨建てで運用資産をたいひお蓄え ・為替リスク、金利変動リスクに伴う元本割れを許容できるお客様
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	この商品の、以下のご意向があるお客様を念頭に組成了一个です。 ・まとまった資金で、死亡した場合の遺族への保障を準備しながら、円より金利の高い外貨建てで運用資産をたいひお蓄え ・為替リスク、金利変動リスクに伴う元本割れを許容できるお客様
パッケージ化の有無	ありません。
クーリング・オフの有無	クーリング・オフの適用があります。保険契約の申込日と契約締結前交付書面を交付された日のいずれかの日から起算して、8日以内であれば書面またはメールにより可能です。

■ ファンドラップ【図 4-3】

山形銀行
重要情報シート（個別商品編）
使用開始日：2023年6月26日

1. 商品等の内容（当行は、組成会社等の委託を受け、お客様に商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称・種類	ファンドラップ（投資一任契約）
組成会社（引受保険会社）	株式会社エス・スクエア（以下「エス・スクエア」）
販売委託元	エス・スクエア株式販売委託元 なおエス・スクエアは以下の業務を山形銀行、野村證券に委託しています。 山形銀行：投資一任契約の締結の媒介業務（以下「契約締結媒介業務」） 野村證券：投資一任契約の締結の代理業務（以下「契約締結代理業務」）
金融商品の目的・機能	・ファンドラップは、エス・スクエアがお客様との投資一任契約に基づき、お預かりした資金についてお客様より有価証券の価値等の分析に基づき投資判断の全部を一任されるときに投資を行う上で必要な権限の委任を受け、当該投資判断に基づいてお客様に代わりの運用を行うサービスです。 ・ファンドラップにおける運用の基本方針は、お客様の資産運用に対するお考えや投資資金の性格等のご回答に基づき行った運用コース診断の結果、お客様と合意した投資提案の内容とします。 ・ファンドラップは、国内外の株式、国内外の債券、リート等主要資産に投資する投資信託を組み合わせた運用サービスです。 ・お客様が想定されるリスクの水準に基づき、基本資産配分比率が異なる5つの運用コースをご用意しております。また、お客様は5つの運用コース毎にオルタナティブ投資の有無を選択可能です。 ・お客様の運用資産の状況は、四半期毎に定期運用報告書にて報告いたします。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	・野村證券に金融商品仲介口座及び投資一任口座を開設したエス・スクエアと投資一任契約を締結可能なお客様。また運用コース診断に基づき、リスク許容度に応じた運用コースをご選択し、当該選択結果を契約していただけるお客様。 ・将来に向けた中長期的な資産形成をお考えのお客様。または資産運用にご関心があるものの、投資に関する経験・知識・時間が不足し運用開始に踏み出せない、もしくは退職金や相続資金等の資金を中長期で運用をお考えのお客様。 ・短期での運用をお考えのお客様には不向きとなります。また、リスク商品への投資を行ったため、市場変動に応じた元本割れを許容できるお客様。
パッケージ化の有無	・ファンドラップは、お客様との投資一任契約に基づき、以下の複数の投資信託を組み合わせて運用するサービスです。なお、これを個別の金融商品として購入することはできません。 ファンドラップ（エス・スクエア） 日本株式 ファンドラップ（エス・スクエア） 債券・安定型 ファンドラップ（エス・スクエア） 債券・成長型 ファンドラップ（エス・スクエア） 外国株式 ファンドラップ（エス・スクエア） 外国債券 ファンドラップ（エス・スクエア） REIT ファンドラップ（エス・スクエア） オルタナティブ
クーリング・オフの有無	金融商品取引法第37条の6の規定（いわゆるクーリング・オフ）の適用はありません。

■ 投資信託の重要情報シート（個別商品編）については、これまでの窓口販売全商品に加え、2023年6月よりネット専用商品についても運用を開始し、すべての商品でご提供できるようになりました

■ 2022年11月より取扱を開始したファンドラップについても、重要情報シート（個別商品編）をご提供しています

取組方針 3. 手数料の透明性の向上

当行は、お客さまが負担する手数料やその他の費用について、透明性の向上に努め、その詳細をわかりやすく丁寧にご説明します。

<アクションプラン>

- 各商品においてお客さまが負担する手数料およびその他の費用については、投資信託ラインナップや重要情報シート（個別商品編）を用いて、手数料率や内容等を含め、わかりやすく丁寧に説明しています。
- 販売実績については、特定の商品、運用会社、手数料率に偏ることのない構成になっています。【表 3】
- インターネットバンキングで購入いただく場合、販売手数料を割引しており、その内容は当行ホームページ等に掲載するほか、窓口でもご案内しています。【図 5】

本原則との対応関係
原則 4【手数料等の明確化】

<投資信託販売額上位商品>【表 3】

1. 窓口による販売額上位商品（単位：百万円）

順位	商品名	運用会社	販売額	構成比	手数料率（税込）	
					販売手数料	信託報酬
1	One円建て債券ファンドⅢ2023-03	アセマネワン	1,218	19.7%	1.1%	0.803%
2	のむらっぴ・ファンド（普通型）	野村	980	15.9%	1.1%	1.353%
3	次世代米国代表株ファンド	野村	468	7.6%	2.75%	1.595%
4	米国株式配当貴族（年4回決算型）	野村	401	6.5%	2.2%	0.55%
5	のむらっぴ・ファンド（保守型）	野村	291	4.7%	1.1%	1.188%

2. つみたて投信による販売額上位商品（単位：百万円）

順位	商品名	運用会社	販売額	構成比	手数料率（税込）	
					販売手数料	信託報酬
1	グローバルAIファンド	三井住友DS	429	9.09%	3.3%	1.925%
2	イーストスプリング・インド株式オープン	イーストスプリング	363	7.69%	3.3%	1.9497%
3	ストックインデックスファンド225	大和	342	7.24%	3.3%	0.517%
4	のむらっぴ・ファンド（普通型）	野村	200	4.23%	1.1%	1.353%
5	スマート・クオリティ・オープン（1年決算型）安定成長型	三菱国際	188	3.98%	0.0%	1.89%

※運用会社の正式名称：「アセマネワン」アセットマネジメント One、「野村」野村アセットマネジメント、「三井住友 DS」三井住友 DS アセットマネジメント、「イーストスプリング」イーストスプリング・インベストメンツ、「大和」大和アセットマネジメント、「三菱国際」三菱 U F J 国際投信

※手数料率：店頭取扱手数料を記載

■ インターネットバンキングによる購入時の申込手数料優遇 【図 5】

<やまぎん> ネットバンク投資信託受付サービス

インターネット投資信託

ご購入申込手数料

30%OFF!!

<やまぎん> ネットバンクで投資信託をお申し込みいただいた場合、窓口で購入いただく場合に比べてご購入申込手数料を30%割引します
※つみたて投信は除きます。

取組方針 4. 利益相反の適切な管理

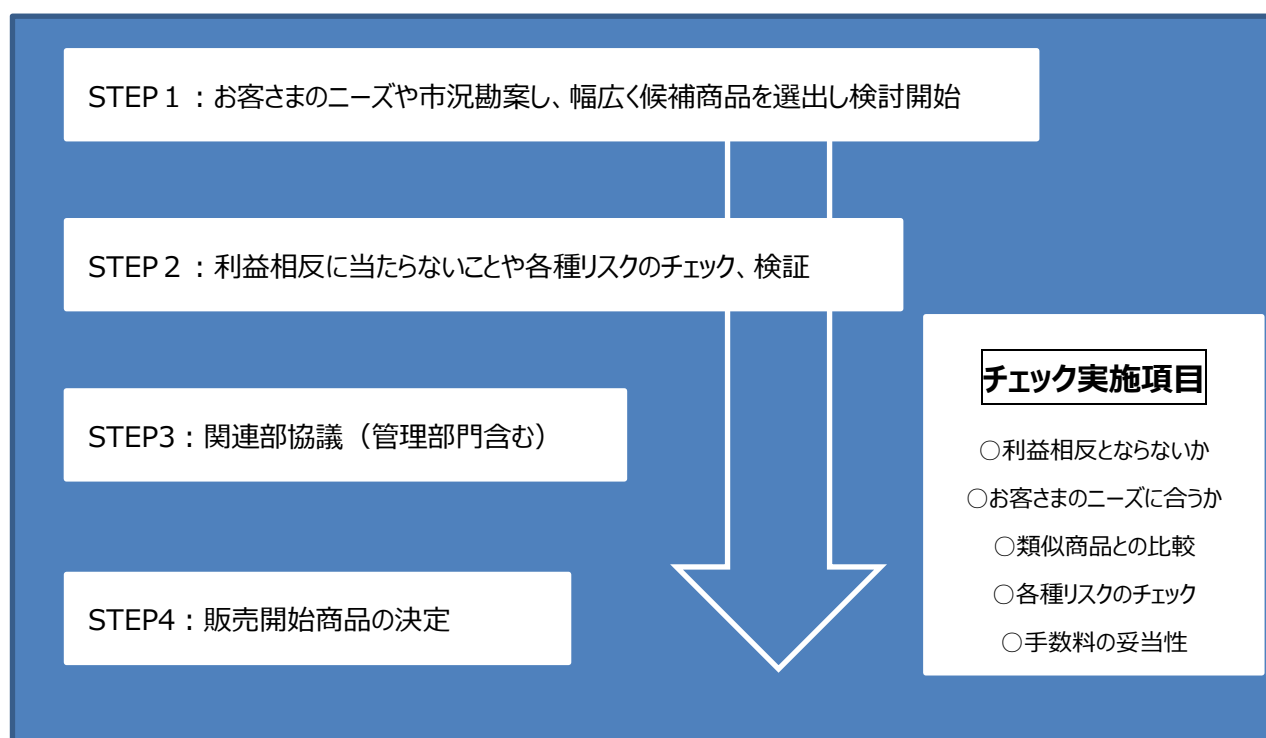
当行は、商品提供会社から当行に支払われる手数料や資本関係等にとらわれることなく、お客さまのニーズに合致した商品のご提案を行います。

<アクションプラン>

1. 新商品導入時には、商品提供会社に著しい偏りがないか、また、提供会社より特別の利益供与がないかなど、利益相反がないことをリスク・コンプライアンス管理部門にて検証しています。【図 6】
2. 営業職員の業績評価における評価方法に、特定の商品の販売実績や手数料の多寡が反映されることはありません。
3. なお、当行のグループ会社に金融商品の提供を行う会社はありません。

本原則との対応関係
原則 3【利益相反の適切な管理】、同（注）

■ 商品導入時のプロセス 【図 6】



取組方針 5. お客様の最善の利益を追求するための体制整備

- (1) 当行は、市場動向やお客様の運用状況を踏まえ、適時適切かつ丁寧なアフターフォローを行い、お客様の資産形成・資産運用のお役に立つ情報提供やアドバイスの高度化に努めます。
- (2) 当行は、店頭による対面販売のほか、インターネット等の非対面による販売等、お客様がアクセスしやすいチャネルの整備に努めます。
- (3) 当行は、お客様に対し、金融や投資に関する知識の向上や市場動向の把握に役立つ資産運用セミナー等の機会提供に努めます。

<アクションプラン>

1. 県内最大のお客様基盤を有するリーディングバンクとして、地域内のお客様の資産形成支援に「責任」を持って取り組み、資産残高増加を実現することで、「お客様の生涯にわたる豊かな生活」と「当行収益基盤の確立」を目指します。
2. お客様にとっての最善の利益は、「お客様が長期安定的に資産残高を積み上げ、生涯にわたる豊かな暮らしを実現すること」と位置づけ、これを測る指標として、「預かり資産残高」、「運用損益別顧客比率」および「投資信託平均保有年数」の推移を重視しています。【表 4】【表 5】【表 6】【表 7】
3. お客様の最善の利益を図るために重視している指標は、各種経営会議等において報告され、経営陣を含めて足元の状況の共有および改善に向けた議論を実施しています。
4. 資産形成の必要性についてご提案を行い、お客様が投資信託や積立型商品を活用した資産運用についての知識や経験を得る機会を提供しています。【表 8】【表 9】
5. お勤めの方などで日中店頭にお越しいただけないお客様向けに、土日でもご相談が可能な「プラザ店」のご案内のほか、WEB上で投資信託の口座開設や購入、換金などのお取引ができる非対面受付サービスを提供しています。【図 7】
6. アフターフォローについては、特に高齢の方や残高を多くお持ちのお客様を重点的に実施しており、相場急変時などにおいても、適時適切なフォローを行っています。なお、2023 年度のアフターフォローについては当初計画分のほか、米国における金融機関破たんや欧州金融機関の経営不安の影響を受けた銘柄をお持ちのお客様に、優先的にアフターフォローを実施しています。【表 10】
7. 外部機関等も活用し、最新のマーケット動向を踏まえた投資戦略、相続・介護ニーズへの対応など、お客様のお役に立つセミナーを定期的に開催しています。なお、2022 年度のセミナー実施状況は以下のとおりです。【表 11】

当局原則との対応関係

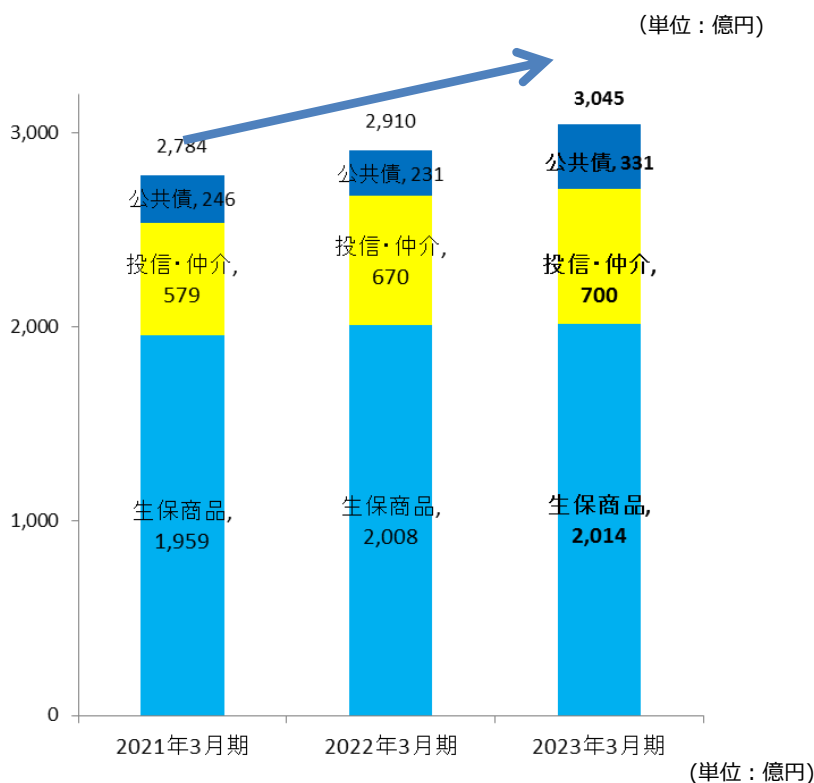
原則 2【顧客の最善の利益の追求】、同（注）

【参考】 お客様の最善の利益にそぐわないと考える主な行動

- お客様の金融知識、経験、財産の状況およびお取引の目的に照らして、過度にリスクが高い商品や十分な理解が得られない複雑な商品など、お客様にそぐわない商品を販売すること
- 重要事項の不十分な説明、お客様を誤認させるような説明などにより、商品を販売すること
- お客様の投資意向に反して、高頻度の商品売買を勧誘し、過度の手数料を負担いただくような販売を行うこと

<預かり資産残高>【表 4】

・お客さま本位の資産形成提案により、順調に預かり資産の残高が増加しています。



	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
生保商品	1,959	2,008	2,014
投信・仲介	579	670	700
公共債	246	231	331
合計	2,784	2,910	3,045

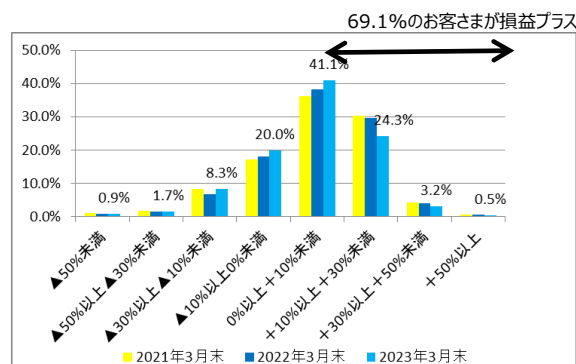
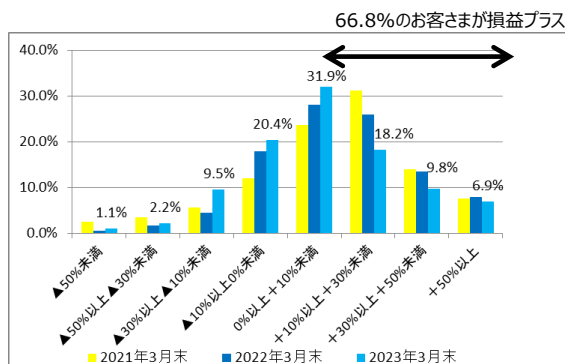
<運用損益別顧客比率（投資信託）>【表 5】

・2023年3月末時点で、「66.8%」のお客さまの運用損益がプラスとなりました。

・運用損益区別では、運用損益が0%以上+10%未満のお客さまが最も高く、31.9%となりました。

【投資信託 運用損益別顧客比率】

【参考】売却・償還による実現損益を含む運用損益別顧客比率

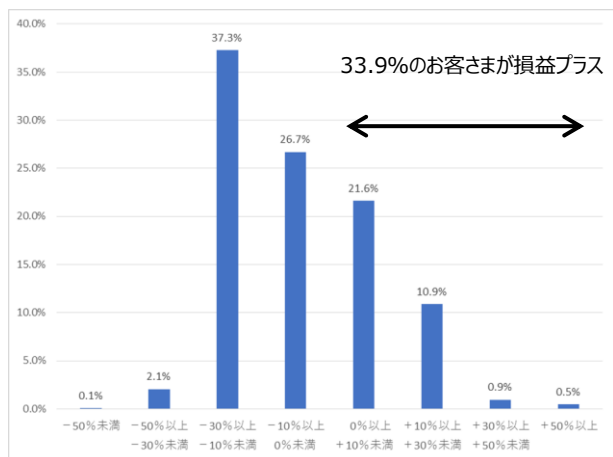


※投資信託には、ETF、上場REIT、公社債投信、私募投信、確定拠出年金で買付した投資信託を除く

※上記数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用損益をお約束するものではありません

<運用評価別顧客比率（外貨建保険）>【表 6】

- ・2023年3月末時点で、「33.9%」のお客さまの運用評価がプラスとなりました。
- ・運用評価区分別では、運用評価が-30%以上-10%未満のお客さまが最も高く、「37.3%」となりました。

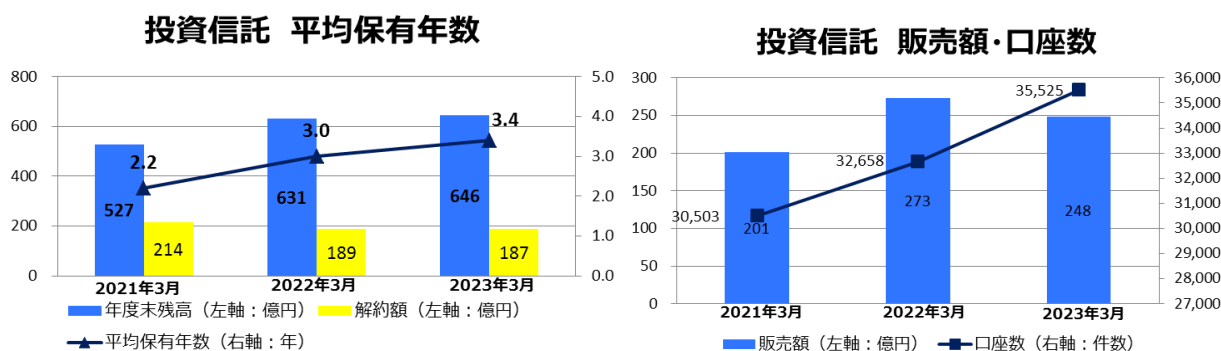


※外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に、契約後の早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払保険料を下回る場合があります。

※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。

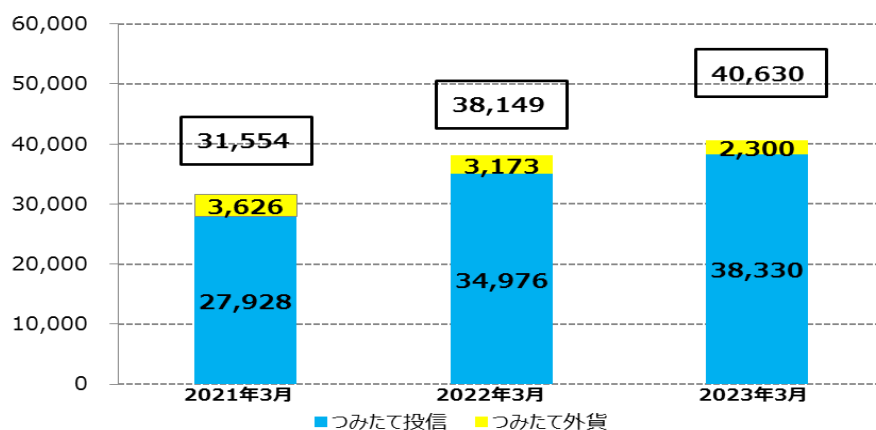
<投資信託平均保有年数、投資信託販売額・口座数>【表 7】

- ・2023年3月末における投資信託の平均保有年数は3.4年と、前年度に比べ0.4年増加しました。
- ・当行を通じて投資信託を保有いただいているお客さま（残高有口座数）は、2023年3月末時点で35,525名となり、前年度に比べ2,867名増加しました。



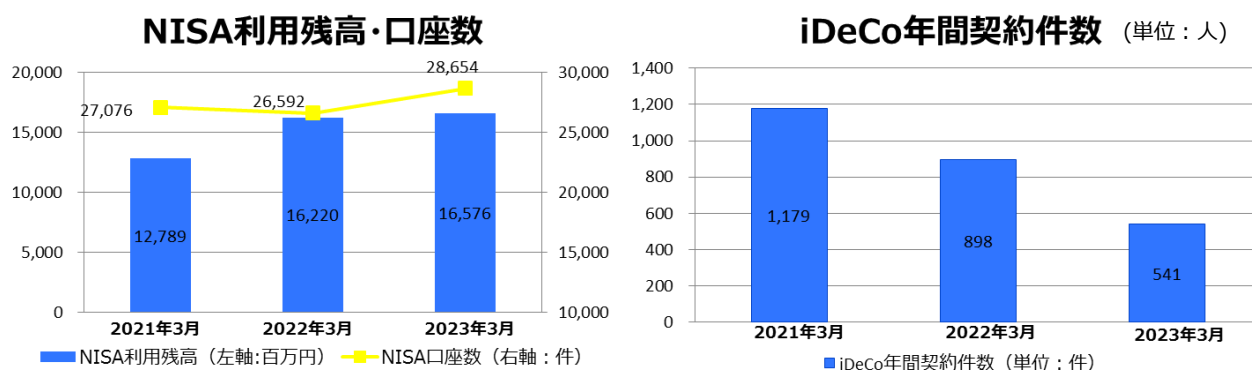
<積立型商品（つみたて投信・つみたて外貨）契約者数>【表 8】

- ・お客さまのまとまったご資金のコンサルティングに加えて、老後の生活資金等資産形成の必要性についても積極的なご提案を実施した結果、つみたて投信を中心に積立型商品の契約者数は順調に増加しています。



<NISA 利用残高・口座数、iDeCo 年間契約件数>【表 9】

- ・NISA 利用残高は順調に増加しており、2023 年 3 月末時点の残高は 16,576 百万円となりました。
- ・iDeCo（個人型確定拠出年金）の年間契約件数は 541 件と、多くのお客さまからご利用いただいています。



■ 非対面受付サービスの例【図 7】

The banner is for a 'Support Campaign' (応援キャンペーン) for Yamagin, running from April 3rd to September 29th, 2023. It offers gifts up to 3,000 yen to customers who meet certain criteria during the campaign period.

キャンペーン期間 2023年 4/3(月) ▶ 9/29(金)

キャンペーン期間中に、
対象取引を全て満たされた個人のお客さまに

最大 3,000円プレゼント

対象その1	対象その2 ^{※1}	対象その3	対象その4 ^{※2}
当行ホームページより 投資信託口座開設を いただいた方	対象その1に該当する方で NISA口座を新規開設 いただいた方	対象その1に該当する方で つみたて投信を5,000円以上 ご契約いただいた方	iDeCoを月額5,000円以上で 新規ご契約または移管 いただいた方
500円 プレゼント!	500円 プレゼント!	1,000円 プレゼント!	1,000円 プレゼント!

<アフターフォロー実施状況（2022年度）>【表 10】

実施基準	アフターフォロー実施先数（2022年度）
1. 定期的なアフターフォロー (1) 投資信託： 75歳以上で投資金額200万円以上のお客さま (2) 生命保険： 外貨建て保険（契約後1年～5年未満） ご契約の75歳以上のお客さま 2. 相場急変時など臨時のアフターフォロー ・本部指示により適宜実施	実施総数計9,129先
	内訳
	1. 定期的なアフターフォロー：計4,338先 2. 相場急変時など臨時のアフターフォロー：計4,791先 ※

※海外金利上昇の影響を受けた外貨建生保ご利用のお客さまに臨時のアフターフォローを行いました。

<職域セミナー実施状況：2022年度>【表 11】

・2022年度の職域セミナーは48回開催し、685名のお客さまからお越しいただきました。

開催月	開催回数	参加人数	内容
4月	5回	95名	① <やまぎんマネー講座> 誰にも聞けないお金の話 ② 人生100年時代の資産運用 ③ i D e C oセミナー ④ 資産形成セミナー など
5月	3回	34名	
6月	7回	81名	
7月	5回	77名	
8月	4回	27名	
9月	2回	11名	
10月	7回	122名	
11月	1回	8名	
12月	3回	56名	
1月	3回	36名	
2月	6回	123名	
3月	2回	15名	
合計	48回	685名	

取組方針 6. お客様本位の取組みを実現するための枠組み整備

- (1) 当行は、本方針を実現するために、行内研修等を通じて、全役職員が本方針を理解し、これを定着させるための企業風土の醸成に努めます。
- (2) 当行は、本方針を実現するために、お客様本位の取組みに適した業績評価体系を構築します。
- (3) 当行は、本方針を実現するために、お客様へ適切かつ的確なコンサルティングを提供できるよう、役職員に対して金融商品や市況環境などについての専門知識・スキル向上を目的とした研修や資格の取得を継続して実施します。

<アクションプラン>

1. お客様の最善の利益を図るため、役職員は「お客様本位の業務運営」を題材とした研修等を定期的で開催し、職業倫理を醸成しているほか、行内外における勉強会やセミナーを積極的に受講し、高度な専門知識の習得に努めています。【表 12】
2. 業績評価は、お客様の預かり資産残高を増加させることを評価の主軸とし、お客様への長期的な資産形成支援が評価される仕組みとしています。
3. 金融商品を販売したお客様に対して、取引満足度等に関するアンケートを実施し、その結果を営業店の業績評価に反映させています。【表 13】
4. 新商品取り扱い時には、担当者向けの勉強会および理解度テストを開催し、商品への理解を深めるとともに、取り扱い後も、相場変動やお客様のニーズの変化等に応じて、勉強会やセミナーを実施しています。
5. 販売担当者には、お客様に最適な商品を販売するに足るスキルを身に着けるため、FP 資格の取得を必須としています。また、人事考課において、各層に必要とされる期待要件を設け、定期的な振り返りにより、継続的なスキル向上につながる仕組みを構築しています。【表 14】
6. お客様への確かなコンサルティングを提供できる人材育成を図るため、2023 年 5 月より、個人営業担当者のキャリアアップ制度である「リテールキャリアモデル」の運用を開始しています。

当局原則との対応関係

原則 2【顧客の最善の利益の追求】

原則 7【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】、同（注）

<行内研修プログラム実施状況>【表 12】

	講座名	目的	参加者数
1	預かり資産基礎講座	ニーズ喚起手法、投資信託の基礎、保険商品の基礎等の習得	39名
2	預かり資産スキルアップ講座	お客様へご提案時の幅広い知識の習得、スキル向上	38名
3	預かり資産推進管理者講座	預かり資産推進ができる役付者の育成	12名
4	コンサルティング営業講座	富裕層への切り口習得、コンサルティング能力養成	14名

<お客さまアンケート実施状況>【表 13】

- ・当行では、定期的に「お客さま本位」に関するアンケートを実施し、お客さまからの評価を業務運営に反映するよう取り組んでおります。
- ・2022 年度は 4,227 名のお客さまにアンケートを依頼し、「満足度」の項目、「ご家族やご友人へ当行を勧めたいか」のそれぞれの項目について 638 名のお客さまから回答をいただいております。
- ・「満足度」：取引店または担当者の満足度を 10 点満点で回答いただく項目においては、前回平均点を 0.23 点上回り、平均点は 8.17 点となりました。

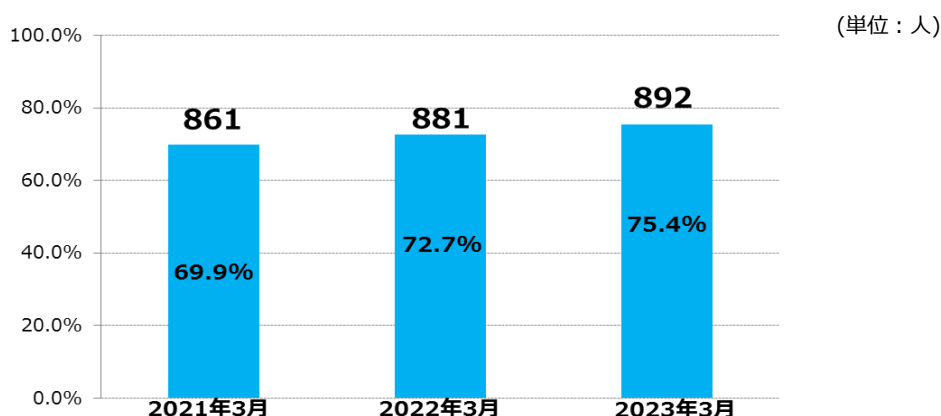
【設問】（満足度）お取引店または担当者の対応について満足度を10点満点でお聞かせください。			
回答者	平均点	前回平均点	前回比
638	8.17	7.94	0.23

- ・「推奨度」：ご家族や友人から相談を受けた場合、当行および担当者を勧めたいと思うかを 10 点満点で回答いただく項目においては、前回平均点を 0.2 点上回り、平均点は 7.73 点となりました。

【設問】（推奨度）ご家族や友人等から相談を受けた場合、当行および担当者を勧めたいと思いますか？ 10点満点でお聞かせください。			
回答者	平均点	前回平均点	前回比
638	7.73	7.53	0.2

<FP2 級以上資格取得者数および全行員数に占める割合>【表 14】

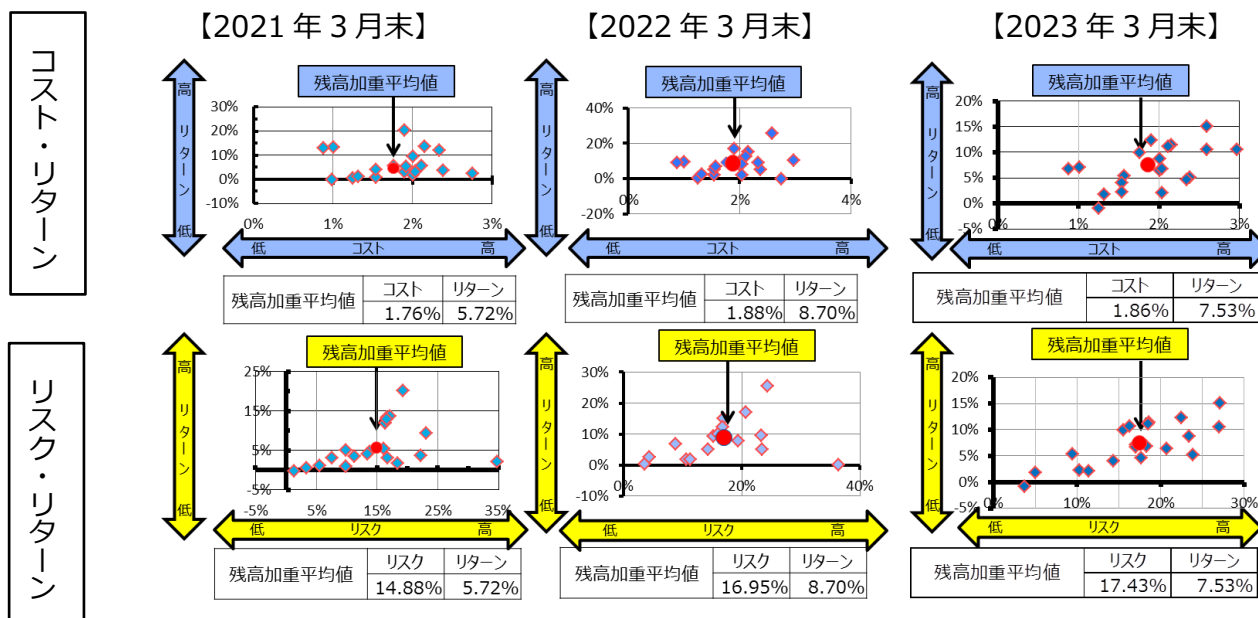
- ・FP2 級以上の資格取得者は、2023 年 3 月末時点において、全行員の 75%を超えています。



【投資信託の販売会社における比較可能な共通 KPI】

1. 運用損益別顧客比率（P11 に記載）
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

・2023 年 3 月末の投資信託預り残高上位 20 銘柄の平均コストは 1.86%、平均リターンは 7.53%、平均リスクは 17.43%となりました。



- ※ 対象銘柄は DC 専用、ファンドラップ専用投信、ETF、上場 REIT、公社債投信、私募投信、外貨建投信を除く。単位型は含む。
- ※ リスク・リターンは年率換算、コストは販売手数料の 1/5 と信託報酬率の合計値。
- ※ 上記数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用損益をお約束するものではありません。

3. 投資信託預り残高上位 20 銘柄（2023 年 3 月末）

順位	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	イーストスプリング・インド株式オープン	2.01%	23.39%	8.72%
2	ピクテグローバルインカム株式ファンド（毎月分配型）	1.76%	15.54%	9.97%
3	ストック インデックス ファンド 2 2 5	1.01%	17.05%	7.07%
4	次世代米国代表株ファンド	2.15%	18.58%	11.39%
5	グローバルAIファンド	2.59%	27.13%	15.08%
6	ニッセイ豪州ハイ・インカム株式ファンド（毎月決算型）	2.38%	23.86%	5.14%
7	7のむらび・ファンド（普通型）	1.57%	9.46%	5.40%
8	三菱UFJ外国債券オープン（毎月分配型）	1.32%	5.05%	1.74%
9	東京海上・円資産バランスファンド（毎月決算型）	1.25%	3.76%	-0.90%
10	日経 2 2 5 ノーロードオープン	0.88%	17.06%	6.68%
11	ニッセイ J - R E I T ファンド（毎月決算型）	1.54%	14.35%	4.08%
12	ダイワ・U S - R E I T - オープン（毎月決算型） Bコース	2.11%	18.52%	11.13%
13	ゴールドマン・サックス 米国REITファンド（愛称:ゴッドの卵）Bコース（一般コース）	2.01%	20.70%	6.38%
14	豪ドル 毎月分配型 ファンド	1.54%	10.32%	2.18%
15	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	2.97%	16.30%	10.59%
16	フィデリティ・日本成長株・ファンド	2.34%	17.65%	4.65%
17	グローバル・モビリティ・サービス株式ファンド（1年決算型）	2.59%	27.04%	10.56%
18	グローバル R E I T オープン	2.04%	18.31%	6.74%
19	GS新成長国債債券F（愛称:花ポンド）毎月分配型	2.04%	11.45%	2.03%
20	ロボット・テクノロジー関連株ファンド（年1回決算型）	1.90%	22.52%	12.28%
上位 2 0 銘柄の残高加重平均		1.86%	17.43%	7.53%

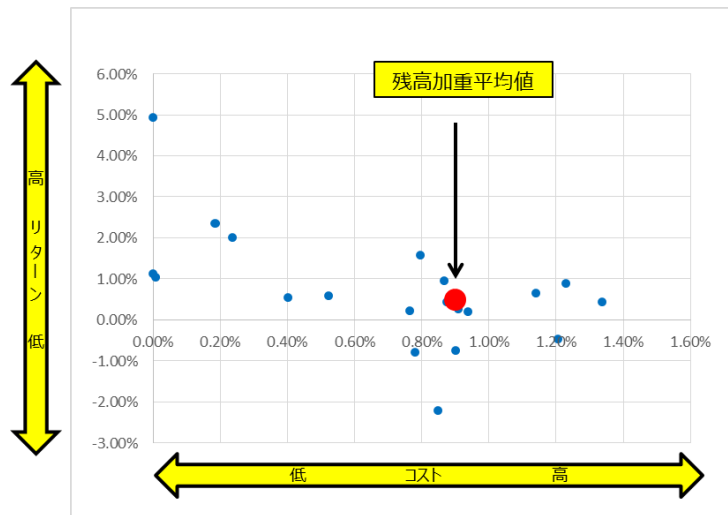
- ※コスト・リスク・リターンはファンド毎の時価残高による加重平均
- ※上記数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用損益をお約束するものではありません

【外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI】

1. 運用評価別顧客比率（P12 に記載）
2. 銘柄別コスト・リターン

外貨建保険は死亡保障などの保障機能を有していますが、本比率ではこのような保障機能が反映されておらず、投資信託といずれが顧客に有利かを本比率をもって単純に比較することは必ずしも適切でない点にご留意ください（「銘柄別コスト・リターン」においても同様です）。

・2023年3月末の外貨建保険預り残高上位20銘柄の平均コストは0.9%、平均リターンは0.48%となりました。



	銘柄名	コスト	リターン
①	たのしみ、ずっと	1.14%	0.65%
②	外貨エフプラス米	0.00%	4.93%
③	しあわせ、ずっと	0.87%	0.94%
④	外貨エフプラス豪	0.00%	-1.12%
⑤	やさしさ、つなぐ	0.78%	-0.79%
⑥	みらい、そだてる	0.40%	0.53%
⑦	未来につなげる終身保険(米ドル)	1.23%	0.89%
⑧	到達力V3(豪ドル)	0.85%	-2.21%
⑨	モンターニュ	0.18%	2.36%
⑩	到達力V3(米ドル)	0.87%	0.43%
⑪	しあわせ、ずっとNZ	0.94%	0.19%
⑫	プレミアジャンプ3・年金(外貨建)	1.34%	0.43%
⑬	モンターニュ2	0.24%	2.00%
⑭	生涯プレミアムワールド3	0.77%	0.22%
⑮	未来につなげる終身保険(豪ドル)	1.21%	-0.47%
⑯	ロングドリームGOLD	0.80%	1.57%
⑰	到達力V米ドル	0.01%	1.03%
⑱	到達力V2米ドル	0.90%	-0.75%
⑲	悠々時間アドバンス	0.91%	0.25%
⑳	プレミアカレンシープラス	0.52%	0.58%
	残高加重平均	0.90%	0.48%

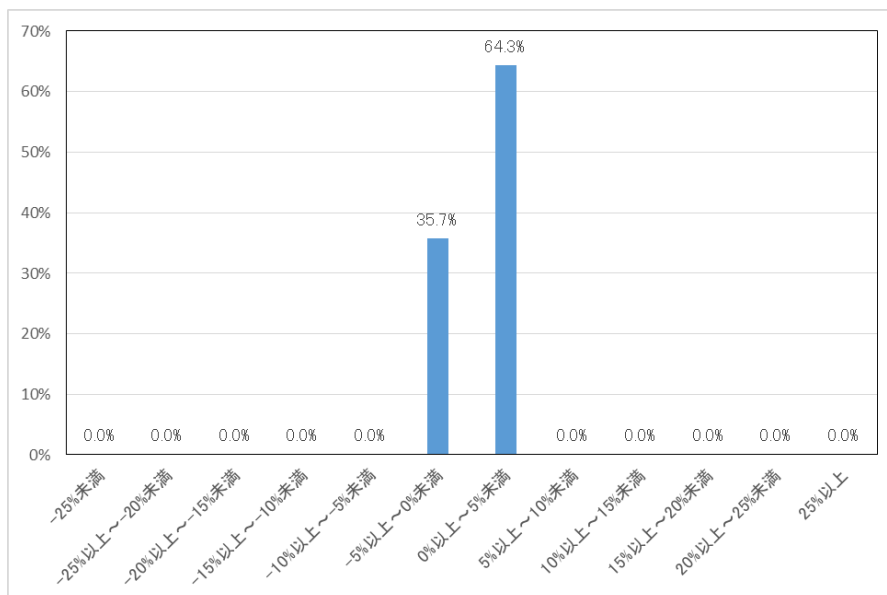
※外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に、契約後の

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。

【ファンドラップの運用損益別顧客比率】

・2023年3月末時点で、「64.3%」のお客さまの運用評価がプラスとなりました。



【参考】顧客本位の業務運営に関する原則（金融庁公表）

【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】

＜原則 1＞ 金融事業者は、顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組状況を定期的に公表すべきである。当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直されるべきである。

（注） 金融事業者は、顧客本位の業務運営に関する方針を策定する際には、取引の直接の相手方としての顧客だけでなく、インベストメント・チェーンにおける最終受益者としての顧客をも念頭に置くべきである。

【顧客の最善の利益の追求】

＜原則 2＞ 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。

（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。

【利益相反の適切な管理】

＜原則 3＞ 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。

（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

【手数料等の明確化】

＜原則 4＞ 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。

【重要な情報の分かりやすい提供】

＜原則 5＞ 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。

（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

（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）。

（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。

（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。

（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。

【顧客にふさわしいサービスの提供】

<原則 6> 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。

(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

(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。

(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。

(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。

(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。

【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

<原則 7> 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。

(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。