

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、丁寧に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、全役職員に本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

大阪シティ信用金庫は、2017年12月に「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」を制定・公表しています。このたび、2023年度の取組状況を公表いたします。

今後も取組状況を定期的に公表するとともに、随時見直ししてまいります。

① お客さまに最良の金融サービスの提供

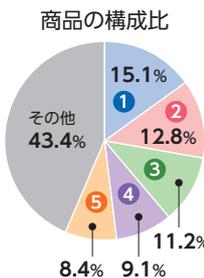
お客さまの多様なニーズや資産形成にお応えするため、ラインアップの充実を図るとともに、お客さまの立場に立った最良の提案ができるよう取り組んでまいります。

●投資信託残高(評価額)・顧客数の推移



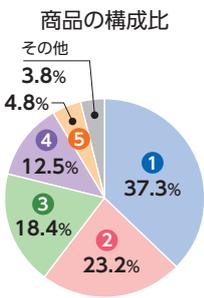
●2023年度 投資信託販売額上位5商品

順位	商品名 運用会社	投資対象 決算頻度
①	しんきん好配当利回り株ファンド (3ヵ月決算型) しんきんアセットマネジメント投信	国内株式 年4回
②	グローバル・ロボティクス 株式ファンド(1年決算型) 日興アセットマネジメント	内外株式 年1回
③	グローバル・ヘルスケア& バイオ・ファンド 三菱UFJアセットマネジメント	内外株式 年2回
④	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
⑤	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



●2023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	[生きる]を創るがん保険WINGS アフラック	がん 月払・年払
②	医療保険EVERシンプル アフラック	医療 月払・年払
③	しんきんらいふ終身FS フコクしんらい生命	終身 一時払
④	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
⑤	休職保険 アフラック	所得保障 月払・年払



●投資信託の商品ラインアップ

商品カテゴリー	商品数	取扱商品比率
国内株式	10	17%
国内債券	3	5%
国内不動産	2	3%
海外株式	13	22%
海外債券	9	16%
海外不動産	2	3%
内外株式	4	7%
内外不動産	1	2%
バランス型	13	22%
その他	1	2%
合計	58	100%

●生命保険の商品ラインアップ

商品カテゴリー	商品数	取扱商品比率
個人年金保険	1	13%
一時払終身保険	1	13%
定期保険	1	13%
医療保険	2	25%
がん保険	2	25%
所得保障保険	1	13%
合計	8	100%

② お客さまにわかりやすい情報提供

- パンフレットやタブレットの機能を活用し、マンズリーレポート等の資料を使い、お客さまにわかりやすく説明を行っています。
- MA(※)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、お客さまの知識に応じたわかりやすい説明を行っています。(2024年3月現在営業店配属MAは230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。



- お客さまの利便性向上に努め、投信インターネットサービスをご利用いただきますと、店頭扱いのお申込手数料より20%割引となっております。また、資産・取引明細の照会も可能です。

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を継続的に実施し、お客さまに最善の提案ができるよう努めています。
- 2021年度から資産運用の総合的なアドバイスを行うPA(パーソナルアドバイザー)15名を、北浜本部含め4カ店を拠点として配置し、より専門性を持ったMAの育成と、全営業店に販売支援、法令遵守などの面で指導・支援する体制を整えています。
- 各店のMAはお客さまがお持ちの金融商品に関し、アフターフォローを適切に行い、お客さまの立場に立った最良の提案が行えるよう努めています。

●資格取得状況

資格名	資格取得者数(人)
CFP	8
1級FP技能士	7
2級FP技能士	570
3級FP技能士	589
合計	1,174

(2024年3月末時点のべ人数)