

**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
取組方針・取組状況（KPI 項目）の公表について**

碧海信用金庫は、当金庫の基本方針・長期ビジョンに基づいて、資産形成・運用における「お客さま本位」の取り組みを実践するため、「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）に関する取組方針」を制定しております。

また、金融庁が 2017 年 6 月に制定した「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択し、各取組施策について継続的に定着を図っているところであります。今般、これら取組施策の進捗状況、および定着度合を以下のとおり公表いたします。

当金庫取組方針の項目	顧客本位の業務運営に関する原則
1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。	原則 2、5、6
2. お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。	原則 2、3、6
3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	原則 3、4、5、6
4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。	原則 2、6、7

※上記の【原則 2、3、4、5、6、7】は、金融庁が公表している「[顧客本位の業務運営に関する原則](#)」（2021 年 1 月改訂）との対応を示しています。

なお、原則 6（注 3）は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。

1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。

- ・お客さまの知識・投資経験・財産の状況・契約目的等に照らし、お客さまにふさわしい金融商品を、ご理解いただける形でご提案するよう努めます。
- ・お客さまのライフサイクルに応じたサービス・商品をご提案いたします。

- リスク商品をご提案する際は、提案前にお客様カードをご記入いただき、お客さまのリスクに対する考え方、資産の状況、投資経験や知識を確認の上、適切な資産形成商品のご提案に努めております。
- 金融商品の勧誘方針やリスク商品の勧誘基準を定め、無理のない資産運用のご提案をしております。
- 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を活用し、お客さまのキャッシュフローをご提示するなどし、お客さまごとの課題に合わせて将来を見据えた商品・サービスをご提案しております。

※「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」は株式会社ノースアイランドの企画・開発によるもので、著作権その他権利は同社に帰属します。

お客様カード

リスク商品を提案する際は、ご提案前にお客様カードをご記入いただけます。運用の目的や期間、資金原資等をお伺いし、目的に合った資産形成手段のご提案に努めております。

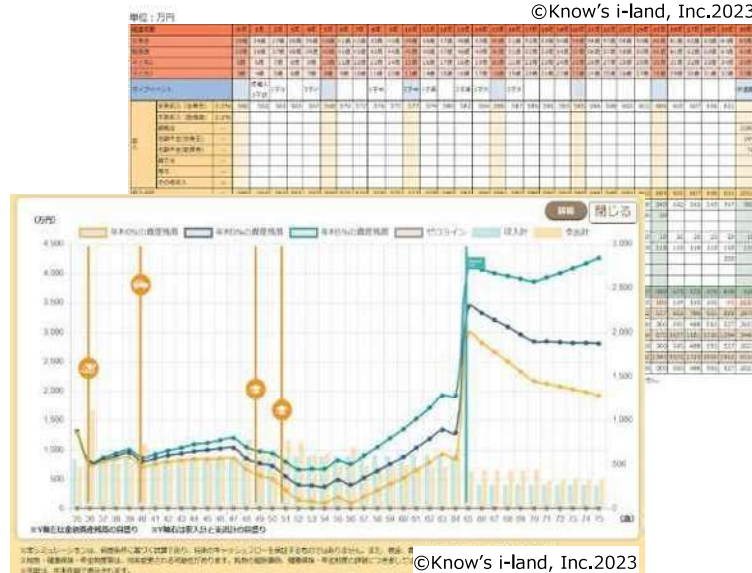


キャッシュフロー(※)

(※) ノースアイランド 特許第 6882971 号

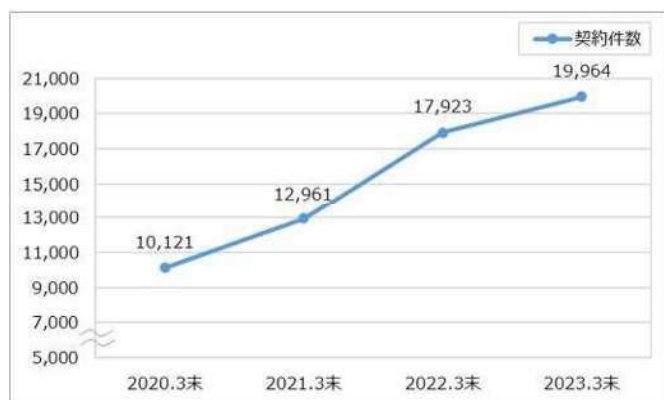
しんきん預かり資産ナビのコンサルティング営業支援ツールを活用し、お客さまの家族構成を踏まえたキャッシュフローの作成をしております。理想のライフプランの実現に向けた資産形成のお手伝いをさせていただきます。

©Know's i-land, Inc.2023

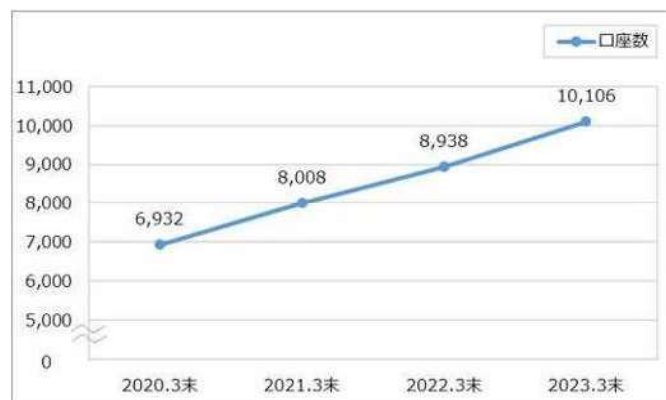


◆投資信託のお取引状況◆

積立投信の契約件数



NISA 口座数の推移



毎月分配型投資信託の状況

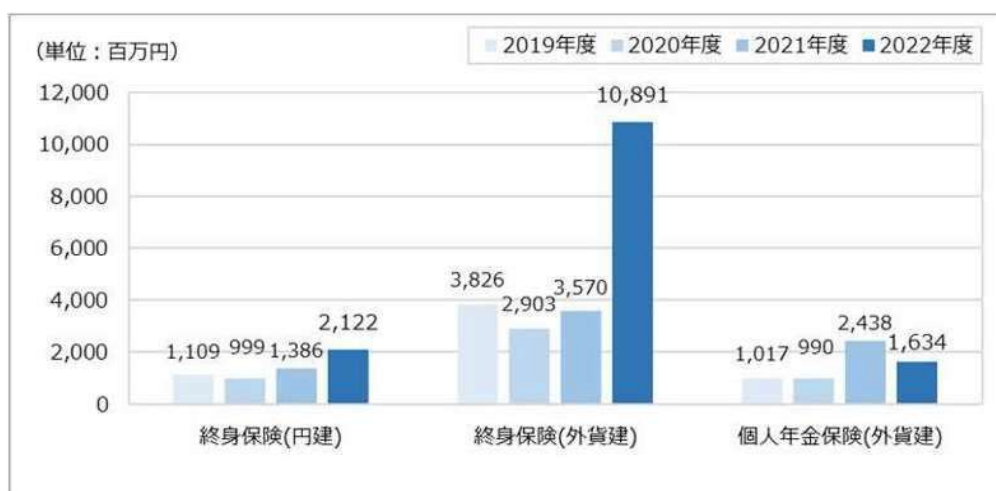


(単位：百万円)

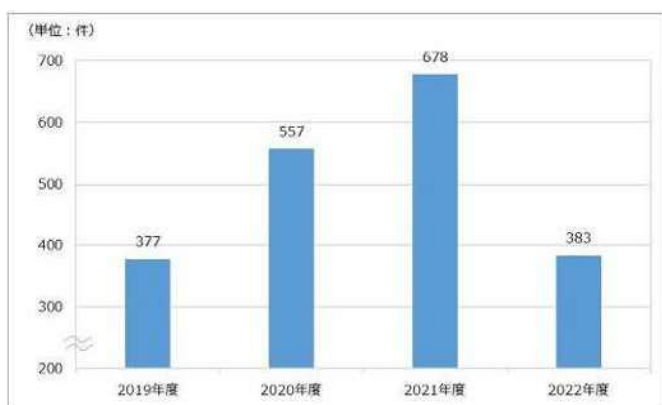
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
毎月分配型投信の販売額	738	454	566	473
投信全体の年間販売額	4,581	4,807	7,138	6,091
毎月分配型投信の割合	16.1%	9.4%	7.9%	7.7%

◆ 保険のお取引状況 ◆

一時払い生命保険契約金額



平準払い生命保険契約件数



商品種類	各年度契約件数			
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
終身保険	260	323	269	120
定期保険	10	2	3	0
個人年金保険	52	115	98	23
個人年金保険 ※1	—	14	27	14
医療保険	25	46	88	57
がん保険	29	55	51	49
就労所得保障保険	1	1	0	0
介護保険 ※2	—	—	137	115
認知症保険 ※3	—	1	1	1
学資保険 ※4	—	0	4	4

※1 外貨建て個人年金保険：2021年3月1日より取り扱い

※2 介護保険：2021年10月1日より取り扱い

※3 認知症保険：2020年5月1日より取り扱い

※4 学資保険：2021年3月1日より取り扱い

損害保険契約件数


※5 介護保険
2020年5月1日より取り扱い

2. お客様のニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。

- ・お客様の多様なニーズにお応えするため、「中・長期的、安定的な資産形成」の視点を重視し、金融商品・サービスのラインアップの充実に努めます。
- ・取扱商品は、商品の特性やリスクを十分に把握して選定するように努めます。

- 商品ラインアップは、定期的に見直しを行い、お客様のニーズやご意向に応えられるよう努めてまいります。
- 新商品導入の際は、当金庫内の検討委員会で選定し、取扱商品が特定の会社に偏ることがないように努めております。
- ファンドラインナップや、取扱保険商品のご案内を使用し、お客様のニーズに合わせた商品のご提案に努めております。

◆各種商品一覧の整備◆

投資信託、保険のご提案にあたっては、それぞれの商品ラインアップ一覧を作成し、お客様のニーズに合わせた商品のご提案ができるよう努めております。

ファンドラインナップの活用

投資信託については、各商品の目論見書に加え、「ファンドラインナップ」ですべての商品の購入時手数料、信託報酬などの諸費用やファンドの特色について、一覧でご案内しています。


取扱保険商品のご案内

当金庫で扱う保険商品は、「取扱保険商品のご案内」に記載しています。

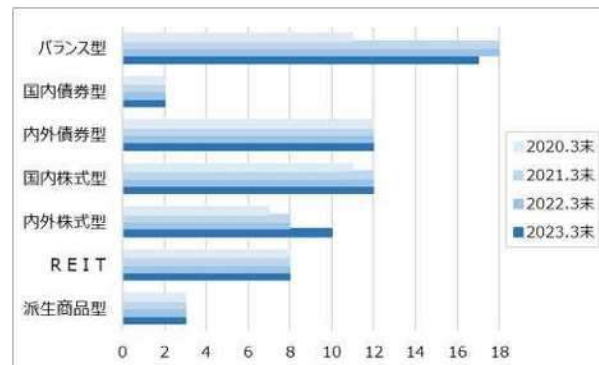
また、取扱商品から募集人が予め定めた推奨基準・理由に基づき選択した商品を提案する場合は、その基準・理由を適切にご説明いたします。



◆商品のラインアップ◆

投資信託商品の構成

	2020.3末	2021.3末	2022.3末	2023.3末
バランス型	11	18	18	17
国内債券型	2	2	2	2
内外債券型	12	12	12	12
国内株式型	11	12	12	12
内外株式型	7	8	8	10
REIT	8	8	8	8
派生商品型	3	3	3	3
合計	54	63	63	64



生命保険商品の構成

商品種類			取扱商品数
一時払	終身保険	円建	2
	終身保険	外貨建	2
	個人年金保険		1
	小計		5
平準払	終身保険	円建	1
	定期保険		3
	個人年金保険		1
	個人年金保険	外貨建	1
	医療保険		2
	がん保険		2
	就労所得保障保険		1
	介護保険		3
	認知症保険		1
	学資保険		1
	小計		16
合計			21

※2023年3月末現在

損害保険商品の構成

商品種類	取扱商品数
火災保険	6 (住宅物件用3、企業物件用3)
傷害保険	2 (基本、キッズプラン)
業務災害補償保険	3
債務返済支援保険	1
介護保険	1
合計	13

※2023年3月末現在

投資信託・保険等の新商品導入状況

＜投資信託＞ 2022年5月17日より取り扱い	
・しんきん S&P500 インデックスファンド	・脱炭素テクノロジー株式ファンド
・パインブリッジ・グローバル・テクノロジー・インフラ・ファンド	－
＜ファンドラップ＞ 2022年9月5日より取り扱い	
・へきしんゴールナビ	－
＜生命保険＞ 2022年12月1日より取り扱い	
・My介護 Best プラス	＜生命保険＞ 2023年1月23日より取り扱い
・アフラックの休職保険	・「生きる」を創るがん保険 WINGS
	－

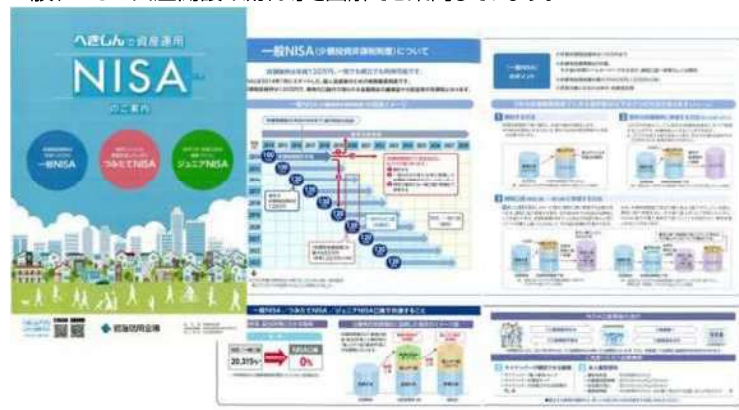
3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。

- ・取り扱う金融商品の特性、サービス内容等について、お客さまの金融知識や取引の実績、商品の複雑さに配慮したうえで、分かりやすい表現を用い、お客さまの立場に立った丁寧な説明を行います。
- ・お客さまにご負担いただく手数料について、透明性を明確にし分かりやすい説明を行います。
- ・商品販売後におけるアフターフォローの充実に努め、経済環境や市場動向を踏まえた適切な情報提供を行います。
- 投資信託のご購入にあたりお客さまにご負担いただく手数料については、ご契約前にご説明するとともに、目論見書、ファンドラインナップ等で明示しております。また、手数料率のみでなく、購入金額に対する実額手数料を提示しております。
- お客さまにご負担いただく手数料のほかに、保険会社から当金庫に支払われる特定保険の代理店手数料についても開示しております。
- 当金庫オリジナルのリーフレットを活用し、お客さまに分かりやすい説明ができるよう努めております。
- 複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨する場合には、個別に購入いただくことが可能かどうかを含め、それぞれの重要な情報についても分かりやすく説明を行います。
- 新型コロナウイルス感染拡大に伴い、2020年4月よりお客さまへのアフターフォローはお電話も活用の上実施しております。また、ご来店の際は「へきしん来店予約サービス」により、あらかじめ Web や電話でご予約いただくことで、優先的にご案内しております。
- 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ツールを活用し、すべてのお客さまに均一な情報提供ができるよう努めております。
- アフターフォローについては対象基準を設けており、継続的な状況把握に努めております。また、基準価額が大きく下落したお客さまには、臨時レポートを送付しております。
- お客さま向け動画を作成し、すべてのお客さまに均一で分かりやすい説明ができるよう努めております。

へきしんで資産運用 NISA のご案内

NISA の仕組みを分かりやすく説明できるよう、オリジナルのリーフレットを使用しています。

リーフレットでは、それぞれの制度の投資イメージや非課税期間終了後の選択肢、NISA 口座開設の流れ等を図解でご案内しています。


へきしん来店予約サービス

WEB の来店予約は、当金庫ホームページのほかに、へきしんアプリや LINE からでもご利用いただけます。





投資信託スタイル診断

当金庫ホームページ上の投資信託スタイル診断では、複数の質問に答えていただくことで、お客さまの資産運用に対する意向から、一般的な傾向に基づきお勧めするファンドをご案内しております。

The image shows a questionnaire with three questions: '1. 今回の運用期間はどの程度お考えですか？', '2. あなたの投資購入経験について教えてください', and '3. あなたのリスク許容度は？'. Below the questions are three buttons: 'リスクは低くてよいのでリスクもなるべく低くない', '多少のリスクを取ってでも期待を上回るリターンを確保したい', and 'ハイリスク・ハイリターンでもっとも期待の利益を得たい'. An arrow points to the 'あなたにお勧めのファンド' (Funds recommended for you) page, which lists several funds with their names, types, and performance metrics.

ダウンロードレジュメの活用

しんきん預かり資産ナビコンサルティング営業支援ツールに内包するダウンロードレジュメを活用し、ライフイベント・万への備え・税金等生活にまつわる様々な分野の情報を提供させていただきます。

The image shows a list of download resumes on the left, including topics like 'セカンドライフの準備' (Preparation for second life), '人生100年時代' (100-year life era), and '退職金の活用' (Use of retirement funds). An arrow points to a sample resume page titled 'セカンドライフのマネープランをはじめましょう。' (Let's start with a second life management plan). The resume features a graph showing asset accumulation from age 30 to 100, with labels for '資産形成' (Asset formation), '運用期間' (Investment period), and '資産運用の成果' (Results of asset management).

シミュレーションシートの活用

しんきん預かり資産ナビ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。

The image shows a menu of simulation sheets on the left, including '72の法則' (72 rule), 'インフレ率' (Inflation rate), '退職金の準備' (Retirement fund preparation), and '住宅ローン' (Mortgage). An arrow points to a specific simulation screen titled '住宅ローン（返済額から試算）' (Mortgage loan (calculation from repayment)). The screen displays a message: '現在の家賃をローン返済に置きかえることで借入額の目安がわかります。試算してみましょう。' (By replacing current rent with loan repayment, you can get an idea of the loan amount. Let's try the calculation.) It includes input fields for '毎月返済額' (Monthly repayment) and '借入額' (Loan amount), and buttons for 'シミュレーション' (Simulation) and 'クリア' (Clear).

アフターフォロー実施件数

アフターフォロー基準を以下の通り定め、お客さまの運用方針やライフプランに沿った資産運用の提案をしております。また、投資信託を保有されているお客さまに対しては、基準価額が大きく下落した際に臨時レポートを送付しております。

<アフターフォローの対象となるお客さま>

○投資信託

- ・年齢、投資信託保有残高、前回の面談からの経過期間等の総合的な判断により該当となるお客さま

○特定保険

- ・契約が有効継続中で実施月に契約応当日を迎える満 75 歳以上のお客さま

	2020 年度	2021 年度	2022 年度
投資信託	2,430 件	2,847 件	2,245 件
特定保険※	103 件	320 件	147 件

※特定保険のアフターフォローは 2021 年 1 月より開始

4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。

- ・お客さまの声を真摯に受け止め、より良い販売態勢の整備に取り組んでまいります。
- ・「お客さま本位」の考え方を、研修等によりすべての職員に浸透させるとともに、販売態勢に反映してまいります。

- 当金庫出資会員のお客さま、へきしんアプリに口座登録をされているお客さまを対象に、お客さまアンケートを実施しております。結果は職員に還元し、お客さまによりご満足いただけるサービスをご提供できるよう改善に努めております。
- フリーダイヤルにて受け付けたお客さまからの声は、全職員に向けて内容を発信しております。また、お客さまからいただいた貴重なご意見を踏まえ、サービス向上に向けた勉強会を実施のうえ、体制整備に取り組んでおります。
- お客さまに分かりやすく適切な情報提供ができるよう、Web 会議システム（オンライン）や LiveOn Streaming(動画配信形式)を含めた研修を拡充し、時間や場所にとらわれずに学習できる環境を整えております。また、外部専門資格の取得推奨基準を定め、職員のスキルアップに努めております。
- LA（ライフアドバイザー）を 2 名増員し、お客さまニーズに沿ったご提案ができるよう人材育成、教育環境の向上に努めております。

◆オンデマンド配信型研修の充実◆

2021 年度より、Web 環境を利用し、隙間時間を有効活用して職員の知識習得を図る研修・教育環境を整えています。今後も随時研修動画を追加し、職員の知識向上に努めます。

LiveOn Streaming/millvi



社内専用端末 (LiveOn Streaming)、スマートフォン (millvi) で研修動画の閲覧により知識向上に努めております。

動画カテゴリーは、預かり資産、コンプライアンス、預金、課題解決等幅広く取り揃えており、職員個人の課題や習得したい知識に合わせて閲覧しています。

◆販売態勢と人材育成に関する指標◆

外部専門資格の取得状況

	2021.3 末	2022.3 末	2023.3 末
1 級 FP 技能士	42 名	47 名	47 名
2 級 FP 技能士	786 名	806 名	812 名
CFP	2 名	4 名	5 名
AFP	24 名	32 名	33 名
証券アナリスト	4 名	4 名	4 名
相続アドバイザー3 級	47 名	82 名	103 名
年金アドバイザー3 級	48 名	53 名	48 名

研修の実施状況

WEB 会議システム（オンライン）等を活用し、人材育成に努めています。

実施状況（2022 年度）		
対象者	概要	回数
<ul style="list-style-type: none"> ・入庫 1 年目職員 ・新任営業担当 ・営業担当 ・営業支援担当 ・育児休暇職員 	<ul style="list-style-type: none"> ・預かり資産基礎 ・預かり資産商品知識 (投資信託、保険、外貨預金、iDeCo 等) ・NISA の制度内容 ・コンサルティング営業支援 (BigAdvance、補助金支援、相続支援業務 等) ・個人ローン商品知識 (消費者ローン、住宅ローン) ・ロールプレイング (預かり資産、個人ローン、法人営業) 等 	<p>集合研修 計 18 回</p> <p>オンライン研修 計 7 回</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・全職員 	<ul style="list-style-type: none"> ・金利の基礎 ・株式市場の基礎 ・相続の基礎知識 ・コンサルティングメニューの活用方法 等 	<p>LiveOn Streaming 動画数 177 本</p>

碧海信用金庫は以上の取り組みを徹底し、お客さまから信頼される金融機関として健全な業務運営を行ってまいります。

◆ 投資信託の販売会社における比較可能な共通 KPI ◆

2018年6月に金融庁より公表された「投資信託販売会社における比較可能な成果指標（共通 KPI について）」の中で定義された指標の定義・検証結果は以下の通りです。

○ 投資信託の運用損益別顧客比率とは

投資信託を保有しているお客さまについて、基準日時点の保有投資信託に係る購入時以降の累積の運用損益を算出し、運用損益別にお客さまの比率を示した指標です。

※ 個々のお客さまが保有している投資信託について、基準日時点における購入時以降の累積の損益状況を見ることができます。

○ 投資信託預かり残高上位 20 銘柄のコスト・リターンとは

設定後 5 年以上の投資信託の預かり残高上位 20 銘柄について、コストとリターンの関係を示した指標です。

※ 中長期的にコストと比較し、どのようなリターン実績を持つ商品をお客さまに多く提供してきたかを見ることができます。

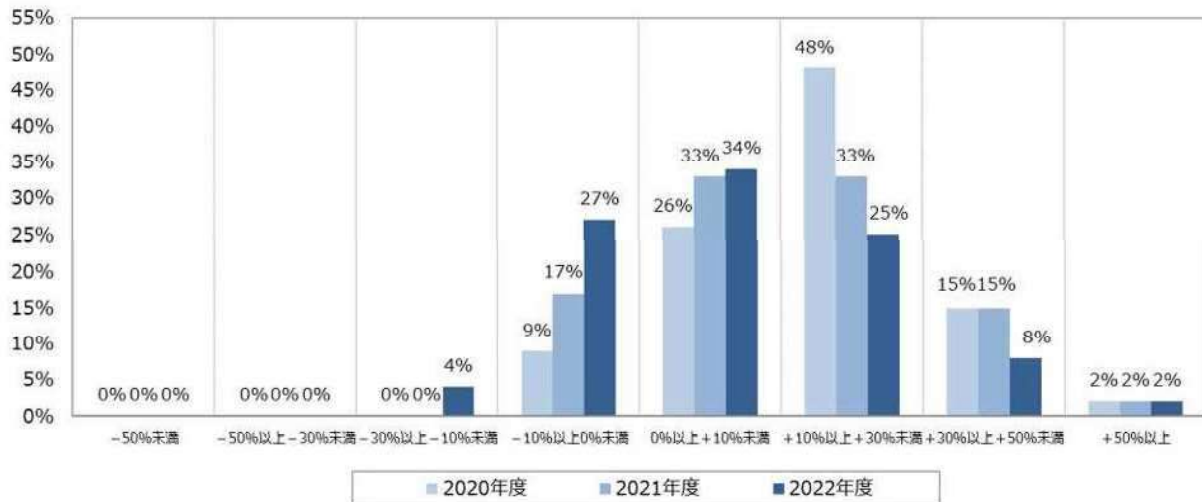
○ 投資信託預かり残高上位 20 銘柄のリスク・リターンとは

設定後 5 年以上の投資信託の預かり残高上位 20 銘柄について、リスクとリターンの関係を示した指標です。

※ 中長期的にリスクと比較し、どのようなリターン実績を持つ商品をお客さまに多く提供してきたかを見ることができます。

運用損益別顧客比率

2023年3月末時点で、69%のお客さまの運用損益がプラスとなりました。



プラス顧客	2020年度	2021年度	2022年度
3月末時点	91%	83%	69%
前年比	+60%	▲8%	▲14%

基準日：各年度の3月末時点

運用損益：基準日時点の評価金額 + 累計受取分配金額（税引後） + 累計売却金額 - 累計買付金額（販売手数料（税込）を含む）

運用損益率：上記運用損益を基準日時点の評価金額で除して算出

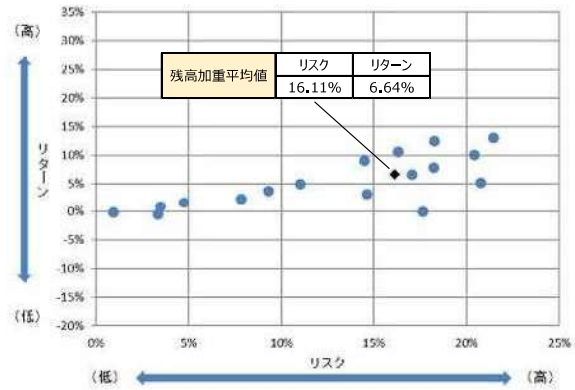
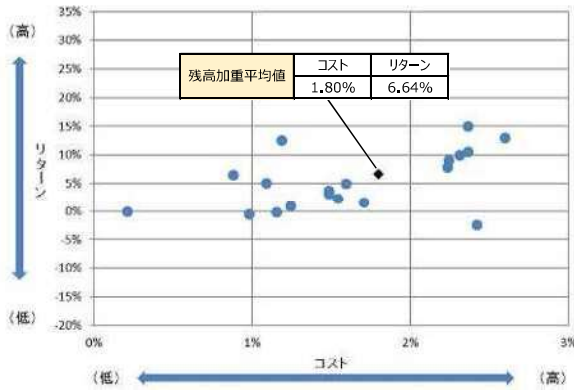
預かり資産残高上位銘柄のコスト・リターン、リスク・リターン

◆残高加重平均値

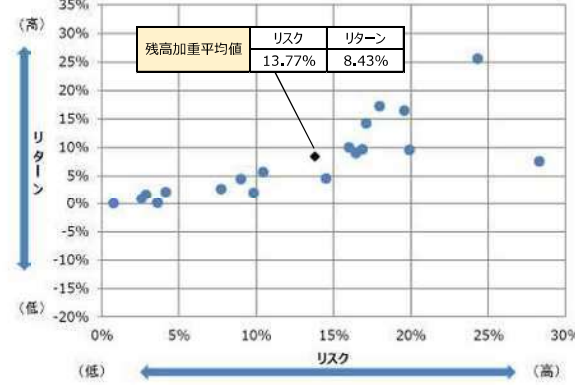
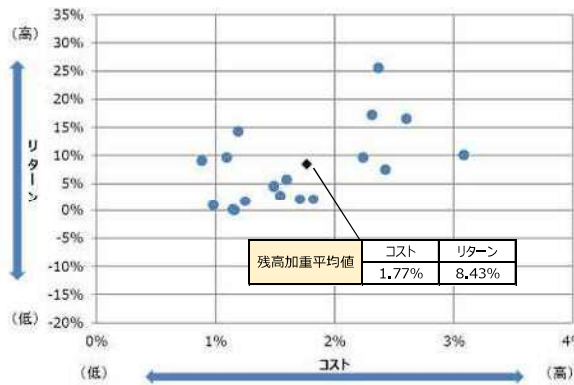
コスト・リターン

リスク・リターン

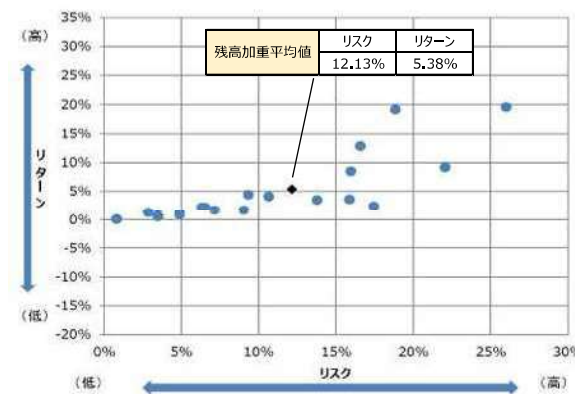
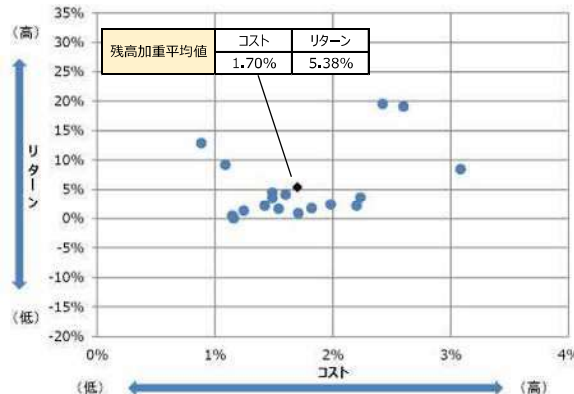
2023.3末
時点



2022.3末
時点



2021.3末
時点



※対象ファンド：投資信託預かり残高上位 20 銘柄（設定後 5 年以上） ※コスト：（販売手数料率 ÷ 5） + 信託報酬（年率）
 ※リスク：過去 5 年間の月次リターンの標準偏差（年率換算） 騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後（税引前）の基準価額を使用
 ※リターン：過去 5 年間のトータルリターン（年率換算） 騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後（税引前）の基準価額を使用
 ※上記は将来における当金庫取り扱いの投資信託のリターン、リスクを保証するものではありません。

◆コスト・リスク・リターン 3 年推移◆

	コスト		リスク		リターン	
		前年比		前年比		前年比
2023.3末	1.80%	+0.03%	16.11%	+2.34%	6.64%	▲1.79%
2022.3末	1.77%	+0.07%	13.77%	+1.64%	8.43%	+3.05%
2021.3末	1.70%	+0.07%	12.13%	+0.75%	5.38%	+6.18%

(参考) 投資信託の預かり資産残高上位 20 銘柄

2023.3 末時点

	銘柄名	コスト	リスク	リターン
①	新光 U S - R E I T オープン	2.23%	18.22%	7.87%
②	トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド	1.09%	20.73%	5.16%
③	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.08%	16.30%	10.59%
④	グローバル A I ファンド	2.37%	27.13%	15.08%
⑤	しんきんインデックスファンド 2 2 5	0.88%	17.04%	6.60%
⑥	しんきん J リートオープン (毎月決算型)	1.49%	14.60%	3.17%
⑦	グローバル・ロボティクス株式ファンド (1 年決算型)	2.60%	21.45%	13.09%
⑧	しんきん 3 資産ファンド (毎月決算型)	1.49%	9.31%	3.74%
⑨	グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	1.71%	4.75%	1.60%
⑩	リスク抑制世界 8 資産バランスファンド	0.98%	3.32%	-0.48%
⑪	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)	2.37%	27.04%	10.56%
⑫	D I A M 高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	1.54%	7.81%	2.31%
⑬	ワールド・ビューティー・オープン (為替ヘッジなし)	2.24%	14.48%	9.09%
⑭	野村つみたて外国株投信	0.21%	17.64%	0.00%
⑮	ニッセイ日本インカムオープン	1.16%	0.92%	-0.13%
⑯	しんきんグローバル 6 資産ファンド (毎月決算型)	1.60%	11.00%	4.97%
⑰	グローバル・ハイオリティ成長株式ファンド (為替ヘッジなし)	2.31%	20.40%	10.03%
⑱	マイ・ロード	1.24%	3.47%	0.94%
⑲	三井住友・N Y 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%	18.26%	12.55%
⑳	日興グローイング・ベンチャーファンド	2.42%	27.00%	-2.41%

2022.3 末時点

	銘柄名	コスト	リスク	リターン
①	新光 U S - R E I T オープン	2.23%	16.83%	9.74%
②	しんきん J リートオープン (毎月決算型)	1.49%	14.50%	4.59%
③	トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド	1.09%	19.86%	9.66%
④	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.08%	15.96%	10.14%
⑤	しんきんインデックスファンド 2 2 5	0.88%	16.42%	9.11%
⑥	グローバル A I ファンド	2.37%	24.29%	25.61%
⑦	リスク抑制世界 8 資産バランスファンド	0.98%	2.55%	1.00%
⑧	グローバル・ロボティクス株式ファンド (1 年決算型)	2.60%	19.54%	16.57%
⑨	グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	1.71%	4.11%	2.16%
⑩	しんきん 3 資産ファンド (毎月決算型)	1.49%	8.99%	4.51%
⑪	D I A M 高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	1.54%	7.69%	2.80%
⑫	ニッセイ日本インカムオープン	1.16%	0.74%	0.05%
⑬	マイ・ロード	1.24%	2.86%	1.74%
⑭	しんきんグローバル 6 資産ファンド (毎月決算型)	1.60%	10.41%	5.77%
⑮	日興グローイング・ベンチャーファンド	2.42%	28.28%	7.59%
⑯	東京海上・円資産バランスファンド (年 1 回決算型)	1.14%	3.60%	0.21%
⑰	三井住友・N Y 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%	17.08%	14.35%
⑱	グローバル・ハイオリティ成長株式ファンド (為替ヘッジなし)	2.31%	17.94%	17.26%
⑲	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%	2.08%
⑳	東京海上・円資産バランスファンド (毎月決算型)	1.14%	3.60%	0.20%

2021.3 末時点

	銘柄名	コスト	リスク	リターン
①	新光 U S - R E I T オープン	2.23%	15.83%	3.70%
②	しんきん J リートオープン (毎月決算型)	1.49%	13.73%	3.55%
③	トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド	1.09%	22.00%	9.24%
④	グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	1.71%	4.86%	0.97%
⑤	しんきんインデックスファンド 2 2 5	0.88%	16.54%	12.90%
⑥	しんきん 3 資産ファンド (毎月決算型)	1.49%	9.29%	4.49%
⑦	グローバル・ロボティクス株式ファンド (1 年決算型)	2.60%	18.82%	19.22%
⑧	D I A M 高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	1.54%	7.13%	1.76%
⑨	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.08%	15.93%	8.55%
⑩	ニッセイ日本インカムオープン	1.16%	0.78%	0.13%
⑪	マイ・ロード	1.24%	2.85%	1.36%
⑫	しんきんグローバル 6 資産ファンド (毎月決算型)	1.60%	10.60%	4.23%
⑬	東京海上・円資産バランスファンド (年 1 回決算型)	1.14%	3.46%	0.59%
⑭	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%	9.03%	1.79%
⑮	東京海上・円資産バランスファンド (毎月決算型)	1.14%	3.45%	0.58%
⑯	ニッセイ/パトナム・インカムオープン	2.20%	6.49%	2.23%
⑰	日興グローイング・ベンチャーファンド	2.42%	25.97%	19.66%
⑱	ニッセイ日本インカムオープン (年 1 回決算型)	1.16%	0.78%	0.13%
⑲	コーポレート・ボンド・インカム (為替ノーヘッジ型)	1.42%	6.29%	2.27%
⑳	ラサール・グローバル REIT ファンド (毎月分配型)	1.98%	17.39%	2.43%

◆外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI◆

2022年1月に金融庁より公表された「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI について」の中で定義された指標の定義・検証結果は以下の通りです。

○外貨建保険の運用損益別顧客比率とは

外貨建保険を保有しているお客さまについて、基準日時点で保有している契約の運用損益を算出し、運用損益別にお客さまの比率を示した指標です。

○外貨建保険のコスト・リターンとは

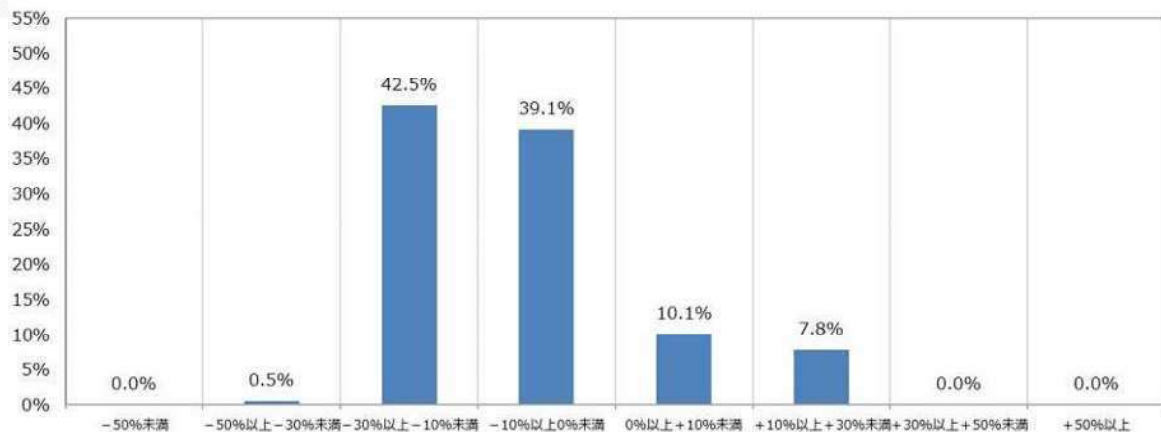
保険契約開始から60か月以上経過した契約のコストとリターンの関係を示した指標です。

○保険商品としての保障性について

- ・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。

運用損益別顧客比率

2023年3月末時点で、17.9%のお客さまの運用損益がプラスとなりました。

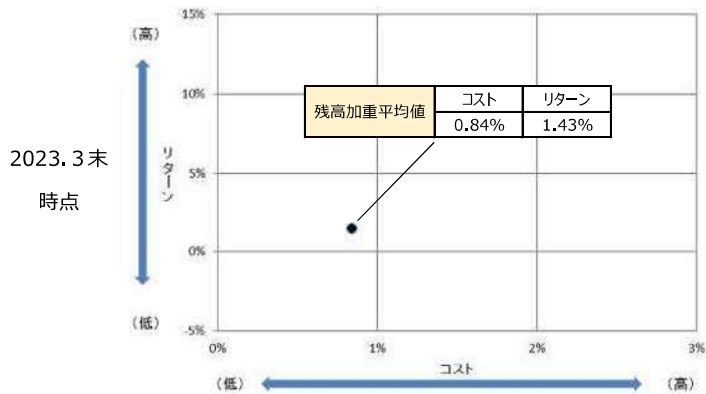


基準日：2023年3月末時点

運用損益：（基準日時点の解約返戻金額＋基準日時点の既支払い金額）－契約時点の一時払保険料（いずれも円換算）

※解約返戻金について、時価評価を行うため、金利変動による市場価格調整は反映する。

運用損益率：上記運用損益を契約時点の一時払保険料（円換算）で除して算出

銘柄別コスト・リターン


(参考) 外貨建保険取扱商品

保険名称	コスト	リターン
ロングドリームGOLD	0.84%	1.43%

◆残高加重平均値

対象契約：当金庫が保険募集を行い、保険契約開始から60か月以上経過した契約

コスト：基準日に60か月以上保有している契約について、各契約の新契約手数料率と継続手数料率（支払累計）の合計値を契約期間（経過月数）で年率換算したものを、各契約の一時払保険料で加重平均

リターン：基準日に60か月以上保有している契約について、各契約の契約時点の一時払保険料に対する、基準日時点の解約返戻金額+基準日までの既支払金額の増加率を年率換算したものを、各契約の一時払保険料で加重平均

※上記は将来における当金庫取り扱いの外貨建保険のリターンを保証するものではありません。

(参考)

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）に関する取組方針

碧海信用金庫は、当金庫の基本方針・長期ビジョンに基づいて、資産形成・運用における「お客さま本位」の取組みを実践するため、「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）に関する取組方針」を制定いたしました。全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組んでまいります。

1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。【原則 2、5、6】

- ・お客さまの知識・投資経験・財産の状況・契約目的等に照らし、お客さまにふさわしい金融商品を、ご理解いただける形でご提案するよう努めます。
- ・お客さまのライフサイクルに応じたサービス・商品をご提案いたします。

2. お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。【原則 2、3、6】

- ・お客さまの多様なニーズにお応えするため、「中・長期的、安定的な資産形成」の視点を重視し、金融商品・サービスのラインアップの充実に努めます。
- ・取扱商品は、商品の特性やリスクを十分に把握して選定するように努めます。

3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。【原則 3、4、5、6】

- ・取り扱う金融商品の特性、サービス内容等について、お客さまの金融知識や取引の実績、商品の複雑さに配慮したうえで、分かりやすい表現を用い、お客さまの立場に立った丁寧な説明を行います。
- ・お客さまにご負担頂く手数料について、透明性を明確にし分かりやすい説明を行います。
- ・商品販売後におけるアフターフォローの充実に努め、経済環境や市場動向を踏まえた適切な情報提供を行います。

4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。【原則 2、6、7】

- ・お客さまの声を真摯に受け止め、より良い販売態勢の整備に取り組んでまいります。
- ・「お客さま本位」の考え方を、研修等によりすべての職員に浸透させるとともに、販売態勢に反映してまいります。

碧海信用金庫は以上の取組を徹底し、お客さまから信頼される金融機関として健全な業務運営を行ってまいります。

上記の【原則 2、3、4、5、6、7】は、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」（2021年1月改訂）との対応を示しています。

なお、原則 6（注 3）は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。

本件のお問い合わせ先
 碧海信用金庫 個人営業部
 TEL：0566-77-8202

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

金融事業者の名称	碧海信用金庫
■取組方針掲載ページのURL：	https://www.hekishin.jp/houshin/fiduciary_duty.php
■取組状況掲載ページのURL：	https://www.hekishin.jp/pdf/FD_20230630.pdf

原則		実施・不実施 ※6	取組方針の該当箇所 ※6	取組状況の該当箇所 ※6
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。	実施	1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。 4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。	P2 1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 P8 4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。
	(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。	実施	1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 2. お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。	P2 1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 P4 2. お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。
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。	実施	2. お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。	P4 2. お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。
	(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	実施	3. ご提供する情報の充実と、わかりやすい説明をいたします。	P6 3. ご提供する情報の充実と、わかりやすい説明をいたします。
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。	実施	3. ご提供する情報の充実と、わかりやすい説明をいたします。	P6 3. ご提供する情報の充実と、わかりやすい説明をいたします。
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。	実施	3. ご提供する情報の充実と、わかりやすい説明をいたします。	P6 3. ご提供する情報の充実と、わかりやすい説明をいたします。
	(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	実施	1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。 3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P2 1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。 P6 3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
(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)。	実施	3. ご提供する情報の充実と、わかりやすい説明をいたします。	P6 3. ご提供する情報の充実と、わかりやすい説明をいたします。
(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。	実施	1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。 3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P2 1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。 P6 3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
(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。	実施	1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。 3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P2 1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。 P6 3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
(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。	実施	3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P6 3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。

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。		実施	1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P2 1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。 P4 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
	(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	実施	1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P2 1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。 P4 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
	(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。	実施	3.ご提供する情報の充実と、わかりやすい説明をいたします。	P6 3.ご提供する情報の充実と、わかりやすい説明をいたします。
	(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。	非該当	最終行なお原則6(注3)は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
	(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。	実施	1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。	P2 1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。
	(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。	実施	4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。	P8 4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。
原則 7	【従業員に対する適切な勤機づけの仕組み等】 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勤機づけの仕組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。		実施	4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。	P8 4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。
	(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案の内容について、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。	実施	4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。	P8 4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。

【照会先】

部署	個人営業部
連絡先	0566-77-8202