「お客さま本位の業務運営」に関する「取組状況」について

2024年6月

目次

基本方針１．お客さまの最善の利益の追求	P 5 - 14
基本方針２．利益相反の適切な管理	P15 - 16
基本方針３．手数料等の明確化	P17 - 18
基本方針４．重要な情報のわかり易いご提供	P19 - 22
基本方針５．お客さまにふさわしいサービスのご提供	P23 - 34
基本方針６．役職員に対する適切な動機づけの枠組み等	P35

※金融庁より2021年1月に公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」（「原則」）および、これらに付された（「注」）との対応関係については、本資料P2-4、または別途ホームページに掲載しております対応関係表にてご確認いただけます。

●共通KPI

- （投資信託）運用損益別顧客比率（P8）
- （投資信託）預り残高上位20銘柄のコスト・リターン（P9-10）
- （投資信託）預り残高上位20銘柄のリスク・リターン（P9-10）
- （外貨建保険）運用評価別顧客比率（P11）
- （外貨建保険）残高上位20商品のコスト・リターン（P12-13）
- （ファンドラップ）運用損益別顧客比率（P14）

～共通KPIとは～
お客さまが良質な金融商品・サービスを提供する金融事業者を選ぶ上で比較することができる統一的な指標。

●自主KPI

- 各種資格取得状況（P7）
- （投資信託・生命保険）商品ラインアップ（P28）
- （投資信託）年度別販売上位10銘柄（P29）
- （生命保険）年度別販売上位10銘柄（P30）
- （投資信託）天引投信積立振替金額（P31）
- （投資信託）残高に対する分配金の割合（P31）
- （投資信託）平均保有期間（P31）
- （投資信託・生命保険）アフターフォローの実施状況（P31）
- お客さま向け資産運用セミナー実施状況（P32）

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①

掲載・更新年月日：　2024年6月28日

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	池田泉州銀行
■取組方針掲載ページのURL　：	https://www.sihd-bk.jp/aboutus/policy/fiduciary/
■取組状況掲載ページのURL　：	https://www.sihd-bk.jp/fiduciary/pdf/kpi.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	基本方針1 お客さまの最善の利益の追求 P5	基本方針1の取組状況1、2、3、4 比較可能な共通KPI①②③④⑤
	（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	基本方針1 お客さまの最善の利益の追求 P5	基本方針1の取組状況1、2、3、4 比較可能な共通KPI①②③④⑤
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	基本方針2 利益相反の適切な管理 P15	基本方針2の取組状況1、2、3、4
	（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	基本方針2 利益相反の適切な管理 P15	基本方針2の取組状況1、2、3、4

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②

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	基本方針3 手数料等の明確化 P17	基本方針3の取組状況1
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	基本方針4 重要な情報のわかり易いご提供 P19	基本方針4の取組状況1、2、3、4、5、6
	（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	基本方針4 重要な情報のわかり易いご提供 P19	基本方針4の取組状況1、2、6
	（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	基本方針4 重要な情報のわかり易いご提供 P19	基本方針4の取組状況3、6
	（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	基本方針4 重要な情報のわかり易いご提供 P19	基本方針4の取組状況4、6
	（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意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	基本方針4 重要な情報のわかり易いご提供 P19	基本方針4の取組状況5、6
	（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	基本方針4 重要な情報のわかり易いご提供 P19	基本方針4の取組状況1、2、6

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③

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	基本方針5 お客さまにふさわしいサービスのご提供 P23	基本方針5の取組状況1、2、3、4、5、6、7
	（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	基本方針5 お客さまにふさわしいサービスのご提供 P23	基本方針5の取組状況1、2、3、7
	（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	基本方針5 お客さまにふさわしいサービスのご提供 P23	基本方針5の取組状況1、2、4、7
	（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	当行は商品組成部門を有しておりません	当行は商品組成部門を有しておりません
	（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	基本方針5 お客さまにふさわしいサービスのご提供 P23	基本方針5の取組状況4、7
	（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	基本方針5 お客さまにふさわしいサービスのご提供 P23	基本方針5の取組状況5、6、7
原則7	**【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】** 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。		実施	基本方針6 役職員に対する適切な動機づけの枠組み等 P35	基本方針6の取組状況1、2、3、4
	（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。	実施	基本方針6 役職員に対する適切な動機づけの枠組み等 P35	基本方針6の取組状況1、2、3、4

【照会先】	
部署	リテール営業部
連絡先	06-6375-1005

基本方針１　お客さまの最善の利益の追求

（「原則２」「注」）

池田泉州銀行は、経営理念（※1）のもと、ライフプランの実現のために資産を守り、育てることが「お客さまの最善の利益」であると考え、ライフステージに応じたさまざまな課題や幅広いニーズをお伺いし、お客さまの視点で、金融資産・不動産など総資産への最適なソリューション提案(＝パーソナルB／S戦略)をおこないます。ご提案にあたっては、次世代を含めた長期的な関係を構築し、「お客さま起点」のソリューション営業に取組んでまいります。またその活動が、自らの顧客基盤と収益の確保につながるものと考え、業務にあたっては誠実・公正におこなうことを旨とし、地元に根差した地域金融機関を目指してまいります。

（※1）当行の経営理念：「幅広いご縁」と「進取の精神」を大切に、お客さまのニーズに合ったサービスを提供し、地域の皆様に「愛される」銀行を目指します。

具体的な取組

1.当行では、金融資産・不動産などお客さまの総資産への最適なソリューションを提供するため、金融商品の販売知識やコンサルティング能力を有する職員を社内認定し、認定を受けた職員が金融商品をはじめとする各種ソリューションの提案に従事します。
また、より専門的な資格（FP関連資格や不動産関連資格等）の取得奨励に努め、その取得状況を当行のホームページを通じて公表してまいります。

2.当行は、お客さまのニーズに合い、かつ、ご負担いただく手数料やリスク等に見合ったリターンが長期的に得られる金融商品・サービスをお選びいただくことが、お客さまの最善の利益にかなうと考えます。そうしたお客さまの利益の実現状況を確認するための指標として、運用損益別顧客比率、主要商品のコスト・リターン、リスク・リターン等を当行のホームページを通じて公表してまいります。

3.これらの取組みについては所管部門がその定着状況等を確認し、お客さま本位の業務運営の改善・向上をはかります。
また、リスク管理部門が、お客さまの最善の利益にそぐわない販売がおこなわれていないか確認するためモニタリングをおこないます。
監査部門は所管部門、リスク管理部門におけるお客さま本位の業務運営に係る管理態勢の有効性を検証します。

パーソナルB/S戦略

お客さまのパーソナルB/S

資産	負債
SIHD金融資産 SIHD信託財産	SIHD収益ローン
他社金融資産 不動産	SIHD住宅ローン 他社ローン
	資本
	家族との繋がり

まもり、ふやし、つなぐ
アセットソリューション

- **お客さまの保有する金融資産・不動産・家族との繋がり（パーソナルB/S）**をまもり、ふやし、つなぐソリューションを提供
- お客さまの総資産（金融資産・不動産等）への徹底したソリューション提案（アライアンス企業との連携も含め）により、**お客さま関わり資産の増加**と**次世代を含めた長期取引を構築**し、持続可能な預り資産のストックビジネス化をはかる
- 相続・不動産を含む専門的なソリューション提案を実践できる**SAC（シニア・アセット・コンサルタント）**を育成

基本方針１　お客さまの最善の利益の追求

（「原則２」「注」）

取組状況

1.当行では、行内の所定研修の受講および認定テストの合格をもって金融商品販売従事者資格を付与しています。
また、専門能力の向上のため、FP関連資格や不動産関連資格等の取得奨励・学習支援をおこない、2023年度のFP関連資格等資格取得者は前年比増加いたしました。

2.2024年3月末時点の投資信託、外貨建保険およびファンドラップの運用損益別顧客比率、主要商品のコスト・リターン等を公表いたしました。

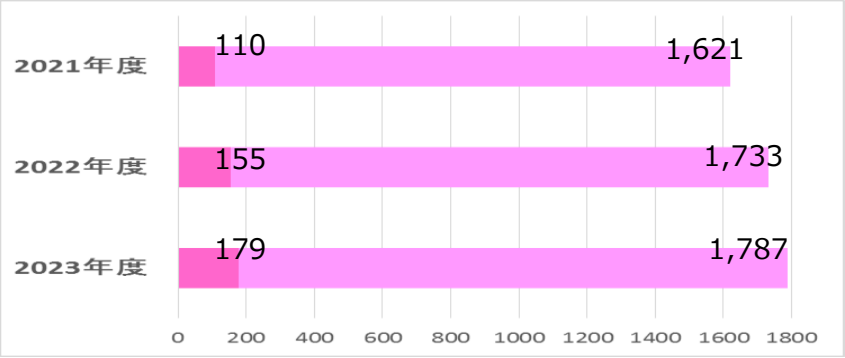
3.販売状況のモニタリングを実施、その結果を四半期毎にコンプライアンス委員会へ報告し、経営陣指導のもと「お客さまの最善の利益」の実現を目指したご提案に努めました。

4.役職員に対して、お客さま本位の業務運営に関する基本方針を記載した携帯カードを配付し、同方針の考え方の定着に努めました。
営業店単位でアクションプランを策定の上、日々の実践に努めております。また、アクションプランの中で営業店内での活発な連携や独自性が確認できる場合は、好事例として展開・共有をはかっております。
所管部門は定期的に実施状況の振返り・検証をおこない、「お客さまの最善の利益」のための取組み向上をはかっております。
また、監査部門は所管部門の管理態勢および営業店への定着状況の確認を実施し、その有効性を検証しております。

基本方針1

（参考）各種資格の取得状況

■各種資格の取得状況の推移



CFP、AFP、証券アナリスト、シニアPB、FP1級・FP2級保有者（一部重複有り）

うち、CFP、FP1級保有者（一部重複有り）

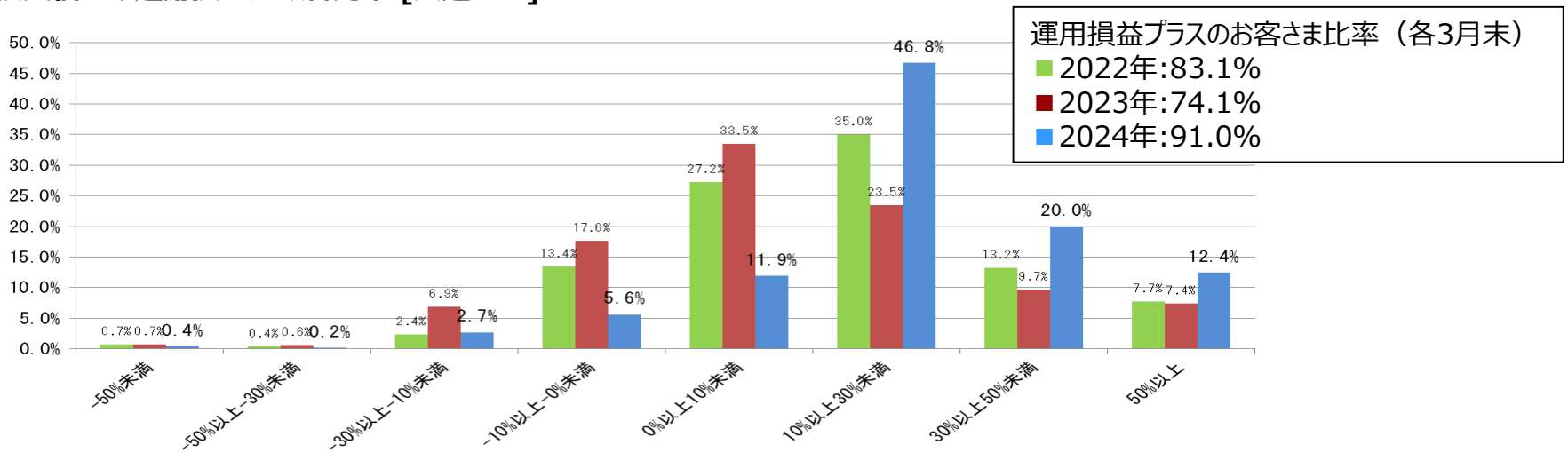
＜各種資格保有者数内訳＞

年／資格	CFP	AFP	証券アナリスト	シニアPB	FP1級	FP2級
2022/3	26	152	36	6	84	1,317
2023/3	25	146	39	7	130	1,386
2024/3	27	135	38	6	152	1,429

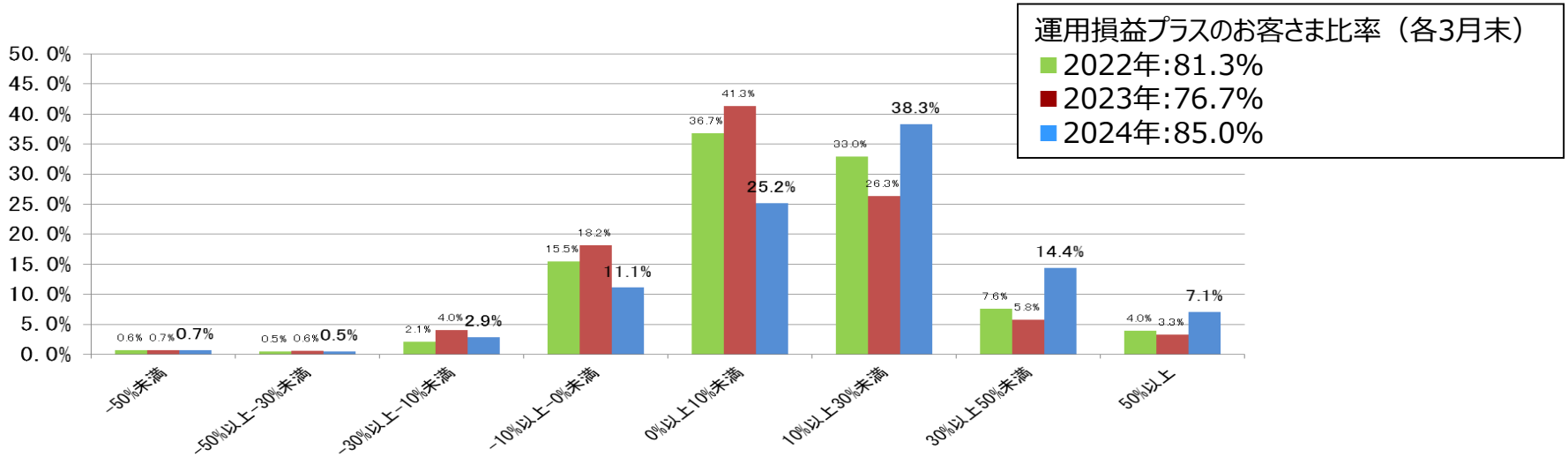
（参考）お客さまの最善の利益の達成度を示す具体的な指標（比較可能な共通KPI①）

基本方針1

■投資信託の運用損益別顧客比率 [共通KPI]



■実現損益を含む運用損益別顧客比率

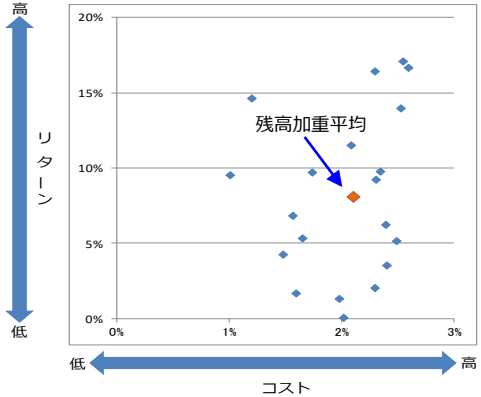


（参考）お客さまの最善の利益の達成度を示す具体的な指標（比較可能な共通KPI②）

基本方針1

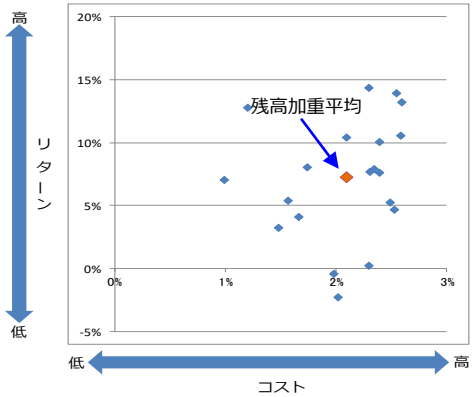
■投資信託預り残高上位20銘柄のコスト･リターン [共通KPI]

2022年3月末



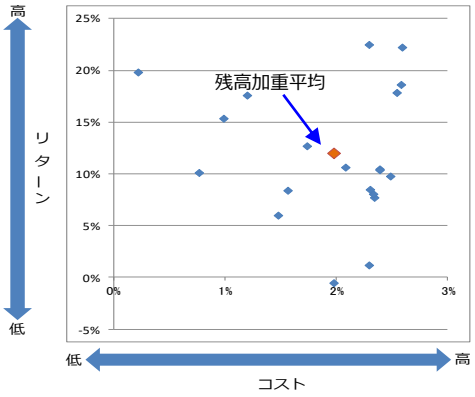
残高加重平均値	コスト	リターン
	2.11	8.09

2023年3月末



残高加重平均値	コスト	リターン
	2.09	7.26

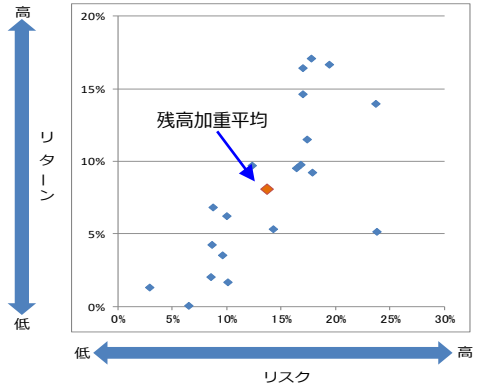
2024年3月末



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.98	11.99

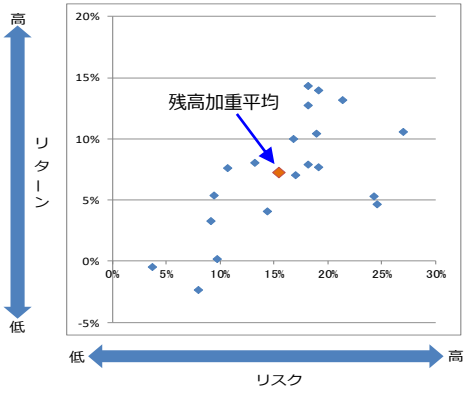
■投資信託預り残高上位20銘柄のリスク･リターン [共通KPI]

2022年3月末



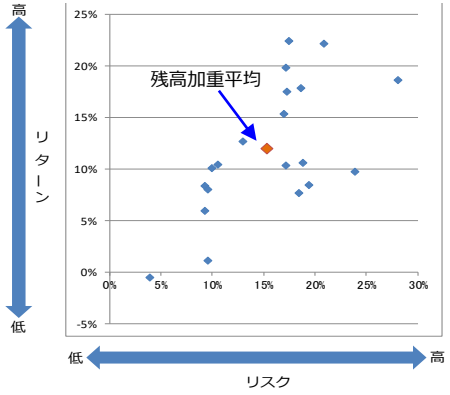
残高加重平均値	リスク	リターン
	13.72	8.09

2023年3月末



残高加重平均値	リスク	リターン
	15.46	7.26

2024年3月末



残高加重平均値	リスク	リターン
	15.32	11.99

（参考）お客さまの最善の利益の達成度を示す具体的な指標（比較可能な共通KPI②）

基本方針1

投資信託預り残高上位２０銘柄の一覧

2024年03月末時点

No	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1	ＳＭＴＡＭダウ・ジョーンズインデックスファンド	1.20	17.24	17.52
2	グローバル・ロボティクス株式ファンド（年２回決算型）	2.60	20.90	22.18
3	新光ＵＳ－ＲＥＩＴオープン（ゼウス）	2.34	18.42	7.66
4	フィデリティ・ＵＳリート・ファンドＢ（為替ヘッジなし）	2.09	18.82	10.56
5	フィデリティ・ＵＳハイ・イールド・ファンド（毎月決算型）Ｂ（為替ヘッジなし）	2.40	10.54	10.46
6	ＤＷＳユーロ・ハイ・イールド債券ファンド（毎月分配型）Ａコース（円ヘッジあり）	2.30	9.59	1.15
7	のむラップ・ファンド（普通型）	1.57	9.29	8.36
8	のむラップ・ファンド（積極型）	1.74	12.98	12.68
9	フィデリティ・米国優良株・ファンド	2.30	17.46	22.44
10	ＮＷＱフレキシブル・インカムファンド為替ヘッジなし（毎月決算型）	2.34	9.59	8.03
11	インデックスファンド２２５	0.99	17.01	15.33
12	投資のソムリエ	1.98	3.95	-0.58
13	グローバル・セキュリティ株式ファンド（３ヵ月決算型）	2.55	18.60	17.85
14	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（未来インフラ）	2.40	17.19	10.38
15	ラサール・グローバルＲＥＩＴファンド（毎月分配型）	2.31	19.46	8.47
16	財産３分法ファンド（不動産・債券・株式）毎月分配型（財産３分法）	1.49	9.28	5.94
17	フランクリン・テンプルトン・オーストラリア高配当株ファンド（毎月分配型）	2.49	23.90	9.70
18	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）（グローバルＭａａＳ（１年決算型））	2.59	28.05	18.61
19	世界経済インデックスファンド	0.77	10.00	10.12
20	つみたて先進国株式	0.22	17.18	19.81

＜算出方法＞
コスト：販売手数料率／5年 ＋ 信託報酬率
リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算）
リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）

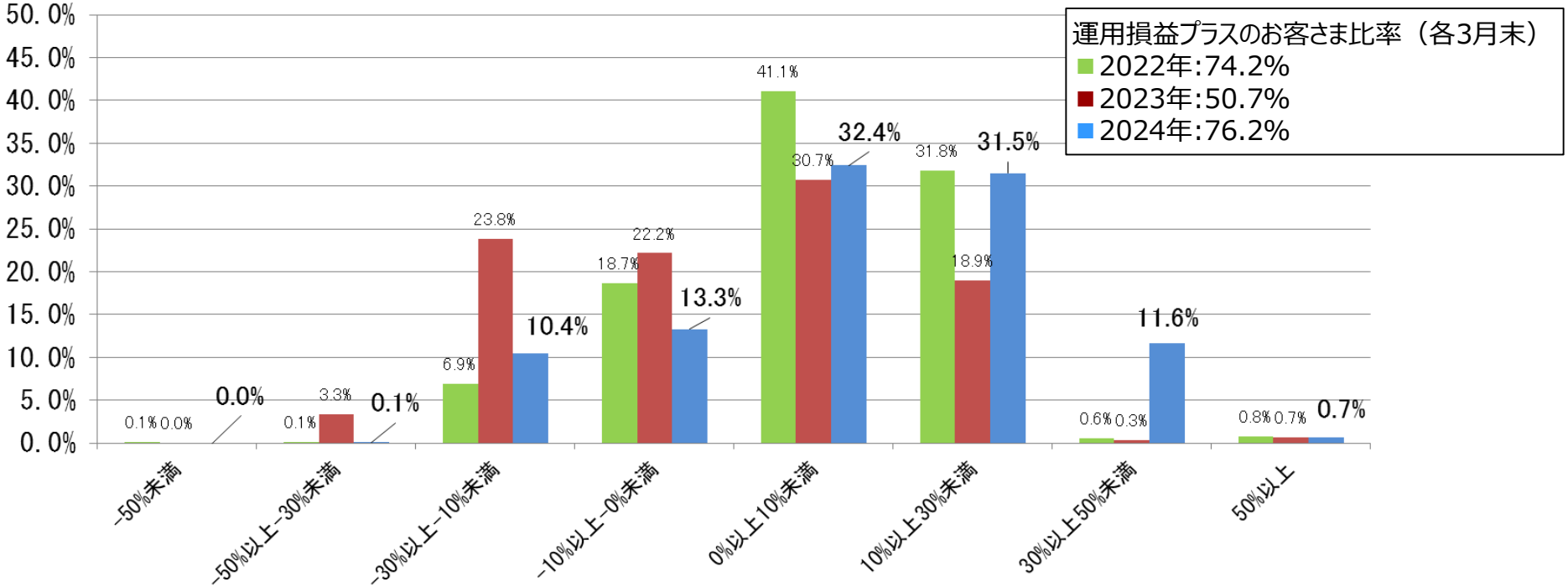
（参考）お客さまの最善の利益の達成度を示す具体的な指標（比較可能な共通KPI③）

基本方針1

・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多くあります。
・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、外貨で受取る場合の評価とは異なります。

外貨建保険の運用損益がプラスになっているお客さまは、76.2%でした。
（上記に記載の通り、保険商品が有する保障機能は算出するリターンには反映されておらず、投資信託と単純に比較することはできません。）

■外貨建保険の運用評価別顧客比率 [共通KPI]

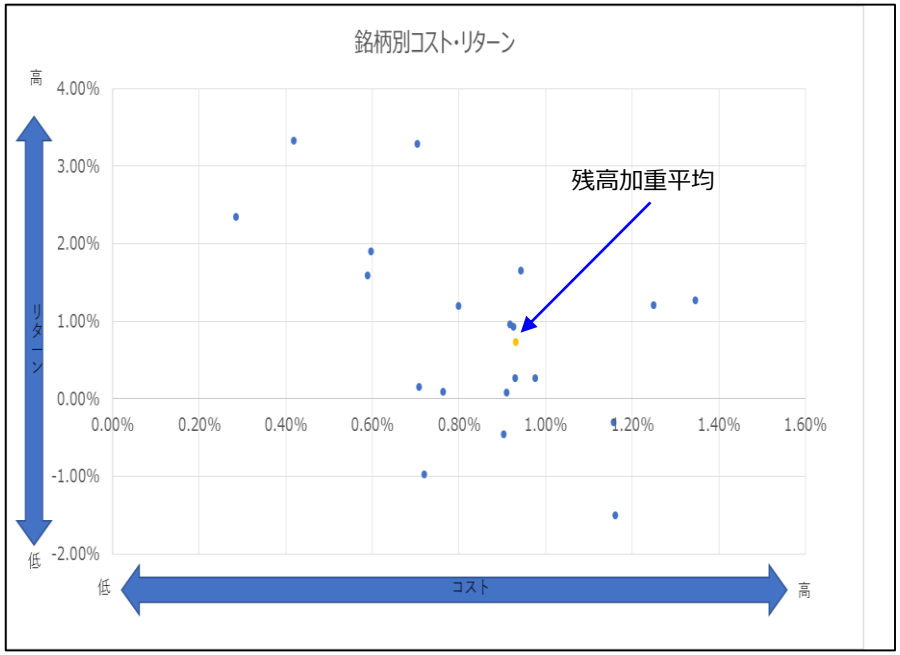


※2024年3月末日時点における「損益」と「一時払保険料」をもとに、契約ごとの「リターン(累積)」を算出し、その件数比率を一定の区分に応じて表示

（参考）お客さまの最善の利益の達成度を示す具体的な指標（比較可能な共通KPI④）

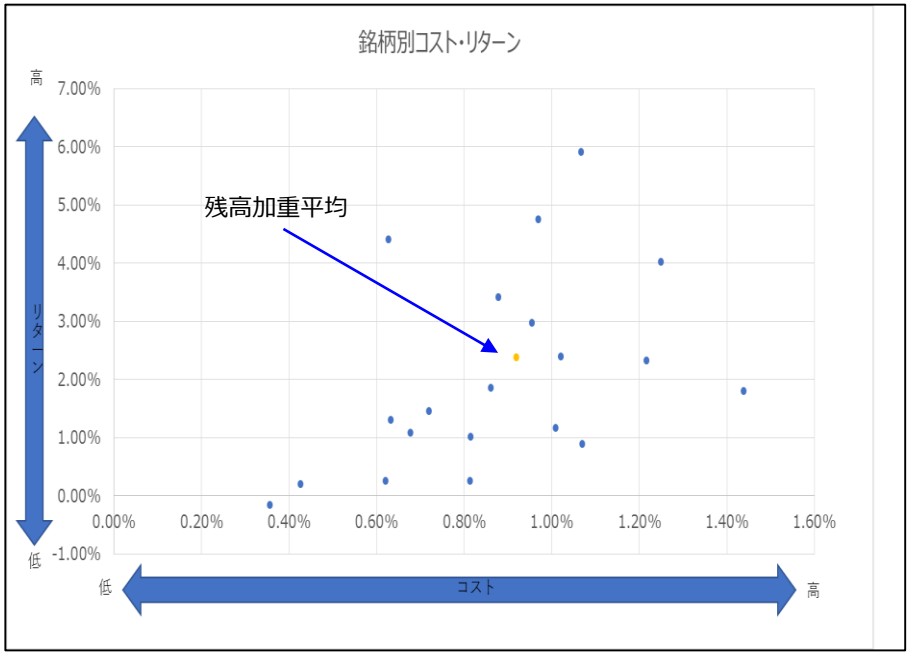
基本方針1

■外貨建保険残高上位20商品のコスト･リターン（共通KPI）（2023年3月末時点）



	コスト	リターン
加重平均	0.93%	0.73%

■外貨建保険残高上位20商品のコスト･リターン（共通KPI）（2024年3月末時点）



	コスト	リターン
加重平均	0.92%	2.37%

＜算出方法＞
銘柄(商品)別に、コスト（※1）とリターン(※2)の加重平均を算出
（※1）「手数料率」等をもとに算出
（※2）「損益」等をもとに算出（年率換算）
なお、リターン算出における解約返戻金には市場価格調整を反映

（参考）お客さまの最善の利益の達成度を示す具体的な指標（比較可能な共通KPI④）

基本方針1

■外貨建保険残高上位20商品
（2023年3月末時点で契約開始から5年以上経過）

NO	商品名	コスト	リターン
1	たのしみ、ずっと	0.93%	0.92%
2	しあわせ、ずっと	0.92%	0.96%
3	生涯プレミアムワールド４	0.90%	-0.45%
4	ビーウィズユープラス	1.16%	-1.50%
5	ビーウィズユー（豪ドル建）	0.71%	0.15%
6	ビーウィズユー（ＵＳドル建）	0.70%	3.29%
7	生涯プレミアムワールド３	0.76%	0.10%
8	えがお、ひろがる	1.16%	-0.31%
9	デュアルドリーム	0.93%	0.27%
10	プレミアジャンプ	0.91%	0.08%
11	やさしさ、つなぐ	0.72%	-0.98%
12	ロングドリームＧＯＬＤ	0.80%	1.20%
13	外貨建エブリバディプラス（豪ドル建）	1.25%	1.21%
14	しあわせ、ずっとＮＺ	1.35%	1.27%
15	プレミアプレゼント	0.94%	1.65%
16	プレミアカレンシー・プラス	0.59%	1.59%
17	プレミアジャンプ・年金（外貨建）	0.98%	0.27%
18	あんしんドル終身	0.42%	3.33%
19	ふるはーとＪロードグローバル	0.29%	2.35%
20	ロングドリームプラス	0.60%	1.90%
	加重平均	0.93%	0.73%

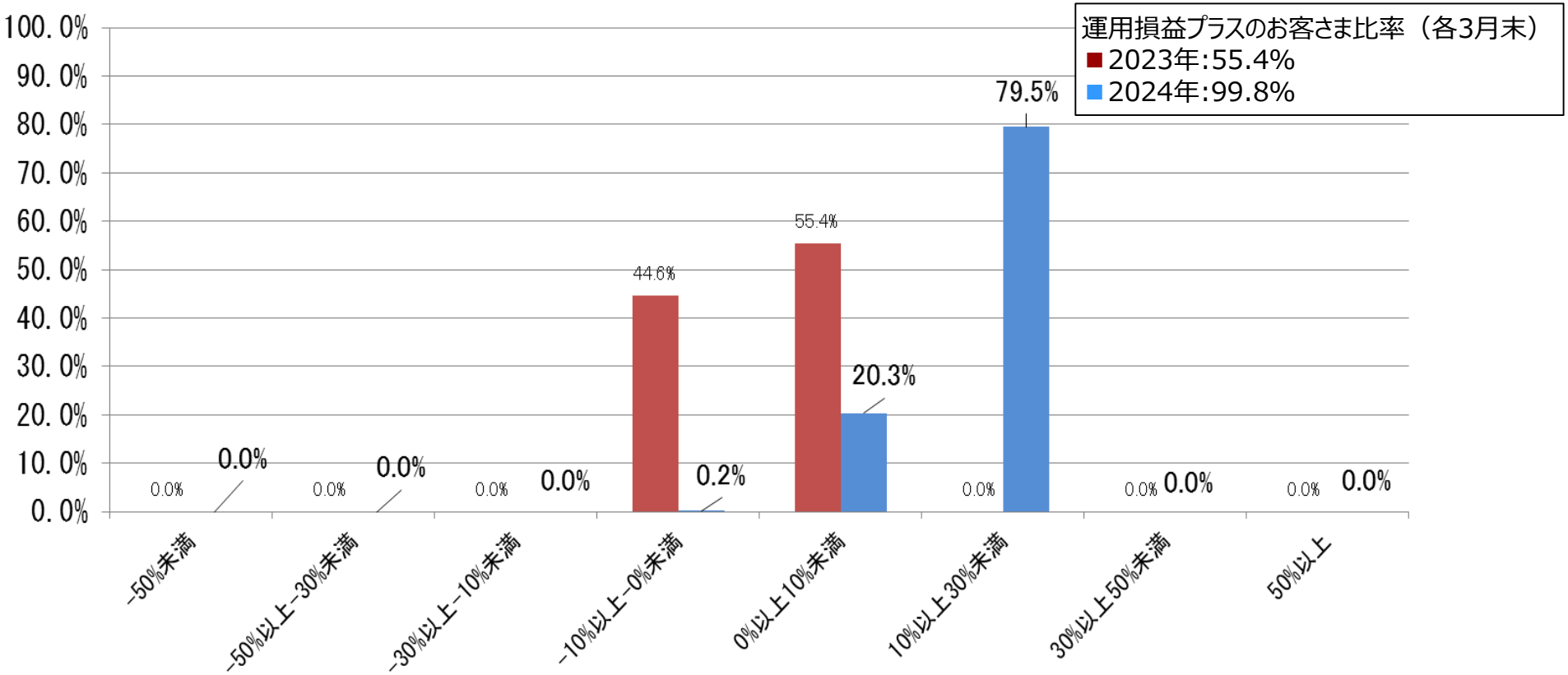
■外貨建保険残高上位20商品
（2024年3月末時点で契約開始から5年以上経過）

NO	商品名	コスト	リターン
1	たのしみ、ずっと	0.95%	2.97%
2	しあわせ、ずっと	0.86%	1.86%
3	ビーウィズユープラス	1.07%	0.89%
4	生涯プレミアムワールド４	0.81%	0.26%
5	ロングドリームＧＯＬＤ２	1.07%	5.92%
6	プレミアプレゼント	0.88%	3.42%
7	ビーウィズユー（豪ドル建）	0.63%	1.30%
8	デュアルドリーム	1.44%	1.81%
9	ビーウィズユー（ＵＳドル建）	0.63%	4.40%
10	生涯プレミアムワールド３	0.68%	1.09%
11	えがお、ひろがる	1.01%	1.17%
12	やさしさ、つなぐ	0.62%	0.26%
13	ロングドリームＧＯＬＤ	0.72%	1.46%
14	しあわせ、ずっとＮＺ	1.22%	2.33%
15	外貨建エブリバディプラス（豪ドル建）	1.02%	2.39%
16	ロングドリーム	0.36%	-0.16%
17	ふるはーとＪロードグローバル	0.97%	4.76%
18	あしたの、よろこび	1.25%	4.03%
19	ロングドリームプラス	0.43%	0.20%
20	プレミアジャンプ	0.81%	1.02%
	加重平均	0.92%	2.37%

（参考）お客さまの最善の利益の達成度を示す具体的な指標（比較可能な共通KPI⑤）

基本方針1

■**ファンドラップの運用損益別顧客比率** [共通KPI]



基本方針２　利益相反の適切な管理

（「原則３」「注」）

当行では、お客さまとの間に利益相反が生じていないかの確認をおこない、そのおそれがあると判断した場合には、解消・防止に努めます。
また、法令に限らず、お客さまに対して適切でないご提案・勧誘がおこなわれないよう、高い倫理観に基づいて業務に取組みます。

具体的な取組

1.当行が金融商品・サービスの提供会社から受取る手数料は、各金融商品・サービスの契約締結前交付書面や重要情報シート等を用いてお客さまにご説明いたします。

2.お客さま本位のご提案を徹底するため、当行内における職員の評価は、お客さまからいただく手数料の影響を受けません。
また、職員個人に対して個別の商品販売に対する報奨金等は設けておりません。
お客さま本位のご提案やフォロー等を重視した評価をおこなうことで、お客さまと職員および当行との利益相反の回避に努めます。

3.これらの取組みについては所管部門がその定着状況等を確認し、お客さま本位の業務運営の改善・向上をはかります。
また、リスク管理部門が、お客さまとのお取引についてお客さまとの間に利益相反が生じていないかを確認するため、モニタリングをおこないます。
監査部門は所管部門、リスク管理部門におけるお客さま本位の業務運営に係る管理態勢の有効性を検証します。

取組状況

1.当行が金融商品・サービスの提供会社から受取る手数料については、各商品の「重要情報シート」や契約締結前交付書面等を用いてお客さまにご説明しております。また、「重要情報シート」の質問例の活用方法について研修を継続し、活用方法浸透に努めました。

2.当行では、お客さまからいただく手数料は職員の評価基準に組入れておりません。お客さまのお預り残高の増加状況や、提案のプロセスなど、お客さまへの総合的な営業活動を評価することで、利益相反の回避に努めました。

3.お客さまのニーズに合致しない商品のご提案や、特定の運用商品の販売への偏りがないかについて継続的にモニタリングをおこない、お客さまと当行との間に利益相反が生じていないか（お客さまの利益を不当に害することがおこなわれていないか）を確認、その結果を四半期毎にコンプライアンス委員会へ報告し、経営陣指導のもと、「利益相反の適切な管理」に努めております。また、「利益相反」をより具体的に取り上げ、行内周知をはかっております。

4.所管部門は定期的に実施状況の振返り・検証をおこない、「利益相反の適切な管理」のための取組み向上をはかっております。
また、監査部門は所管部門の管理態勢および営業店への定着状況の確認を実施し、その有効性を検証しております。

（参考）重要情報シート

基本方針2　基本方針3　基本方針4　基本方針5

■重要情報シート「金融事業者編」

池田泉州銀行

一定の投資性商品の販売・商品仲介に係る

重要情報シート（金融事業者編）

1 当行の基本情報（当行はお客さまに金融商品の販売または販売仲介をする者です）

社名	株式会社　池田泉州銀行
登録番号	近畿財務局（登金）第6号
加入協会	日本証券業協会　一般社団法人　金融先物取引業協会
当行の概要を記載したウェブサイト	https://www.sihd-bk.jp/

2 取扱商品（当行がお客さまに提供できる金融商品の種類は次のとおりです）

円貨預金（投資性なし）	○	円建て債券	○
外貨預金（投資性なし）	○	外貨建て債券	○※1
投資信託	○	特殊な債券（仕組債等）	○※1
保険商品（投資性なし）	○	ラップ口座	○※1
保険商品（投資性あり）	○	ETF、ETN	×
国内株式	×	REIT	×
外国株式	×	その他上場商品	×
上記以外の商品等	個人向け国債・NISA・つみたてNISA・iDeCo等もご用意しております。		

※1 金融商品仲介口座での取扱

3 商品ラインアップの考え方（商品選定のコンセプトや留意点は次のとおりです）

- 当行では、ライフプランに応じた「お客さま起点」での資産運用コンサルティングの実践を目指し、お客さまのさまざまなニーズに的確におこたえできるよう、金融商品・サービスを幅広くラインアップいたします。
- お客さまのライフステージやライフプランを踏まえた具体的な目標資産額を計算し、保有資産額や収支状況、投資経験を踏まえ、安全資産と投資性資産の適切な割合を検討したうえで、金融商品・サービスのご提案をおこないます。
- 多様化するお客さまのニーズに的確におこたえできるよう、商品ラインアップを適宜見直してまいります。

4 苦情・相談窓口

当行お客さま相談窓口（お客様センター）		06-6375-1005（受付時間：平日 9:00～17:00）
加入者協会共通の相談窓口	全国銀行協会相談室	0570-017109（03-5252-3772）（受付時間：平日 9:00～17:00）
	証券・金融商品あっせん相談センター（FINMAC）	0120-64-5005（受付時間：平日 9:00～17:00）
	生命保険協会 生命保険相談所	03-3286-2648（受付時間：平日 9:00～17:00）
金融庁金融サービス利用者相談室		0570-016811（03-5251-6811）（受付時間：平日 10:00～17:00）

池田泉州銀行　2022年9月現在

■重要情報シート「個別商品編（抜粋）」

池田泉州銀行

重要情報シート（個別商品編）　使用開始日：2023年05月11日

インデックスファンド２２５・証券投資信託

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	インデックスファンド２２５・証券投資信託
組成会社（運用会社）	三菱ＵＦＪ国際投信株式会社
販売委託元	三菱ＵＦＪ国際投信株式会社
金融商品の目的・機能	わが国の株式を実質的な主要投資対象とし、わが国の株式の指標である日経平均株価（日経225）（配当込み）に連動する投資成果をめざします。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	本商品は、中長期の資産形成を目的とし、元本割れのリスクを許容する方を想定しております。
パッケージ化の有無	パッケージ化商品ではございません。
クーリング・オフの有無	金融商品取引法第37条6の規定（いわゆるクーリング・オフ）の適用はありません。

以下のような質問があれば、お問い合わせください。
・あなたの銀行が選択する運用商品のうち、この商品が私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らしてふさわしいという根拠は何ですか？
・この商品を購入した場合、どのようなフォローアップを受けることができますか？
・この商品が複数の商品を組み合わせたものである場合、個々の商品購入と比べて、どのようなメリット・デメリットがありますか？

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	○価格変動リスク：運用資産の市場価格の変動による影響を受けます。 ○信用リスク：投資先や取引先などの破綻や債務不履行による影響を受けます。 ○流動性リスク：市場の流動性が低く、想定より不利な価格での取引や取引自体が行えなくなることによる影響を受けます。
（参考）過去1年間の収益率	9.3%（2023年4月末現在）
（参考）過去5年間の収益率	平均7.5%　最低-10.8%（2018年12月）　最高55.7%（2021年3月）（2018年5月－2023年4月の各月末における直近1年間の数字）

※損失リスクの内容の詳細は【交付目論見書】の「投資リスク」、運用実績の詳細は「投資リスク」「代表的な資産クラスとの騰落率の比較」に記載しています。

以下のような質問があれば、お問い合わせください。
・投資信託のリスクについて、私が理解できるように説明してほしい。
・この商品を購入した場合の最大利益額、最大損失額はどのくらいか説明してほしい。
・相対的にリスクが低い類似商品があれば、その商品についても説明してほしい。

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（販売手数料など）	購入申込金額に応じて、下記の手数料率をお申込金額に乗じて得た金額とします。なお、お申込手数料には消費税等相当額がかかります。 5,000万円未満：2.2%（税抜2.0%） 5,000万円以上：1.65%（税抜1.5%）
継続的に支払う費用（信託報酬など）	運用管理費用（信託報酬率）：年率0.55%（税抜 年率0.5%） その他費用・手数料が実費でファンドから支払われます。これらは事前に料率を表示することはできません。
運用成果に応じた費用（成功報酬など）	ありません。

※上記以外に生ずる費用を含めて、詳細は【交付目論見書】の「手続き・手数料等」「ファンドの費用・税金」「ファンドの費用」に記載しています。

以下のような質問があれば、お問い合わせください。
・私がこの投資信託に100万円を投資したら、それぞれのコストが実際にどのくらいかかるのか説明してほしい。
・投資信託にかかる費用は、どんなサービスの対価か説明してほしい。
・費用がより安い類似商品はあれば、その商品について説明してほしい。

－1－　池田泉州銀行

基本方針３　手数料等の明確化

（「原則４」）

当行では、お客さまへのアフターフォローを含むコンサルティングサービスのご提供や、お取引に係る各種事務の対価として、手数料を直接的・間接的に頂戴しております。お客さまにご負担いただく手数料等の各種費用については、どのようなサービスの対価に関するものかを含め、十分ご理解いただけるようわかり易い資料をご提供いたします。

具体的な取組

1.お客さまにご負担いただく主な手数料については、パンフレットや目論見書等の説明資料および重要情報シートへお客さまがわかり易いよう、簡潔に掲載いたします。

こうした手数料は、金融商品・サービスの選定、提案資料の作成、各種報告書・各種情報提供資料の作成・送付、お取引の執行に係る事務サービス品質の向上に向けた研修等、お客さまへのアフターフォロー含むコンサルティングサービスのご提供のための各種事務の対価として頂戴しております。

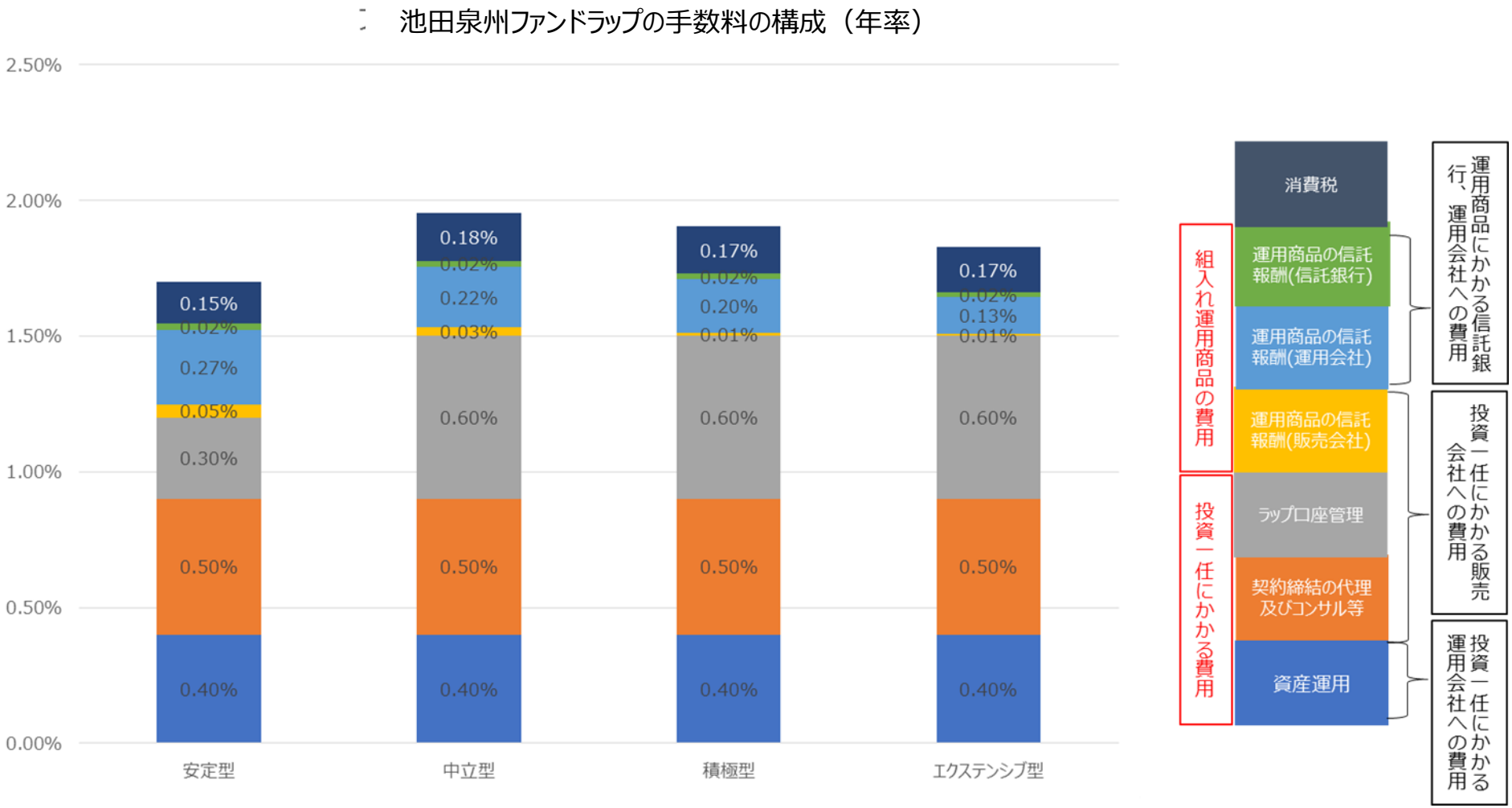
取組状況

1.お客さまにご負担いただく主な手数料のご説明にあたっては、「重要情報シート」・パンフレット・目論見書等の説明資料の記載内容充実に取組むとともに、説明資料やタブレットを用い、わかり易いご説明に努めました。
また、ファンドラップにおいて、お客さまから頂戴する手数料等の各種費用が、どのようなサービスの対価であるかを明らかにする資料を掲載しました。

所管部門は定期的に実施状況の振返り・検証をおこない、「手数料等の明確化」のための取組み向上をはかっております。
また、監査部門は所管部門の管理態勢および営業店への定着状況の確認を実施し、その有効性を検証しています。

（参考）池田泉州ファンドラップの手数料等の各種費用の対価について

基本方針3　基本方針4



東海東京アセットマネジメント作成。手数料は2024年3月末時点の基本ポートフォリオをもとに計算。長期フィー割引制度適用前の数値を表示。
販売会社：池田泉州TT証券（媒介：池田泉州銀行）、運用会社：東海東京アセットマネジメント

基本方針４　重要な情報のわかり易いご提供

（「原則５」「(注1)～(注5)」）

当行では、お客さまに金融商品・サービスをご提案する際は、お客さまの投資経験や金融知識を考慮の上、投資判断に当たって必要な情報をご提供いたします。また、金融商品の複雑さやリスクの度合いを総合的に勘案し、お客さまにご説明すべき「重要な情報」を具体的に定め、わかり易く丁寧にご提案いたします。

具体的な取組

1.お客さまに対して金融商品・サービスをご提案する際には、重要情報シート等を活用し、以下(1)～(4)の「重要な情報」について、特に丁寧にご説明いたします。
(1)基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件
(2)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購入者層
(3)お客さまへおすすめする理由（お客さまのニーズおよび意向を踏まえたものであると判断する理由を含む）
(4)お客さま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（同じ商品でも数量・通貨・コース等により変動する場合はその情報）を含む）およびこれが取引または業務に及ぼす影響

具体的な内容については、投資信託は「投資信託ラインアップ」「目論見書」等、外貨建保険等対象の保険商品は「商品概要説明書」に加え、「重要情報シート」を用い、お客さまのご投資経験や提案商品の性質に応じ、取扱いのある商品・サービスについて、横断的にわかり易く丁寧なご説明に努めております。

2.ご提案にあたっては、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お客さま層を十分に留意いたします。

3.複数の商品がパッケージ化された商品を販売する場合には、個別購入の可否やそれぞれの「重要な情報」（前述(1)～(4)）についてご説明いたします。

4.お客さまへの情報提供は、各種パンフレットやタブレット端末等を活用し、わかり易いご説明に努めます。

5.複雑な商品やリスクの大きな商品については、より丁寧なご説明に努め、幅広い商品との比較等により、お客さまが適切にご判断いただけるようサポートいたします。

6.これらの取組みについては所管部門がその定着状況等を確認し、お客さま本位の業務運営の改善・向上をはかります。
また、リスク管理部門が、重要な情報のわかり易い提供に関する取組状況についてモニタリング等をおこないます。
監査部門は所管部門、リスク管理部門におけるお客さま本位の業務運営に係る管理態勢の有効性を検証します。

基本方針４　重要な情報のわかり易いご提供

（「原則５」「(注1)～(注5)」）

取組状況

1.お客さまに対して金融商品・サービスをご提案する際、「重要な情報」については重要情報シートを中心に各種パンフレットや目論見書・商品概要説明書・タブレット等のITツールを使用し、わかり易い情報提供に努めました。
また、当行の基本情報、取扱い商品、商品ラインアップの考え方については、重要情報シート（金融事業者編）によりご説明する体制を構築しております。

2.「重要情報シート」を活用し、商品組成会社が想定するお客さま層をご説明する体制を構築しております。

3.「重要情報シート」を活用し、パッケージ商品に該当するかの有無、また該当する場合には個別の購入の可否等の留意事項等、お客さまがご自身にふさわしい商品であることをご判断いただけるよう、丁寧な情報提供に努めました。
※パッケージ商品…複数の金融商品を組合わせた商品

4.お客さまに重要な情報をわかり易くお伝えするために、情報提供ツールである各種パンフレットについて内容拡充・情報更新のための改訂をおこないました。
また、タブレット等のITツールの活用により、お客さまの投資判断にあたり、視覚的にもわかり易い説明に努めました。

5.リスクの大きな商品については「重要情報シート」等の資料を用い、より丁寧な説明およびお客さまのご理解の確認に努めました。
商品横断的な比較が可能となるよう、資料を新たに作成し、お客さまのニーズに沿った最適な提案となるよう取組んでおります。
なお、当行では通貨選択やレバレッジ型などの複雑な仕組みの商品はお取扱いしておりません。

6.「重要情報シート」の活用状況の振返りを行い、同シートの具体的な活用方法や、記載のQ&Aを用いたお客さまへの質問の投げかけ例を研修にて改めて周知し、商品をご検討いただくうえで、商品に対する理解をより深めていただけるよう説明力の向上に取組みました。
所管部門は定期的に実施状況の振返り・検証をおこない、「重要な情報のわかり易いご提供」のための取組み向上をはかっております。
また、監査部門は所管部門の管理態勢および営業店への定着状況の確認を実施し、その有効性を検証しています。

（参考）お客さまへのわかり易い情報提供

基本方針4

株式会社池田泉州銀行

資産運用をお考えのお客さま　～　目的に合わせて商品を選びましょう　～

	円預金	公共債	外貨預金	外貨建債券	投資信託	ファンドラップ	生命保険	【参考】遺言代用信託
	つかう	ためる	ふやす	ふやす	ふやす	ふやす	のこす	そなえる
主なニーズ	元本割れしないもので運用したい	預金より少し高い金利で運用したい	外国通貨で運用したい	利金を受取ながら、様々な国・企業や通貨で運用したい（紹介でのお取扱いとなります）	専門家が選んだ株や債券等の組み合わせから自分で選択したい	自分のライフプランやリスク許容度に合わせた運用を専門家にお任せしたい	保障機能や様々な仕組みを活用しながら運用したい ライフプランに応じた必要な保障を準備したい	大切な家族にのこしたい・わたしたい 認知症・資産管理にそなえたい
特徴	元本保証	満期時に額面償還	払込通貨での元本保証	払込通貨で満期時に額面償還	専門家が運用 少額から投資可能	専門家が運用・管理 お客さまに合わせた運用プランの作成	将来のためにふやす 家族のためにのこす ニーズに合わせて選択	円滑な資産承継
	定期的な利息支払	定期的な利息支払	定期的な利息支払 （為替リスク（外貨建特有のリスク）あり）	定期的な利金支払 （為替リスク（外貨建特有のリスク）あり）	分散投資（時間・資産・地域等）でリスクを軽減	定期的な運用報告等の情報提供 オプション設定（定時定額払戻等）	病気・ケガ等にそなえる	代理出金機能
安全性	◎ 元本1,000万円とその利息は預金保険機構により保証	○ 国・地方公共団体が発行するものは信用度や安全性が比較的高い	△ 払込通貨で保証される（為替リスク（外貨建特有のリスク）あり） 預金保険機構による保証対象外	△ 払込通貨及び発行体の信用度や安全性に左右される	△ 元本保証なし	△ 元本保証なし	△～○ （商品により異なる） 外貨建の場合、為替や金利の影響により払込保険料を下回る	○
収益性	× 低金利により非常に低い	△ 預金よりは高いが低水準	△ 払込通貨及び金利により異なる	△～○ 通貨、為替及び発行体により異なる	△～◎ ファンドにより異なる（一般的にリスクが高い程リターンが高い）	△～○ 運用コースにより異なる（一般的にリスクが高い程リターンが高い）	△～○ 通貨や商品性により異なる	×
流動性	◎ いつでも引き出し可能	△ 一定期間は換金不可等の条件あり	◎ いつでも引き出し可能	△ 一定期間は換金不可等の条件あり	△ 換金申込後、入金まで一定期間かかる	× 払出手続きに相当の期間を要するため、余裕をもった手続きが必要	△ 解約申込後、入金までに一定期間かかる	△ 代理出金機能選択により代理人による引き出し可能
主なリスク	信用リスク	金利リスク 信用リスク	信用リスク 為替リスク（外貨建特有のリスク）	金利リスク 信用リスク 為替リスク（外貨建特有のリスク）	金利リスク 信用リスク 為替リスク（外貨建特有のリスク） 価格変動リスク ※商品により異なります	金利リスク 信用リスク 為替リスク（外貨建特有のリスク） 価格変動リスク ※商品により異なります	金利リスク 信用リスク 為替リスク（外貨建特有のリスク） 価格変動リスク ※商品により異なります	信用リスク
コスト　購入時（契約時）	—	—	為替手数料	為替手数料	購入時手数料 ※かからないファンドもあります	—	契約時費用、為替手数料 商品により異なります	申込手数料
コスト　保有期間中（契約期間中）	—	—	—	—	信託報酬	ファンドラップ手数料・投資顧問報酬（2年経過後長期フィー割引（30%）有） 信託報酬	保険関係費用 商品により異なります	管理手数料・信託報酬
コスト　解約時（換金時）	—	—	為替手数料	為替手数料	信託財産留保額 ※かからないファンドもあります	一部の組入投資信託においては、信託財産留保額がかかります	解約控除、為替手数料 商品により異なります	—
コスト　一般的なコスト	一般的にコストが低い（又は不要）						一般的にコストが高い	—

ご留意事項　上記は、情報提供を目的に一般的な商品の概要を説明したものであり、個別の商品の説明を記載したものではありません。商品によっては、元本の保証がございません。裏面の各商品の注意事項を必ずお読みください。また、ご検討にあたっては、各商品のパンフレットなどをお客さまご自身で必ずご確認ください。各商品のパンフレットなどの資料は池田泉州銀行の各営業店にご用意しておりますので、お気軽にご相談ください。なお、外貨建債券は池田泉州TT証券等紹介でのお取扱いとなります。ファンドラップについては、法人のお客さまからのお申込みは受け付けておりません。

池田泉州銀行

（2024年2月現在）

（参考）お客さまへのわかり易い情報提供

基本方針4

お客さまにご提案する商品の内容・リスク等について、各種パンフレットを用いたわかり易い丁寧な説明や、タブレット端末等のITツールによる運用シミュレーションやポートフォリオの掲示により、お客さまにとって視覚的にもわかり易い情報提供に取組んでおります。

【投資信託ガイド】

【投資信託ラインアップ】

【Wealth Advisors】 ファンド一覧・ファンド比較

基本方針５　お客さまにふさわしいサービスのご提供

（「原則６」「 (注1)～(注5) 」
但し、(注3)については当行非該当）

当行では、ライフプランに応じた「お客さま起点」での最適なソリューション提案の実践を目指し、お客さまのさまざまなニーズに的確におこたえできるよう、金融商品・サービスを幅広くラインアップいたします。その上で、お客さまの保有する金融資産・不動産・家族とのつながりをまもり、ふやすためのソリューションをご提供いたします。また、お客さまの生活スタイルに合わせた便利で安心できるサービスをご提供するため、インターネットやスマートフォン等のチャネルも拡充してまいります。

具体的な取組　（1/2）

1.池田泉州ホールディングスグループ各社が連携して、お客さまのライフステージやライフプランを踏まえた具体的な目標資産額を計算し、保有資産額や収支状況、投資経験を踏まえ、安全資産と投資性資産の適切な割合を検討した上で、金融商品・サービスを比較しながら、お客さま一人ひとりに最適な商品をご提案いたします。

2.商品やサービスの選定が適切におこなわれる態勢を整備します。
取扱う金融商品・サービスのラインアップについては、適時・適切なタイミングで第三者評価機関を活用し、パフォーマンスの分析等を踏まえ、金融商品・サービスのラインアップ見直しをおこなう等商品ライフサイクルを意識した管理に努めます。
また、お客さまへの適切な金融商品・サービスの提案を実現するためのツールの整備に取組みます。

3. 金融商品・サービスのご提供後においても、池田泉州ホールディングスグループ各社が連携して、ライフステージの変化に合わせ、お客さまのご意向をお伺いしながら長期的な視点に立ったアフターフォローに努めます。

4.当行職員は、取扱う金融商品・サービスの理解を深め、お客さまの投資経験やご認識状況に合わせた説明をおこないます。
＜ご高齢のお客さまへのご提案において＞
ご家族へのご相談、ご同席等をおすすめし、ご家族へもご理解いただいた上でのご提案に努めます。また、円滑な資産の管理・承継や、安心安全な環境づくり、健康で豊かな暮らしをサポートするため、超高齢社会に対応したハートフルソリューションのご提案に努めます。
＜はじめて投資されるお客さまへのご提案において＞
特にわかり易いご説明をおこなうなど、お客さまの投資経験等に応じた丁寧なご提案に努めます。なお、金融商品・サービスのご提供につきまして、お客さまのご意向の確認や、お客さまへ適切なご説明がおこなわれているか、また、お客さまにふさわしい金融商品・サービスのご提供がおこなわれているか等のモニタリングをおこない、ご提案の適切性をチェックいたします。

基本方針５　お客さまにふさわしいサービスのご提供

（「原則６」「 (注1)～(注5) 」
但し、(注3)については当行非該当）

具体的な取組　（2/2）

5.WEB・職域等を通じた資産運用に関する各種「お客さま向けセミナー」や当行HP上の各種コラムを通じた情報発信により、お客さまの金融リテラシー向上に努めます。

6.お客さまの生活スタイルに合わせたご相談対応の充実、インターネットバンキングやアプリの利便性や安全性の向上等、お客さまにとって便利で安心なチャネル・サービスの充実に努めます。

7.これらの取組みについては所管部門がその定着状況等を確認し、お客さま本位の業務運営の改善・向上をはかります。
また、リスク管理部門が、お客さまにふさわしいサービスのご提供に関する取組状況についてモニタリング等をおこないます。
監査部門は所管部門、リスク管理部門におけるお客さま本位の業務運営に係る管理態勢の有効性を検証します。

基本方針５　お客さまにふさわしいサービスのご提供

（「原則６」「(注1)～(注5)」
但し、(注3)については当行非該当）

取組状況

1.お客さまを知る上で重要なツールであるライフプランシミュレーションツールの活用に努め、お客さまに寄り添ったご提案となるよう取組んでおります。
池田泉州ホールディングスグループ各社が連携して金融商品・サービスのご提案が適切におこなわれるよう、お客さまの投資方針等に関する情報共有の強化に取組みました。

2.お客さまのさまざまなニーズにおこたえするため、外部評価機関である（株）投信・保険ビジネス総合研究所（M&I総研）を活用した商品点検を定期的に実施し、適宜商品ラインアップの見直しをおこなっております。

3.当行では、お客さまに安心して運用商品をお持ちいただけるよう、定期的なアフターフォローに加え、市場動向が大きく変動した際にも、適時適切なフォローをおこなっております。また、お客さまのライフステージの変化に合わせたフォローなど、アフターフォロー体制の充実に池田泉州ホールディングスグループ各社が連携して取組みました。

4.ご高齢のお客さまへの商品提案につきましては、ご家族による同席を依頼し、より丁寧な対応を徹底しております。その実施状況について適宜モニタリングをおこない、その適切性を検証しております。
また、社会課題や顧客ニーズに応じたサービスの充実に取組み、セミナーや相談会を通じて健康で豊かな暮らしのサポートに努め、各自治体との連携によりハートフルソリューションのご提供に取組みました。
投資初心者のお客さまへの商品提案につきましては、「重要情報シート」や各種パンフレット、タブレット等のITツールを活用し、お客さまにとってわかりやすい情報をご提供するとともに、お客さまのご理解をより深めていただけるよう説明力の向上に取組みました。

5.2023年度は、資産運用WEBセミナーを2回開催し延べ1,454名のお客さまにご視聴いただきました。
また、投資啓蒙や新NISA制度に関する情報提供強化を目的に、職域セミナー・資産形成セミナーに注力し、延べ1,676人のお客さまにご参加いただきました。
情報発信、投資啓蒙コンテンツとして当行HPの「お役立ち情報」にライフステージ別のコラムを掲載しております。

6.NISA口座のお申込みの受付が当行アプリにて対応可能となり、利便性が向上しました。
インターネットバンキングでのお取引を希望されるお客さまにお渡しする「インターネットバンキング投資信託操作ガイド」について、NISAや天引投信積立でのお取引きについての内容を拡充のうえ、改訂しております。また、お客さまに便利で安心できるサービスをご提供するため、なりすまし等の不正利用の防止・検証を強化いたしました。

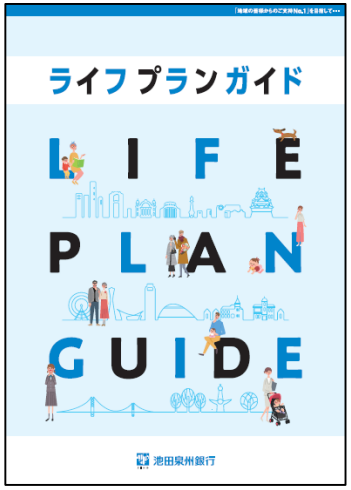
7.所管部門はお客さまにふさわしいサービスの提供が適切におこなわれているかどうかを確認し、改善・拡充に努めました。
また、監査部門は所管部門の管理態勢および営業店への定着状況の確認を実施し、その有効性を検証しております。

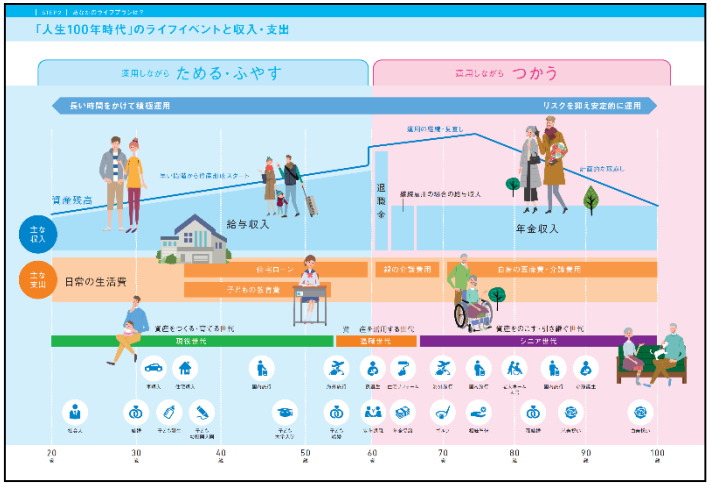
（参考）ライフプランに応じた資産運用コンサルティング

基本方針5

情報提供冊子「ライフプランガイド」等や、ITツール「ライフプランシミュレーション」を用い、お客さま一人ひとりのライフプランについての対話を重ねながらより良いご提案に繋げる取組みをおこなっております。

【ライフプランガイド】





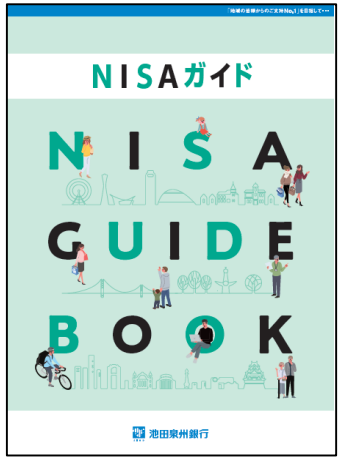
【Wealth Advisors】 ライフプランシミュレーション

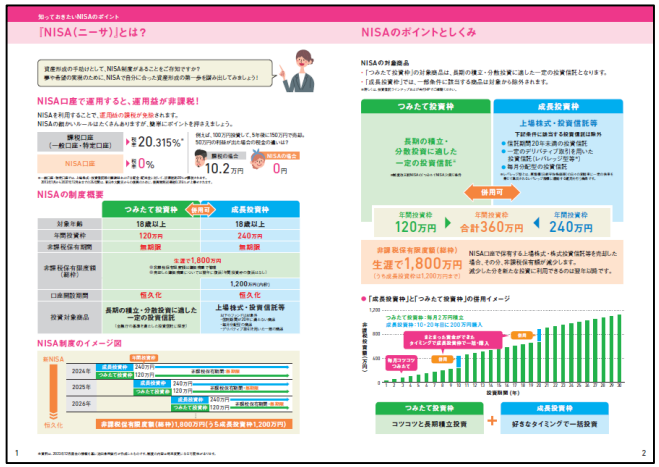
（参考）ライフプランに応じた資産運用コンサルティング

基本方針5

新しいNISA制度に関連する各種の情報提供に取組みました。

【 NISAガイド】





「NISA制度」等情報提供チラシ

（参考）投資信託・生命保険商品ラインアップ（2024年3月末時点）

基本方針5

多様化するお客さまのニーズに的確におこたえできるよう、引続き商品ラインアップを適宜見直してまいります。

■投資信託（店頭取扱商品のみ）

商品カテゴリ		取扱商品数	（）は2023/3末時点	取扱商品比率
国内債券		0	（0）	0%
国内株式		5	（5）	11.1%
海外債券		7	（4）	15.6%
	先進国	1	（1）	2.2%
	ﾊｲｲｰﾙﾄﾞ	6	（3）	13.3%
	新興国	0	（0）	0%
海外株式		15	（12）	33.3%
	先進国	14	（11）	31.1%
	新興国	1	（1）	2.2%
REIT		6	（4）	13.3%
バランス型		12	（12）	26.7%
合　計		45	（37）	100%

■生命保険

商品カテゴリ		取扱商品数	（）は2023/3末時点	取扱商品比率
一時払保険	円建	6	（5）	35.2%
	変額個人年金	0	（0）	0.0%
	定額個人年金	1	（0）	5.9%
	終身保険	5	（5）	29.4%
	医療・がん保険	0	（0）	0.0%
	外貨建	11	（11）	64.7%
	変額個人年金	0	（0）	0.0%
	定額個人年金	3	（3）	17.6%
	終身保険	8	（8）	47.0%
	合計	17	（16）	100.0
うち手数料開示商品		13	（13）	-

商品カテゴリ		取扱商品数	（）は2023/3末時点	取扱商品比率
平準払保険	個人年金保険	2	（2）	7.1%
	終身保険	1	（2）	3.6%
	医療・がん保険	10	（10）	35.7%
	学資保険	0	（0）	0.0%
	介護・収入保障	6	（6）	21.4%
	就業不能保険	1	（2）	3.6%
	定期保険	8	（8）	28.6%
	合計	28	（30）	100.0%
うち手数料開示商品		2	（2）	-

（参考）投資信託 年度別販売上位10銘柄

基本方針5

2022年度

	投信会社名	商品名	毎月分配	販売比率
1	三井住友ﾄﾗｽﾄ・ｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ	SMTAMﾀﾞｳ・ｼﾞｮｰﾝｽﾞ ｲﾝﾃﾞｯｸｽﾌｧﾝﾄﾞ		10.8%
2	ﾌｨﾃﾞﾘﾃｨ投信	ﾌｨﾃﾞﾘﾃｨ・ＵＳﾘｰﾄ・ﾌｧﾝﾄﾞＢ（為替ﾍｯｼﾞなし）	○	10.6%
3	ｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄOne	日経２２５ﾉｰﾛｰﾄﾞｵｰﾌﾟﾝ		9.5%
4	野村ｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ	のむﾗｯﾌﾟ・ﾌｧﾝﾄﾞ（積極型）		7.7%
5	野村ｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ	のむﾗｯﾌﾟ・ﾌｧﾝﾄﾞ（普通型）		7.3%
6	ﾌｨﾃﾞﾘﾃｨ投信	ﾌｨﾃﾞﾘﾃｨ・世界割安成長株投信Bｺｰｽ(ﾍｯｼﾞなし)<ﾃﾝﾊﾞｶﾞｰ・ﾊﾝﾀｰ>		6.2%
7	野村ｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ	野村ｲﾝﾃﾞｯｸｽﾌｧﾝﾄﾞ・日経225		5.8%
8	ﾌｨﾃﾞﾘﾃｨ投信	ﾌｨﾃﾞﾘﾃｨ・米国優良株・ﾌｧﾝﾄﾞ		3.6%
9	三菱UFJｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ	つみたて先進国株式		3.2%
10	三菱UFJｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ	ｲﾝﾃﾞｯｸｽﾌｧﾝﾄﾞ２２５		2.7%

2023年度

投信会社名	商品名	毎月分配	販売比率
ｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄOne	日経２２５ﾉｰﾛｰﾄﾞｵｰﾌﾟﾝ		11.7%
三井住友ﾄﾗｽﾄ・ｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ	SMTAMﾀﾞｳ・ｼﾞｮｰﾝｽﾞ ｲﾝﾃﾞｯｸｽﾌｧﾝﾄﾞ		11.5%
ﾌｨﾃﾞﾘﾃｨ投信	ﾌｨﾃﾞﾘﾃｨ・世界割安成長株投信Bｺｰｽ(ﾍｯｼﾞなし)<ﾃﾝﾊﾞｶﾞｰ・ﾊﾝﾀｰ>		7.1%
野村ｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ	のむﾗｯﾌﾟ・ﾌｧﾝﾄﾞ（積極型）		6.4%
野村ｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ	野村ｲﾝﾃﾞｯｸｽﾌｧﾝﾄﾞ・日経225		6.3%
ﾌｨﾃﾞﾘﾃｨ投信	ﾌｨﾃﾞﾘﾃｨ・ＵＳﾘｰﾄ・ﾌｧﾝﾄﾞＢ（為替ﾍｯｼﾞなし）	○	6.3%
野村ｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ	のむﾗｯﾌﾟ・ﾌｧﾝﾄﾞ（普通型）		5.3%
ｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄOne	円結びⅢ2023-09		4.4%
ﾌｨﾃﾞﾘﾃｨ投信	ﾌｨﾃﾞﾘﾃｨ・米国優良株・ﾌｧﾝﾄﾞ		4.4%
日興ｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ	ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙ・ﾛﾎﾞﾃｨｸｽ株式ﾌｧﾝﾄﾞ（年2回）		4.2%

（参考）生命保険 年度別販売上位10銘柄

基本方針5

2022年度

	保険会社名	商品名	種類	販売比率
1	T&Dﾌｨﾅﾝｼｬﾙ生命	生涯ﾌﾟﾚﾐｱﾑﾜｰﾙﾄﾞ５	終身	32.9%
2	住友生命	ふるはーとＪﾛｰﾄﾞﾌﾟﾗｽ	終身	11.5%
3	三井住友海上ﾌﾟﾗｲﾏﾘｰ生命	しあわせ、ずっと３	終身	9.4%
4	日本生命	ﾛﾝｸﾞﾄﾞﾘｰﾑＧＯＬＤ３	終身	7.2%
5	T&Dﾌｨﾅﾝｼｬﾙ生命	生涯ﾌﾟﾚﾐｱﾑｼﾞｬﾊﾟﾝ5	終身	6.9%
6	T&Dﾌｨﾅﾝｼｬﾙ生命	ﾊｲﾌﾞﾘｯﾄﾞあんしんﾗｲﾌ	終身	6.7%
7	三井住友海上ﾌﾟﾗｲﾏﾘｰ生命	やさしさ、つなぐ２	終身	5.5%
8	三井住友海上ﾌﾟﾗｲﾏﾘｰ生命	おおきな、まごころ２	終身	4.4%
9	第一ﾌﾛﾝﾃｨｱ生命	ﾌﾟﾚﾐｱﾌﾟﾚｾﾞﾝﾄ３	終身	3.5%
10	第一ﾌﾛﾝﾃｨｱ生命	ﾌﾟﾚﾐｱｶﾚﾝｼｰ３	定額年金	3.1%

2023年度

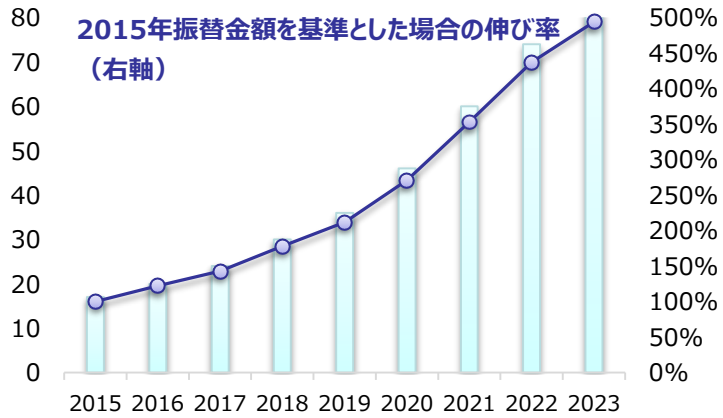
保険会社名	商品名	種類	販売比率
第一ﾌﾛﾝﾃｨｱ生命	ﾌﾟﾚﾐｱｶﾚﾝｼｰ３	定額年金	14.6%
三井住友海上ﾌﾟﾗｲﾏﾘｰ生命	おおきな、まごころ２	終身	12.9%
T&Dﾌｨﾅﾝｼｬﾙ生命	やさしい円ねんきん	定額年金	11.5%
T&Dﾌｨﾅﾝｼｬﾙ生命	生涯ﾌﾟﾚﾐｱﾑﾜｰﾙﾄﾞ５	終身	9.8%
T&Dﾌｨﾅﾝｼｬﾙ生命	ﾊｲﾌﾞﾘｯﾄﾞあんしんﾗｲﾌ	終身	7.4%
日本生命	ﾛﾝｸﾞﾄﾞﾘｰﾑＧＯＬＤ３	終身	7.4%
三井住友海上ﾌﾟﾗｲﾏﾘｰ生命	しあわせ、ずっと３	終身	7.0%
住友生命	ふるはーとＪﾛｰﾄﾞﾌﾟﾗｽ	終身	6.4%
ﾆｯｾｲ・ｳｪﾙｽ生命	悠々時間ｱﾄﾞﾊﾞﾝｽ2plus	定額年金	5.1%
三井住友海上ﾌﾟﾗｲﾏﾘｰ生命	やさしさ、つなぐ２	終身	4.7%

（参考）運用商品のお取引状況とアフターフォローの実施状況

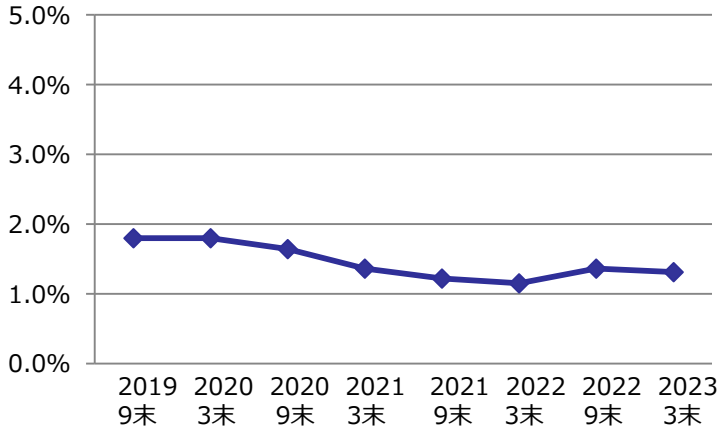
基本方針5

・お客さまの安定的な資産形成に有効な、天引投信積立の振替金額は着実に増加しております。
・分配金の出ないタイプのファンドの販売比率が向上しており、残高に対する分配金割合は低位で推移しております。
・投資信託の平均保有期間は、マーケットの影響を受け解約が増加したことによりやや短期化しました。
・お客さまに安心して運用商品をお持ちいただけるよう、定期的なアフターフォローを実践しております。

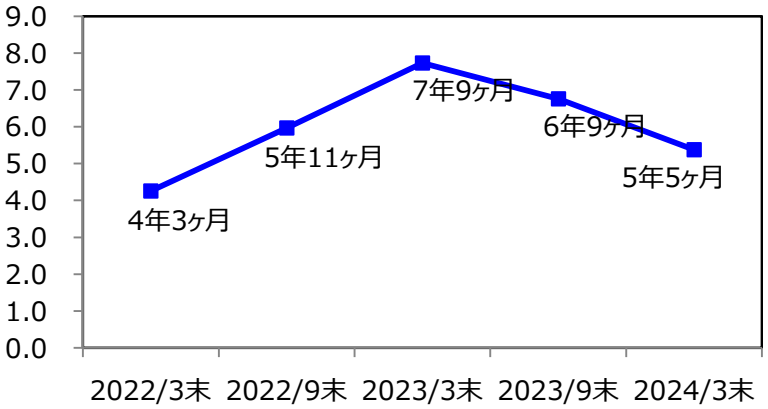
■天引投信積立振替金額（億円：左軸）



■投資信託の残高に対する分配金の割合

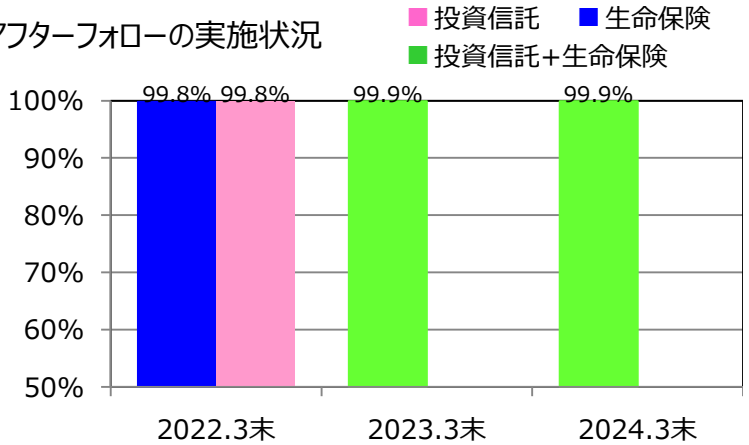


■投資信託の平均保有期間（年）



※平均保有期間は投信平均保有残高を解約・償還額の累計で除したもの

■アフターフォローの実施状況



※一定の条件のもと、１回／１年以上のアフターフォローを実施
2022年度以降は投資信託・生命保険合算で算出

（参考）お客さま向けセミナー

基本方針5

2023年度は計2回のWEBセミナーを実施し、延べ1,454名のお客さまにご視聴いただきました。
また、新型コロナ感染症の5類移行に伴い、対面形式でのセミナーにも注力いたしました。法人のお客さまを対象とした職域セミナーや、個人のお客さまを対象とした資産形成セミナーを開催し、延べ1,676名のお客さまにご参加いただきました。
今後もお客さまの金融リテラシー向上に向けて、各種チャネルを活用し、お客さまの資産形成に関する情報提供に取組んでまいります。

■2023年度 お客さま向け資産運用セミナー実施状況

セミナー名	開催月	内容	対象顧客	参加人数等
WEBセミナーウィーク	8月	オンライン形式での開催 ・みんなが始める資産形成 ～新しいNISA制度開設～ ・グローバル市場の見通し ・目標（ゴール）を決めた運用方法 ・大切なご家族のための相続セミナー ～相続対策3つのポイント～	投資初心者 投資経験者	707名
WEBセミナーウィーク	2月	オンライン形式での開催 ・知って得する！新しいNISAの活用方法 ・これだけは押さえたい　国内市場の動向 ・2024年世界経済の見通し ・税理士に聞く、税制改正をふまえた相続・贈与対策	投資初心者 投資経験者	747名
職域セミナー	随時	対面・オンラインで開催(又はその併用) 資産運用の重要性、 積立投信、NISA・iDeCoの活用術など	職域先	50社 769名
資産形成セミナー	随時	対面・オンラインで開催(又はその併用) 資産運用の環境変化と資産形成のポイントを踏まえたNISA・iDeCoそれぞれの仕組みや活用方法を詳しく解説	個人	58回 907名

「WEBセミナーウィーク！」チラシ

「職域セミナー」チラシ

（参考）情報提供コンテンツ

基本方針5

池田泉州銀行HPのお役立ち情報では、お客さまへの情報提供コンテンツとして、ライフイベント別・ニーズ別の各種コラムを配信しております。
インターネットバンキングなど、お客さまにとって便利で安心できるチャネル・サービスの充実にも努めてまいります。

【各種コラムの配信】

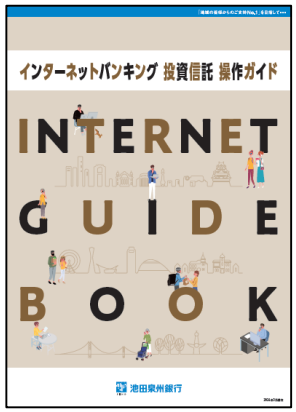
池田泉州銀行HP

お役立ち情報

https://www.sihd-bk.jp/personal/column/

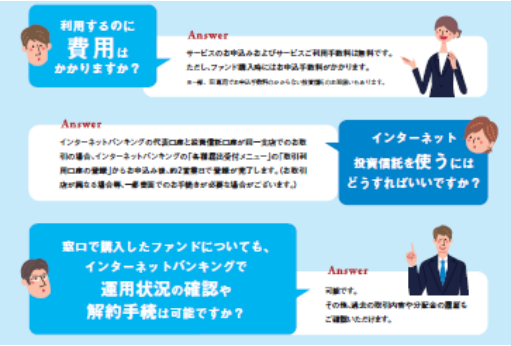
ライフイベント別等、多数のコラムを掲載

【インターネットバンキング投資信託操作ガイド】



投資信託の各種お手続きの操作方法

よくあるご質問（Q&A）



（参考）情報提供コンテンツ

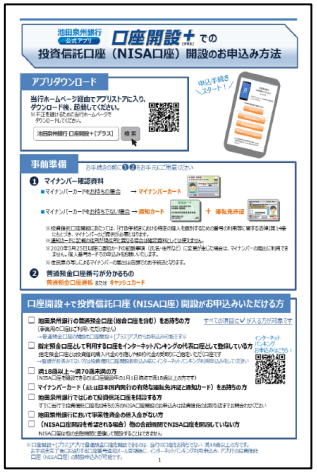
基本方針5

当行アプリでNISAのお申込みが可能となりました。

【口座開設＋（プラス）】

「口座開設＋（プラス）」チラシ

「お申込み方法」ご案内ちらし



基本方針６　役職員に対する適切な動機づけの枠組み等

（「原則7」「注」）

当行では、「お客さま起点」の浸透をはかるとともに、お客さまの多様かつ高度化するソリューションニーズに対し、専門性のある高度なコンサルティング力と倫理観を兼ね備えた人材を育成してまいります。また、社内の評価制度等体制整備に努めます。

具体的な取組

1.当行では、若手職員から支店長までを対象とした幅広い研修体系を構築しており、今後も自己啓発に積極的に取組めるカリキュラムを充実させてまいります。

2.当行内における職員の評価は、お客さまからいただく手数料の影響を受けません。お客さまからお預かりしたご資産の拡大状況や、お客さまに対するソリューション営業のプロセスを評価項目に取入れ、アフターフォローの実施状況も確認しております。

３.これらの取組みについては所管部門がその定着状況等を確認し、お客さま本位の業務運営の改善・向上をはかります。
また、リスク管理部門が、役職員に対する適切な動機付けの枠組み等に関する取組状況についてモニタリング等をおこないます。
監査部門は所管部門、リスク管理部門におけるお客さま本位の業務運営に係る管理態勢の有効性を検証します。

取組状況

1.階層別の人材育成カリキュラムにより、金融商品・サービスに係る知識、コンサルティングスキル向上に繋がる研修を実施いたしました。
また、専門的な知識を有するシニアアセットコンサルタント制度を2022年度に導入しました。池田泉州TT証券へのトレーニー派遣等を実施し、より専門的な知識の取得に取組みました。
個人営業担当者として必要な知識を周知するための手引書として2022年度に導入しました「パーソナルB/S戦略ガイドブック」について、担当者の知識向上を目的として、内容を充実させ改訂いたしました。研修や臨店時に本ガイドブックを活用し、各種知識の浸透に努めました。

2.2022年度に引き続き、2023年度の営業店評価制度においても、お客さまから頂戴する手数料ではなく、お客さまからお預かりしたご資産の拡大状況や、アフターフォロールールを見直し、アフターフォロー等を通じて把握したお客さまの状況に応じたソリューション提案の実践のためのニーズ掌握件数等のプロセス面を評価基準に組入れています。

3.本方針の目的、具体的な取組みについては、行内の各種研修等で定期的に取上げ、共有をおこなうほか、不適切な提案事例が生じた際には速やかに営業店へ周知し（処分対象となる旨を含む）、再発防止に努めました。

4.所管部門は定期的な発信を継続するとともに、実施状況の振返り・検証をおこなうほか、「役職員への適切な動機付けの枠組み」の向上に取組みました。
また、監査部門は所管部門の管理態勢および営業店への定着状況の確認を実施し、その有効性を検証しております。