

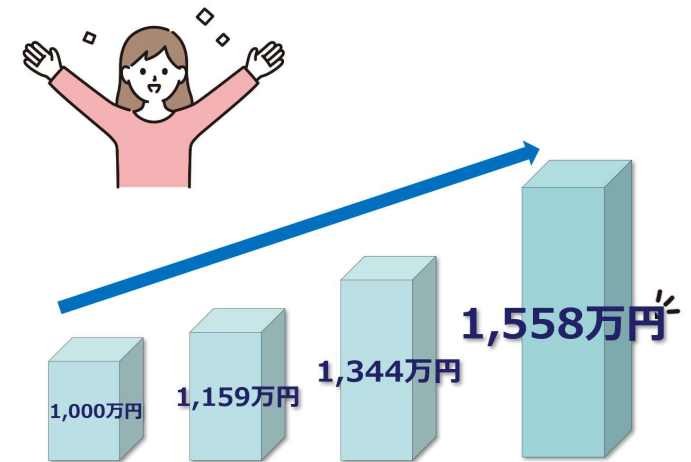
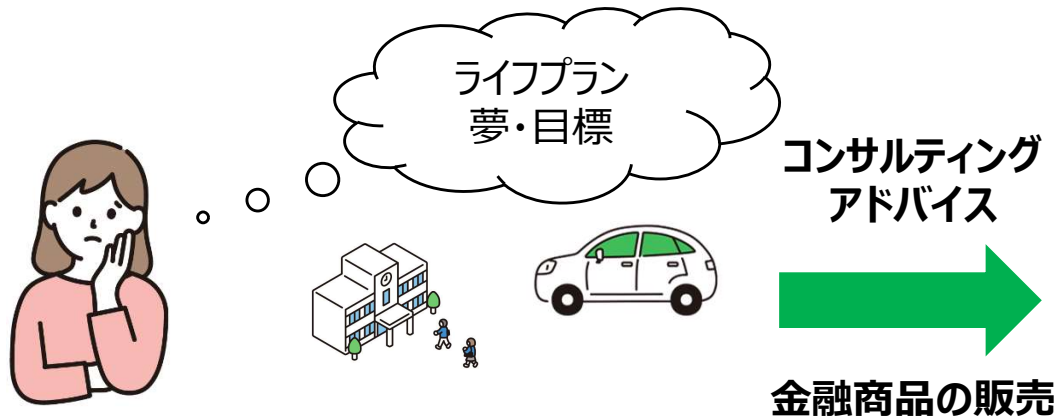
「お客さま本位の業務運営」 2021年度取り組み状況

2022年6月

1. 北國銀行が考える「お客さま本位の業務運営」
2. お客さまにふさわしいサービスの提供
3. お客さまへのわかりやすい情報提供
4. 手数料の明確化
5. アフターフォロー
6. お客さまアンケートの実施
7. 営業体制、社内研修状況
8. 利益相反の適切な管理について
9. 各種データ
10. 「顧客本位の業務運営に関する原則」該当ページのご案内

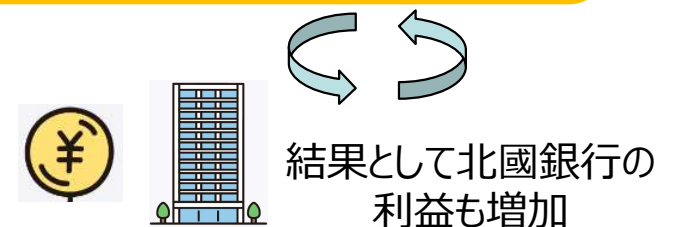
1. 北國銀行が考える「お客さま本位の業務運営」

私たちは、お客さまへのフィデューシャリー・デューティー（受託者責任）を果たすため、金融商品の販売にあたり、お客さまの最善の利益を追求することを方針とします。その結果として当社の利益も増加するウィンウィンを目指します。



ライフプラン・夢・目標の実現には
マネープランの計画、見える化が必要

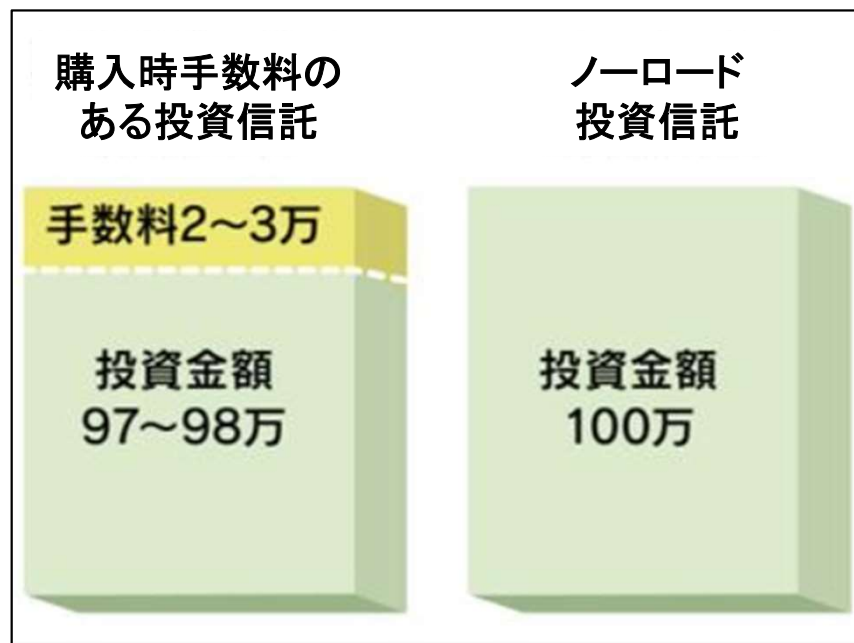
お客さまの資産増加！
ライフプラン・夢・目標の達成！



1. 北國銀行が考える「お客さま本位の業務運営」

投資信託全商品ノーロード化（購入時手数料無料） ※2022年秋予定

- 購入時手数料をいただかないノーロード投資信託のみを取り扱いすることで、お客さまにとって効率的な資産運用を提案します。
- 信託報酬をメインとした手数料収入体系とすることで、中長期運用によりお客さまの資産残高が増えれば、北國銀行が得られる手数料も増える体系をめざします。



購入時手数料

→資産の増減と関係なく、購入時に一定の料率で必要な手数料です。

信託報酬（代行手数料）

→投資信託を保有している間、投資信託の保有額に応じて日々支払う費用で投資信託の信託財産から間接的に支払われます。

お客さまの資産残高が増えれば、信託報酬を通して北國銀行が得られる手数料も増加します。

⇒お客さまの利益と北國銀行の利益がウィンウィンの関係！

2. お客様にふさわしいサービスの提供

「長期・積立・分散」投資によりお客様の豊かで安心してくらしを実現していただくために、窓口やホームページ等でのわかりやすい情報提供に努め、投資の必要性や方法についてよりご理解いただけるように取り組んでいます。

チラシ・ロボアドバイザーのリニューアル

お客様に最適な商品をご提案できるように、
チラシとロボアドバイザーをリニューアルしました。
(2021年10月)

投信NAVIの活用

これから投資信託を購入される方も、すでに
保有されている方にも、お客様に合った商品のご提案、メンテナンスができるようなツールを活用しています。



The screenshot displays a user interface for investment advisory. At the top, it shows a risk level assessment scale from 1 to 5, with the current level set at 3. Below this, there's a section titled 'あなたに合った資産配分のイメージ' (Asset Allocation Image Suitable for You) featuring a donut chart showing a 25.0% allocation to domestic stocks, 25.0% to international stocks, and 50.0% to bonds. To the right, there are two columns of recommendations: 'プロにおまかせしたい方はこちら' (For those who want to entrust to a professional) and 'ロボットにおまかせしたい方はこちら' (For those who want to entrust to a robot). The 'robot' section highlights '北国おまかせNavi' (Hokkoku Omakase Navi) with a '自分+自分合った投資信託' (Self + Self-suited Investment Trust) plan, listing various funds and their allocations.



2. お客さまにふさわしいサービスの提供

<北國銀行ホームページより抜粋>

資産形成を始めるにあたってのポイントや、投資信託の仕組みなどを解説し、お客さまにふさわしいサービスをお選び頂けるようにしております。

資産づくりをはじめたい!

資産づくりをはじめたいけどどうすればいいのかな?

はじめてなら、こんな方法はいかがでしょうか?
小さくはじめて大きく増やすベーシックプランはこちらです。

STEP1
まずはiDeCoで老後資金をつみためて
カンタンiDeCoシミュレーション

STEP2
つみためてイメージができればNISAも活用
NISA口座を開設する

STEP3
貯まってきたら一括投資にチャレンジ
1分でロボアド診断

はじめての投資信託

投資信託ってお金持ちで知識が豊富な人がするものでしょ?

投資経験のない方も投資についての理解を深め資産作りをはじめましょう!

投資信託とは?
リスクとリターン
オススメTOPICS

投資信託の魅力
運用のポイント
販売している投資信託

孫おとの強い
毎月分配金をおすすめしない理由
特定口座とは?

投資信託とは?
投資信託はお客さまから貴めのお金をまとめ、運用の専門家である投資信託会社がお客さまに代わって債券や株式などに投資し、出資した額に応じてその成果（マイナスになることもありま）をお客さまに分配する金融商品です。

？をクリックすると各項目の詳細な説明が表示されます。

お申込み
北國銀行(販売会社)
販売
お客さま
収益分配金や解約代金

投資会社(委託者)
運用
収益を配分

分散投資
信託銀行(受託者)
管理
運用の信託

売買・保管・管理
株式
債券
国内・海外
など

投資信託の魅力とは?
魅力1 少額の資金で購入可能
魅力2 いちいち電話から選択可能
魅力3 分散投資
魅力4 専門家による運用

<ライフプランコーチ>

ご自身のライフプランにおける夢・目標などを入力することで、生涯収支を簡単シミュレーションできます。

生涯収支シミュレーション、試しませんか?

ライフプランコーチ Coach
Life Plan. で
生涯収支を
手軽にシミュレーション!

結果を北國銀行の専門家に相談しよう!

簡単シミュレーションを始めよう!

※画像はイメージです。

簡単シミュレーションを始めよう ▶

2. お客様にふさわしいサービスの提供

**投資信託の商品選定において、お客様が中長期で目標リターンを着実に目指していただけるよう、「コア運用」に適した商品を厳選しノーロード投信としてラインアップしています。
また、定期的に各ファンドの運用状況をモニタリングしています**

※コア運用＝リスクを最適化しながら安定した値動きを中長期で目指す運用

※ノーロード投信(47商品中10商品)

ファンド数・種類が多いと…
逆に選ぶのが大変？



国内債券	・〇〇債券ファンド ・××債券ファンド ・××先進国債券ファンド
海外債券	・〇〇債券ファンド ・××株式ファンド
国内株式	・〇〇TOPIXファンド ・〇〇イノベーションファンド ・××デジタル株式ファンド
海外株式	・〇〇ESG株式ファンド
バランス型	・〇〇バランスファンド ・××バランスファンド

北國銀行のラインアップ
厳選したファンドからお客様に
ふさわしいものを選定



国内債券	・〇〇債券ファンド
海外債券	・××先進国債券ファンド
国内株式	・××株式ファンド
海外株式	・〇〇株式ファンド
バランス型	・〇〇バランスファンド ・××バランスファンド

※なお、当行では複数の商品をパッケージとして販売・推奨しておりません。

※金融商品の組成にかかわる事業者ではございません。

ファンド数、名称はイメージであり、
実際のラインアップとは異なります。

2. お客様にふさわしいサービスの提供

北國銀行における外貨建て保険の販売に対する考え方

＜北國銀行における保険商品の位置づけ＞
資産運用を目的とするものではなく、保障（そなえる）や相続対策（のこす）を目的として活用すべきものと考えています。

※「資産運用を目的としない」のは、手数料のコスト負担を考えると効率の良い運用方法ではないと考えているためです。

その目的において、為替リスクを有する外貨建て保険を選択するのは、以下2点の理由から合理的な理由は乏しいと考えております。

- ①保障（そなえる）の対象とするべき経済的損失に対して、為替変動により受取金額が変動すると、十分な金額をお受け取りできないおそれがあります。
- ②相続対策（のこす）を目的とする場合、為替変動により受取金額が変動すると、確実な暦年贈与の計画が立てられなくなるおそれがあります。

＜ご参考＞

外貨建て保険 契約残高（2022年3月末） 608件/2,764百万円

※直近2年間における、新規のお申込はございません。

3. お客様へのわかりやすい情報提供

お客様のライフイベントやニーズ、悩みは一人一人異なります。北國銀行ではライフスタイルや資産状況に応じて最適なアドバイスとサービスの提供を行うことで、お客様に豊かで安心した暮らしを実現いただけるよう取り組んでいます。

提案時のガイドブック活用

従来の資産形成ガイドブックを「ためる・ふやす」ニーズの「ライフプランガイドブック」と「のこす」ニーズの「相続ガイドブック」に分冊しました。
(2021年6月)



各種セミナーの実施

資産運用やセカンドライフプラン、相続対策など、お客様の年代やニーズに合わせて各種セミナーを開催しております。

<2021年度お客様向けセミナー実施内容の一例>

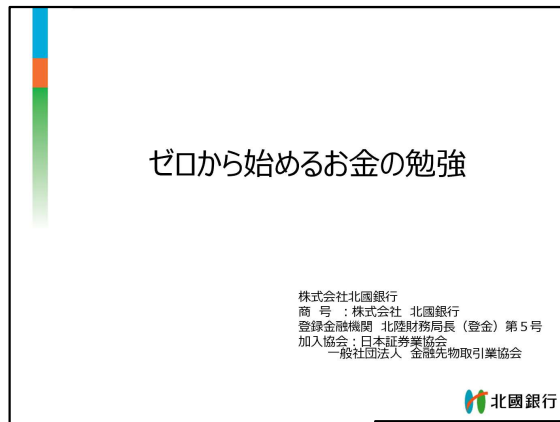
テーマ	開催数	参加人数	開催形式	視聴回数
キャリア教育セミナー	1	約600名	対面	—
30分でわかる！北國いつでもどこでもセミナー～NISAを活用した資産形成～	1	274名	オンライン	364回
投資信託選びの新常識セミナー	1	36名	オンライン	65回
投資信託運用報告と資産の持ち方講座	1	168名	オンライン	336回
セカンドライフプランセミナー(退職前の方向け)	2	65名	対面	—
相続セミナー	20	415名	対面	—



3. お客様へのわかりやすい情報提供

お取引先従業員の皆さまのお金に関する不安・疑問解消のため、職域での金融教育セミナー開催に積極的に取り組んでおります。経営者の皆さまからは福利厚生向上の一環となっているとのお声をいただいております。

● 職域セミナー資料の例



● 職域セミナー内容

- ・資産運用のポイントと活用
- ・お金の貯め方
- ・じぶん年金
- ・セカンドライフを過ごすために必要なこと
- ・保険の役割と必要な保障の考え方
- ・ローンとの上手な付き合い方
- ・ライフプランニング
- ・企業型401K継続投資教育
- ・便利なサービス など

● 2021年度開催実績

- ・開催数：986回
- ・参加人数：のべ8,826名

3. お客さまへのわかりやすい情報提供

若年期から正しく金融リテラシーを高めることで、将来の安定的な資産形成や保険・ローンの適切な活用を行えるよう、金融教育に取り組んでおります。

● 動画作成

高校生や大学生、その親御さま向けの動画を作成し、ホームページ・YouTubeにて配信。

● ポスターの作成・配布

作成した動画を広く知ってもらうために、石川県内の高校にポスターを配布。



「5分程度」の動画となっており、スキマ時間や休憩がてらの視聴もできる。現在**14動画**を配信。今後も拡大予定。

3. お客様へのわかりやすい情報提供

● 出前講座

小中高校や大学でライフプランやキャッシュレス、資産形成等の講義を開催。

《石川県立金沢北陵高校での出前講座》（2021年5月）

石川県校長協会での当行の取組み紹介から、キャリア教育セミナーを開催。

対象：全校生徒約600名

内容：第1部 キャリアの考え方（講師：北陵高校OG）

第2部 ライフプラン形成の重要性（講師：近隣支店社員）

受講後の学生さまの声



ライフプランについて特に興味を持ちました。
若いうちに将来について学ぶことは大切だと思いました。



4. 手数料の明確化

お客さまにご負担いただく各種手数料については、当社ホームページや各種チラシ・冊子等において、金額や料率、どのようなサービスに対する対価であるかなど、具体的かつ比較しやすいように掲載したうえで、わかりやすい説明を心がけております。

<ホームページ>

投資信託基準価額一覧

投資対象	ファンド名	運用会社	基準価額 前日比 (%) (適用日)	純資産 (億円)	累積リターン (%) (2022年05月末)				手数料		マイ ファンド 登録	比較 する クリア
					1年	3年	5年	お申込 手数料 (税込)	信託報酬 (税込)	信託財産 留保額		
国内債券	野村インテックスファンド・国内債券 (愛称: Funds-i 国内債券)	野村	10.829 -33 (06/15)	24.48	-2.26	-4.02	-2.12	1.10%	年0.4400%	なし	♡	☑
海外債券	野村インテックスファンド・外国債券 (愛称: Funds-i 外国債券)	野村	16.439 -7 (06/15)	23.39	+0.16	+11.24	+13.48	1.10%	年0.6950%	なし	♡	☑
海外債券	BAMワールド・ボンド&カレンダー・ファンド (1年決算型) (愛称: ウォンドミル1年)	ヘアリングス	9.071 -82 (06/15)	91.32	-9.99	-10.58	-11.86	なし	年1.5950%	なし	♡	☑
海外債券	テンプルトン世界債券ファンド 限定為替ヘッジコース (愛称: 地球時)	フランクリン	8.864 -24 (06/15)	9.58	-5.35	-15.21	-16.47	なし	年1.0725% 実質信託報酬 前年 1.8325%~ 年1.9625% 程度	なし	♡	☑
海外債券	テンプルトン世界債券ファンド 為替ヘッジなしコース (愛称: 地球時)	フランクリン	15.875 +52 (06/15)	31.73	+10.44	+2.25	+4.10	なし	年1.0725% 実質信託報酬 前年 1.8325%~ 年1.9625% 程度	なし	♡	☑

投資信託に関する手数料・費用

投資信託に関する手数料・費用	
ご購入時	● 申込手数料 / お申込金額に対して最大3.3% (税込)
運用期間中	● 信託報酬 / 信託財産の純資産総額のうち、お客さまの保有額に対し最大年2.015% (税込)
ご換金時	● 信託財産留保額 / ご換金時の基準価額に対して最大0.50% (信託財産留保額がつかからないファンドもあります。)
その他の諸費用	● 監査報酬、有価証券売買時の売買委託手数料などの手数料が信託財産から控除されます。(なお、当該費用については、運用状況等により変動するため、事前に利率・上限額等を表示することはできません。) ※当該手数料・費用等の上限額および合計額については、お申込みになる個別のファンドや金額、保有期間等に応じて異なりますので、表示することはできません。

2019年10月1日現在

<北國銀行ファンド一覧>

北國銀行ファンド一覧 (※各ファンドの運用会社・運用方針・投資対象等は、各ファンドの運用会社ホームページをご覧ください。)

運用会社	ファンド名	運用方針	投資対象	信託報酬 (税込)	信託財産留保額	手数料	特徴	リスク	その他
野村	野村インテックスファンド・国内債券	国内債券	国内債券	年0.4400%	なし	なし	国内債券	低リスク	比較可能
野村	野村インテックスファンド・外国債券	海外債券	海外債券	年0.6950%	なし	なし	海外債券	中リスク	比較可能
ヘアリングス	BAMワールド・ボンド&カレンダー・ファンド	海外債券	海外債券	年1.5950%	なし	なし	海外債券	中リスク	比較可能
フランクリン	テンプルトン世界債券ファンド	海外債券	海外債券	年1.0725%	なし	なし	海外債券	中リスク	比較可能

※本表は2022年05月末の基準価額に基づき作成されています。運用状況等により変動する場合があります。

<その他掲載先>

北國銀行ホームページ内

「はじめての投資信託」

「用語集」

「投資信託に関する留意事項」

冊子「投資信託のお取引に関するご案内」

5. アフターフォロー

お客様の運用期間中は、運用状況やお客様のご意向に合わせて、定期的に面談、メール・セミナー等により情報配信を行い、お客様が安心して資産形成・運用を継続できるようアフターフォローに取り組んでおります。

メールでのコラム配信



資産運用はいくらから始めればいい？

「長期・積立・分散」の資産運用を始めようと思ったのに、いざ始めるとなると「あれ、いくら投資すればいいんだろう」と止まってしまった、という声をお聞きすることがあります。

今回は、資産運用にいくらまわすか決めるときに役立つ考え方を紹介します。

[詳しくはこちら](#)

※北國銀行のサイトに遷移します

アフターフォロー動画配信

2021年8月16日

みよりの投信保有者向け運用報告のご案内


視聴可能期間	講師	配信方法
2021年8月18日(水) ～9月20日(月)	株式会社ポートフォリア	YouTube 限定配信

(視聴時間 21分49秒)

※本書面は株式会社北國銀行がみよりの投信をお持ちのお客さま限りとして交付しております。本書面の複写等は禁止となりますのでご了承ください。

※本動画では、金融商品の勧誘を行うことがあります。弊行の取扱商品等にご投資いただく際には、各商品等に所定の手数料や経費等をご負担いただく場合があります。また、各商品等には価格の変動等による損失を生じるおそれがあります。各商品等への投資にかかる手数料およびリスクについては、当該商品等の契約締結前交付書面等をよく読みになり、内容について十分にご理解ください。

※発生するデータ通信料はお客様のご負担となりますのでご了承ください。




「みよりの投信」の運用報告

株式会社ポートフォリア

令和3年7月

登録金融機関：北陸財務局長（登録）
一般社団法人金融先物取引業協会



6. お客様アンケートの実施

投資信託を保有いただいているお客様のご意見・ご要望を幅広くお聞きし、今後のサービス改善に役立てるため、アンケートを実施しました。(2021年12月)

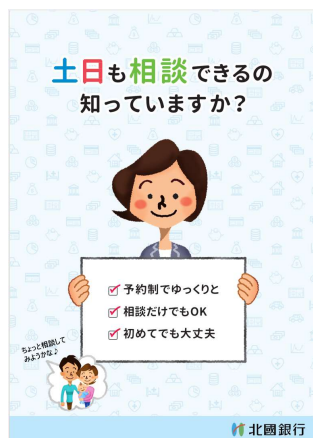
＜アンケート結果＞

- 当社が重要と考える「長期・積立・分散」についてご理解頂けていることを確認しました。
- 約8割のお客様がアフターフォローを希望されていることを確認いたしました。

＜今後の取り組み＞

- アフターフォローを希望されるお客様の中には、対面での個別相談を希望される場合も多いことから、より多くのお客様に休日相談をご利用いただけるよう周知しております。
- メール配信やDM等で、きめ細かな情報提供を行っております。

休日相談店舗の周知チラシの活用



対面でのアフターフォローの様子



7. 営業体制、社内研修状況

営業体制

- 2015年から業績評価制度を継続的に見直し、いわゆるノルマ制度は完全に廃止しております。
- 2021年からは業績評価と人事考課を統合し、個々人に求められる役割や中長期的な目標にスポットを当てた「キャリアレビュー」を開始しました。

⇒以上により、お客さま目線の行動に対する意識づけを徹底しています。

社内研修状況

- 社内研修は実践的スキルを早期習得するため、知識のインプットは事前に動画で行い、ディスカッション・ロープレによるアウトプット中心の研修内容とし、お客さまに合わせたアドバイス・課題解決スキル向上を図っています。

<その他の具体的な取り組み例>

- 事前・事後カンファレンス実施による最適な提案
- 個人コンサルチーム アセスメント実施
- 研修動画のアーカイブ配信
- 役割に応じた階層別研修
- スキルアップを目的とした研修

(参考) 2021年度のファイナンシャルアドバイザー研修実施回数

研修名	対象者	実施回数
富裕層研修	富裕層担当	2
フロント提案研修	フロント提案担当	3
ライフプラン保険研修	ライフプラン保険担当	1
初級研修	2・3年目社員	6
スキルアップ研修	フロント受付担当	2

8. 利益相反の適切な管理について

利益相反管理方針

「利益相反」とは、当社またはグループ会社とお客さまの間、ならびに、当社またはグループ会社のお客さま相互間において利益が相反する状況をいいます。

利益相反は、金融取引においては日常的に生じるものですが、当社では、利益相反管理の対象となる利益相反のおそれのある取引（「対象取引」）として、以下の①②に該当するものを管理いたします。

- ① お客さまの不利益のもと、当社またはグループ会社が利益を得ている状況が存在すること
- ② 上記①の状況がお客さまとの間の契約上または信義則上の地位に基づく義務に違反すること

当社では、お客さまとの取引が対象取引に該当するか否かにつき、お客さまから頂いた情報に基づき、営業部門から独立した利益相反管理統括者により、適切な特定を行います。

また、当社グループは利益相反管理の適切性・有効性を検証し、お客さまにご理解いただけるように管理対象となる取引の類型および管理方法について公表しています。

<https://www.hfhd.co.jp/conflict/1616>

(北國フィナンシャルホールディングス 利益相反管理方針)

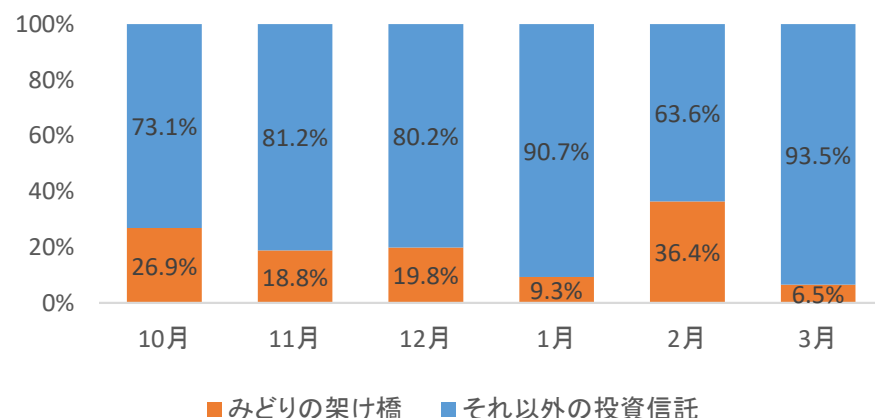
<https://www.hokkokubank.co.jp/other/conflict/index.html>

(北國銀行 利益相反管理方針)

8. 利益相反の適切な管理について

- 当社は、グループ傘下の投資助言会社であるFDアドバイザー（2021年10月1日設立）が投資助言を行っている商品を販売しており、信託報酬の一部を投資助言会社が受け取りします。
- 当該商品となる「みどりの架け橋（安定型・成長型）」の販売開始以降、顧客のニーズに反した優先販売は見られません。
- 当社は投資信託販売に伴い、当該商品の提供会社から委託手数料等は受取していません。モニタリング部署にて金融商品販売モニタリングを実施しています。乗換勧誘・高齢者販売・事業性融資先への優越的地位の濫用の有無等について、牽制及び教育・指導を行っています。モニタリングの中で特段大きな不備事象は発生していません。

みどりの架け橋販売比率



※みどりの架け橋とは、当社グループ傘下の投資助言会社であるFDアドバイザーが投資助言を行っている商品。

※みどりの架け橋において優先販売は見られない。

投資信託販売上位10銘柄

(金額単位: 百万円、令和4年3月まで)

銘柄名	投資対象	投信会社	ノロード	販売金額
みのりの投信	国内株式	ポトフォリア	○	1,511
ストックインデックスファンド225	国内株式	大和アセットマネジメント		777
世界経済インデックスファンド	バランス	三井住友トラスト・アセットマネジメント	○	671
FDA日米バランスファンド (成長型)	バランス	SOMPOアセットマネジメント	○	493
ビクテ・アセット・アロケーション・ファンド (1年決算型) (リアルターフ)	バランス	ビクテ投信投資顧問	○	452
BAMワールド・ボンド&カレンシー・ファンド (1年決算型) (ウインドミル)	海外債券	ペアリング・ジャパン	○	394
BNY×ロン・リアル・リターン・ファンド (Bコース)	バランス	BNY×ロン・インベストメント・マネジメント・ジャパン	○	134
世界経済インデックス・オープン	バランス	三井住友トラスト・アセットマネジメント	○	133
世界経済インデックス・オープン・オープン (株式シフト型)	バランス	三井住友トラスト・アセットマネジメント	○	133
ビクテ・グローバル・インカム株式ファンド	外国株式	ビクテ投信投資顧問		130

※投資信託売上上位10銘柄のうち8銘柄はノロード投信であり、手数料目的の販売は行われていない。

9. 各種データ

投資信託の平均保有期間、投資信託・北國おまかせNaviの顧客数

当社のお客さまの投資信託平均保有期間は、令和3年6月に金融庁公表の「投資信託等の販売会社に関する定量データ分析結果」における「投資信託全体の平均保有期間」を上回っております。

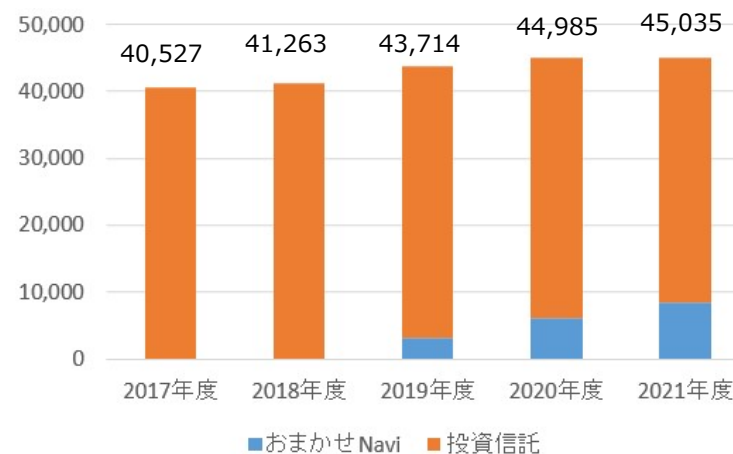
当社が長期投資におけるコア商品と考える投資信託・北國おまかせNaviの顧客数は増加傾向にあり、地域のお客さまに当社の取組みが浸透しつつあると考えております。

※投資信託の平均保有期間が短いといわゆる「回転売買」が行われている可能性があり、結果的にお客さまの中長期的な資産形成にそぐわないといわれています。

投資信託の平均保有期間



投資信託・北國おまかせNaviの顧客数



9. 各種データ

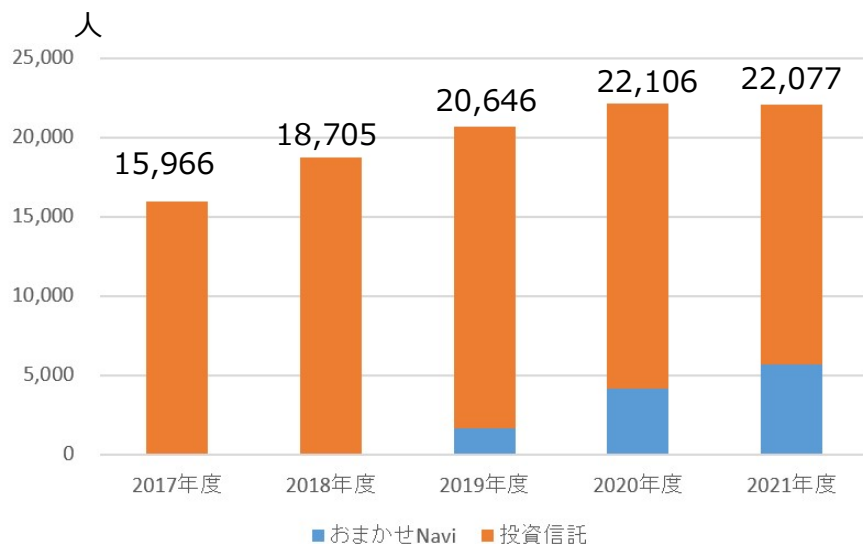
投資信託・北國おまかせNaviの積立顧客数、保有顧客数に対する積立顧客数の割合



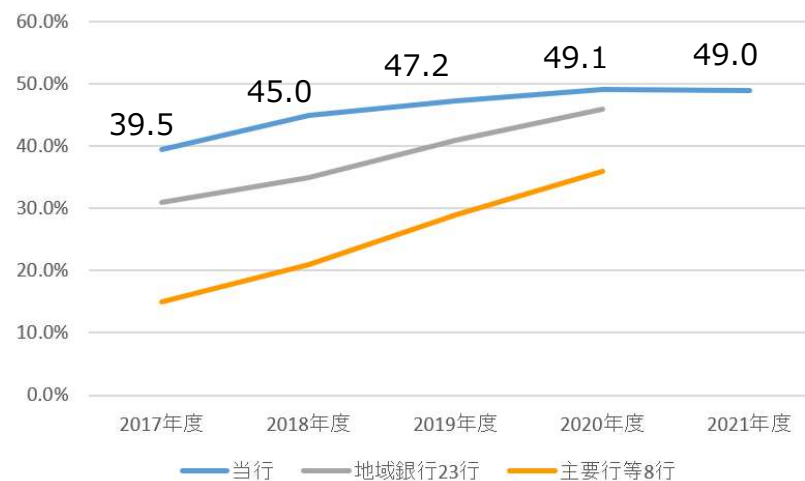
積立型投資は少額で手軽に手間なく始めることができ、投資時期を分散させることで取得価格を平準化（価格変動リスクを低減）させる効果があります。当社ではお客さまの安定的な資産形成の実現のため、積立型投資の販売に取り組んでおります。

当社における積立型投資のご契約数は増加傾向にあります。

投資信託・北國おまかせNaviの積立顧客数



保有顧客数に対する積立顧客数の割合



※2019年度以降は投資信託・北國おまかせNaviの合計

10.「顧客本位の業務運営に関する原則」該当ページのご案内

「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則 2 ～ 7 の項目ごとに、取組や関連情報を記載したページは以下の通りです。

顧客本位の業務運営に関する原則		記載部分
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。	P2,P3,P15
(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。	P3,18,P19
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。	P16,P17,P18
(注)	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。	P17
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。	P12
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。	P8
(注1)	重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 <ul style="list-style-type: none"> 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 	P4,P5,P8
(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。	P6
(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。	P8,P9,P10,P11
(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。	P4

10.「顧客本位の業務運営に関する原則」該当ページのご案内

顧客本位の業務運営に関する原則		記載部分
(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。	
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。	P4,P6,P7
(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。 <ul style="list-style-type: none"> 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 	P4,P5,P6,P12,P13,P14
(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。	P17
(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。	P8,P9,P10,P11,P15
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。	P15
(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。	P15