

お客さま本位の業務運営に関する基本方針、取組状況

お客さま本位の業務運営(フィデューシャリー・デューティー)に関する基本方針

大阪シティ信用金庫(以下「当金庫」といいます)の経営理念は、お客さま・金庫・職員は三位一体であり、この三者がともに発展と幸せを築いていくという、「三者共栄」を掲げています。この経営理念に基づき、お客さまの資産形成・運用に資する業務において、以下の基本方針を定めます。

金庫役職員がこれを遵守することで、お客さま本位の業務運営に取り組んでまいります。また、この基本方針に係る取り組み状況については、定期的に確認のうえ、ディスクロージャー誌等により公表します。

1. お客さまに最良の金融サービスの提供

- お客さまの金融知識、投資経験、資産の状況、投資目的等に照らし、金融商品・サービスをご提案させていただきます。
- 金融商品・サービスをご提供したお客さまには、市場環境の変動等に関する情報提供を含め、適切なアフターフォローを行ってまいります。
- 取り扱う金融商品は、評価機関等の評価などを参考にお客さまの中長期的な資産形成・運用に適したわかりやすい商品を採用いたします。

2. お客さまにわかりやすい情報提供

- 取り扱う金融商品・サービスの内容、リスク・取引条件等の内容についてお客さまに十分ご理解いただけるよう平易な表現を用いて情報を提供いたします。

- お客さま向けのセミナー等を継続的に開催し、投資環境や金融商品等の情報提供に努めます。

3. 手数料等の適切な説明

- お客さまにご負担いただく費用等については透明性を高め、丁寧でわかりやすい説明を行ってまいります。

4. お客さま本位を実践するための販売態勢と人材育成

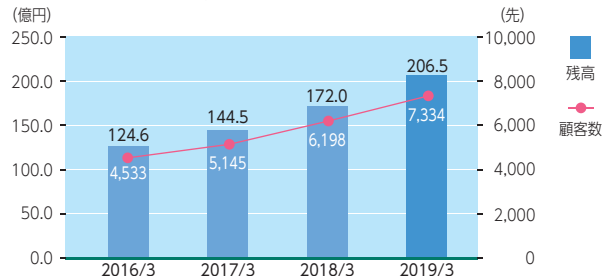
- 研修等を通じて、全役職員に基本方針の理解と実践を促します。
- 高度な金融サービスを提供するための金融知識の向上と、スキルアップをめざす人材を育成してまいります。

お客さま本位の業務運営に関する取組状況

1. お客さまに最良の金融サービスの提供

お客さまの多様なニーズや資産形成にお応えるため、ラインナップの充実を図るとともに、お客さまの立場に立った最良の提案ができるよう取り組んでまいります。

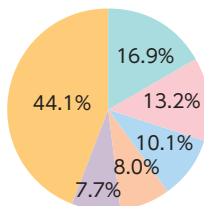
●投資信託残高・顧客数の推移



●2018年度 投資信託販売額上位5商品

順位	商品名/運用会社	投資対象/決算頻度
1	しんきんリポートオープン(毎月決算型) /しんきんアセットマネジメント投信	国内REIT/年12回
2	しんきん3資産ファンド(毎月決算型) /しんきんアセットマネジメント投信	資産複合/年12回
3	しんきん日経平均オープン /しんきんアセットマネジメント投信	国内株式/年1回
4	三井住友・げんきシニアライフ・オープン /三井住友DSアセットマネジメント	国内株式/年2回
5	グローバル・ロボティクス株式ファンド /日興アセットマネジメント	国内外株式/年1回
	その他	

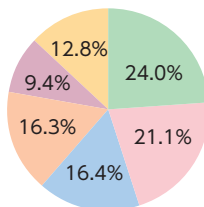
商品の構成比



●2018年度 保険商品販売件数上位5商品

順位	商品名/保険会社	商品種類
1	ちゃんとお応える医療保険EVER /アフラック	医療/月払・年払
2	新 生きるためのがん保険Days /アフラック	がん/月払・年払
3	標準傷害保険 /共栄火災海上保険	傷害/月払・年払
4	メディカルKitR /東京海上日動あんしん生命	医療/月払・年払
5	ハローキティの定期保険 /フコクしんらい生命	定期/月払・年払
	その他	

商品の構成比



●投資信託の商品ラインナップ

商品カテゴリー	商品数	取扱商品比率
国内株式	6	20%
国内債券	2	7%
国内不動産	2	7%
海外株式	4	13%
海外債券	6	20%
海外不動産	3	10%
内外株式	3	10%
バランス型	3	10%
その他	1	3%
合計	30	100%

●生命保険の商品ラインナップ

商品カテゴリー	商品数	取扱商品比率
定期個人年金保険	1	11%
定額一時払終身保険	1	11%
定期保険	1	11%
医療保険	4	44%
がん保険	2	22%
合計	9	100%

2. お客さまにわかりやすい情報提供

MA(マネーアドバイザー)の全店への配置を目指し、継続的な育成に努めています。お客さまにサービスを提供する際には、理解度に応じたわかりやすい説明を行っています。(2019年3月現在 MAは134名)

※MAとは、マネーアドバイザーの略称で、営業店での投資信託・保険商品等の「預かり資産」推進の中心的な役割を担い、研修・セミナー等を受講することで、お客さまへの説明・勧誘等について「顧客本位の業務運営に関する基本方針」に則った提案を行っています。

3. 手数料等の適切な説明

金融商品・サービスの提供に際しては、契約締結前交付書面、目論見書、商品パンフレット等により、お客さまからいただく手数料をわかりやすく説明しています。

4. お客さま本位を実践するための販売態勢と人材育成

必要な資格取得を奨励するとともに、職員向けセミナーや研修会を継続的に実施し、お客さまに最善の利益が提供できるよう努めています。2018年度には、8回の職員向けセミナーを実施し、延べ781名の職員が受講しました。

●資格取得状況 (2019年3月末時点・延べ人数)

資格名	資格取得者数(人)
CFP	9
1級FP技能士	6
2級FP技能士	554
3級FP技能士	545
合計	1,114