

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)の 実践に向けた取組状況について

当金庫では、経営理念である「共存同栄」に基づき、お客さまの資産形成および資産運用に関する「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)取組方針」を制定しました。

本方針の取組状況をお客さまにわかりやすくご確認いただけるよう、具体的な指標等を定期的に公表するとともに、お客さまの最善の利益を考え、取組状況や成果等を検証し、必要に応じて見直しを行ってまいります。

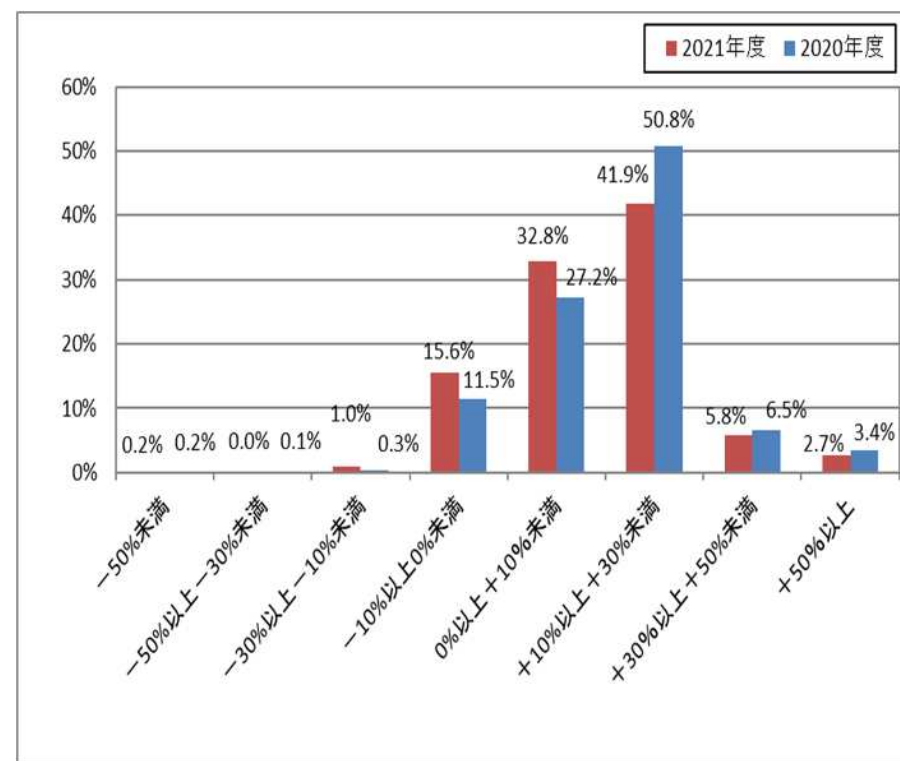


三島信用金庫

令和4年3月31日現在

投資信託の運用損益別顧客比率(共通KPI)

【運用損益の区分】	2021年度		2020年度	
	顧客数	割合	顧客数	割合
+50%以上	84	2.7%	94	3.4%
+30%以上+50%未満	178	5.8%	181	6.5%
+10%以上+30%未満	1,283	41.9%	1,410	50.8%
0%以上+10%未満	1,005	32.8%	753	27.2%
-10%以上0%未満	479	15.6%	320	11.5%
-30%以上-10%未満	31	1.0%	9	0.3%
-50%以上-30%未満	0	0.0%	2	0.1%
-50%未満	5	0.2%	5	0.2%
合計	3,065		2,774	



【運用損益別顧客比率】

基準日時点で投資信託を保有しているお客さまの購入日以降の累積の運用損益を算出し、運用損益別に顧客比率を示した指標です。

この指標により、お客さまの運用損益がどのように分布しているかを見ることができます。

投資信託残高上位20銘柄の リスク・リターン/コスト・リターン(共通KPI)

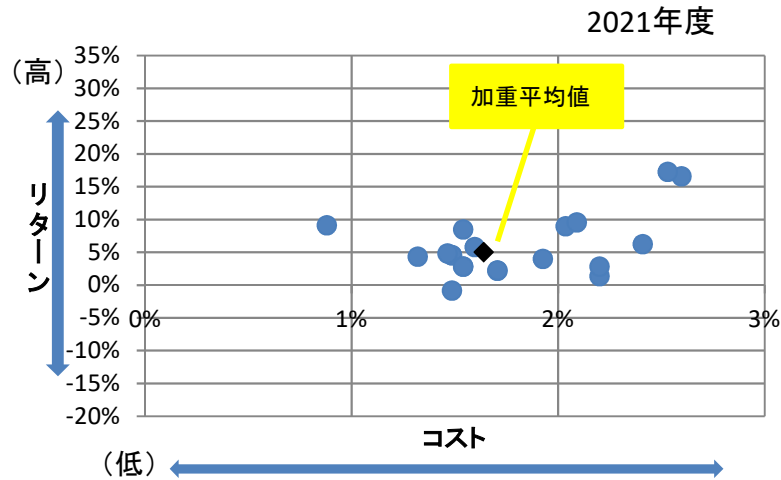
預り残高上位20銘柄についてコストやリスクに対するリターンを表示しています。

今後もお客さまの資産形成ニーズにお応えするため、長期・積立・分散投資に適した商品の導入やラインアップの見直しに取り組みます。

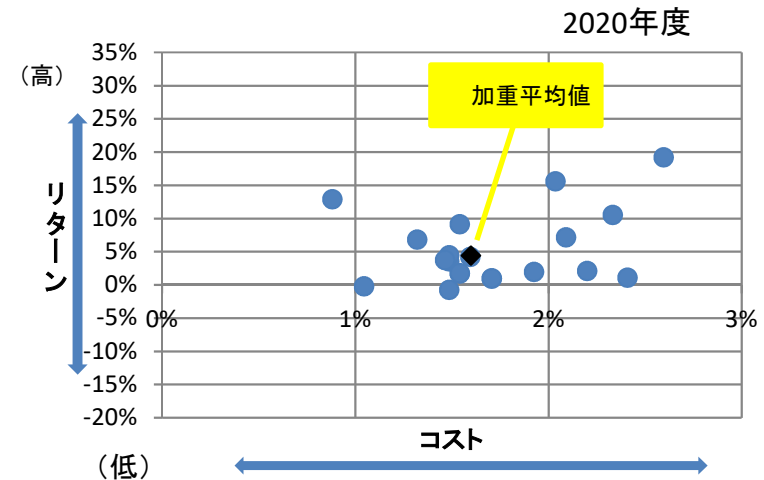
順位	銘柄名	2021年度			2020年度		
		コスト	リスク	リターン	コスト	リスク	リターン
1位	しんきんJリートオープン(毎月決算型)	1.49%	14.50%	4.59%	1.49%	13.73%	3.55%
2位	しんきん3資産ファンド(毎月決算型)	1.49%	8.99%	4.51%	1.49%	9.29%	4.49%
3位	しんきん世界アロケーションファンド	1.49%	2.61%	-0.85%	1.49%	2.67%	-0.72%
4位	しんきんインデックスファンド225	0.88%	16.42%	9.11%	0.88%	16.54%	12.90%
5位	三井住友・グローバル・リート・オープン	2.41%	19.75%	6.20%	2.41%	19.43%	1.11%
6位	DIAM高格付インカム・オープン(毎月決算コース)	1.54%	7.69%	2.80%	1.54%	7.13%	1.76%
7位	女性活躍応援ファンド	2.04%	20.83%	8.94%	2.04%	20.20%	15.60%
8位	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%	1.60%	10.60%	4.23%
9位	DIAM高格付インカム・オープン(1年決算コース)	1.54%	7.72%	2.82%	1.54%	7.16%	1.78%
10位	しんきんJリートオープン(1年決算型)	1.46%	14.47%	4.78%	1.46%	13.69%	3.75%
11位	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	1.71%	4.11%	2.16%	1.71%	4.86%	0.97%
12位	グローバル・ソブリン・オープン(資産成長型)	1.71%	4.12%	2.21%	1.71%	4.86%	1.02%
13位	投資のソムリエ	2.20%	2.99%	1.32%	—	—	—
14位	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%	2.60%	18.82%	19.22%
15位	しんきん好配当利回り株ファンド	1.32%	15.58%	4.52%	1.32%	16.24%	6.86%
16位	しんきん世界好配当利回り株ファンド(毎月決算型)	2.09%	21.27%	9.54%	2.09%	22.05%	7.17%
17位	ニッセイ日本勝ち組ファンド(3カ月決算型)	1.54%	16.72%	8.48%	1.54%	17.22%	9.15%
18位	グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド(為替ヘッジなし)	2.53%	17.94%	17.26%	—	—	—
19位	しんきんアジア債券ファンド(毎月決算型)	1.93%	7.83%	3.99%	1.93%	8.16%	1.97%
20位	ニッセイ/パトナム・毎月分配インカムオープン	2.20%	5.35%	2.78%	2.20%	6.50%	2.13%

コスト・リターン分布／リスク・リターン分布（共通KPI）

コスト・リターン分布

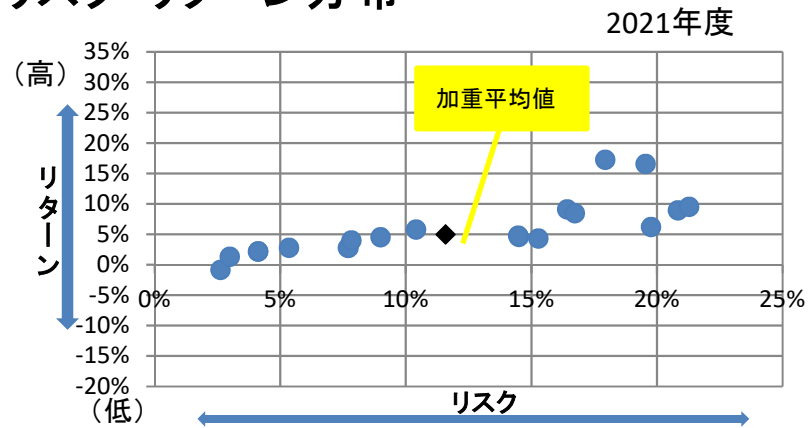


残高加重平均値	コスト	リターン
	1.64%	5.00%

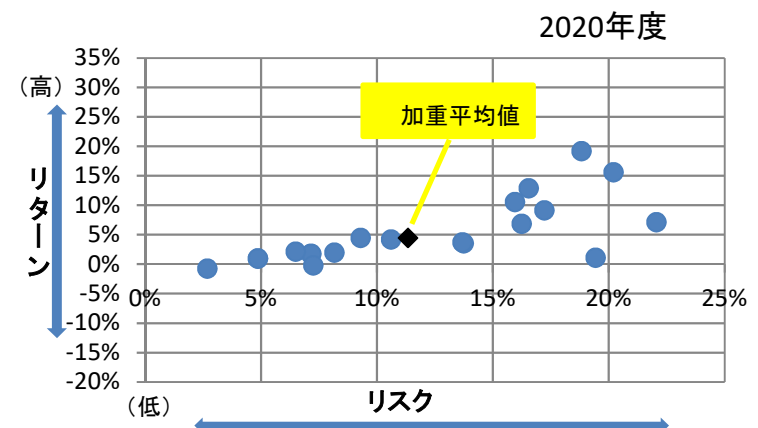


残高加重平均値	コスト	リターン
	1.60%	4.46%

リスク・リターン分布



残高加重平均値	リスク	リターン
	11.58%	5.00%

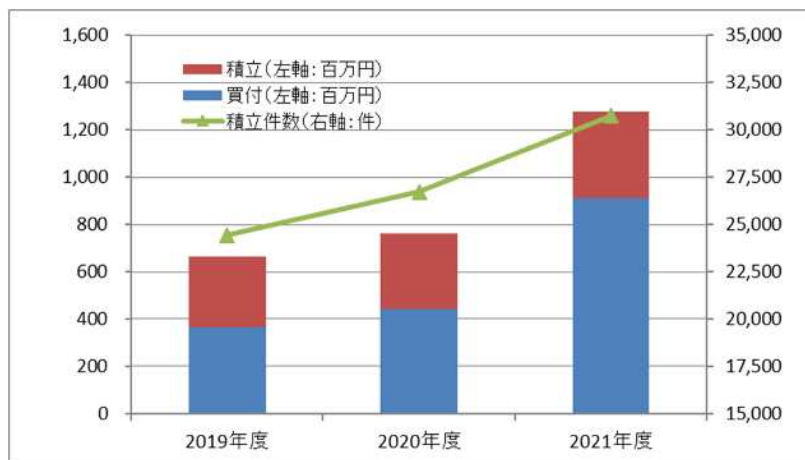


残高加重平均値	リスク	リターン
	11.33%	4.46%

投資信託の販売額

投信販売額と積立投信の販売件数

	2019年度	2020年度	2021年度
販売額	665百万円	761百万円	1,278百万円
うち積立	300百万円	318百万円	368百万円
うち積立件数	24,432件	26,711件	30,741件



毎月分配型の販売額・構成比

	2019年度	2020年度	2021年度
販売額	322百万円	274百万円	264百万円
構成比	48.48%	36.77%	20.68%



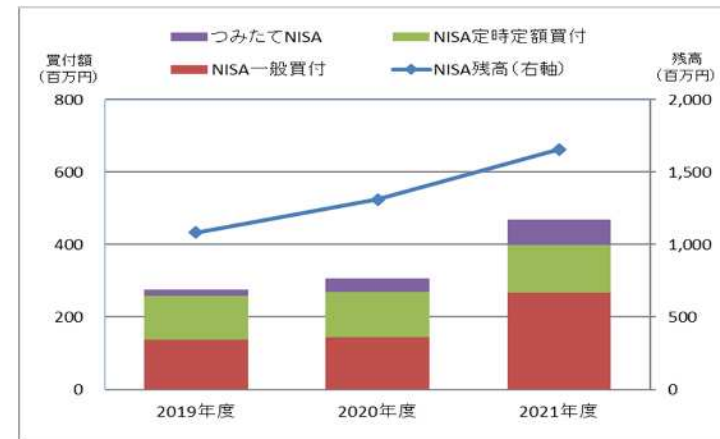
三島信用金庫では、資産形成をご希望されるお客さまのニーズやご状況に合った商品提案をしています。

資産形成に効果的である長期・積立・分散投資の提案をしており、積立投信の販売件数が増加しています。

またお客さまの利便性向上のためインターネット販売もご案内しており、インターネットを介しての販売額は順調に増加しています。

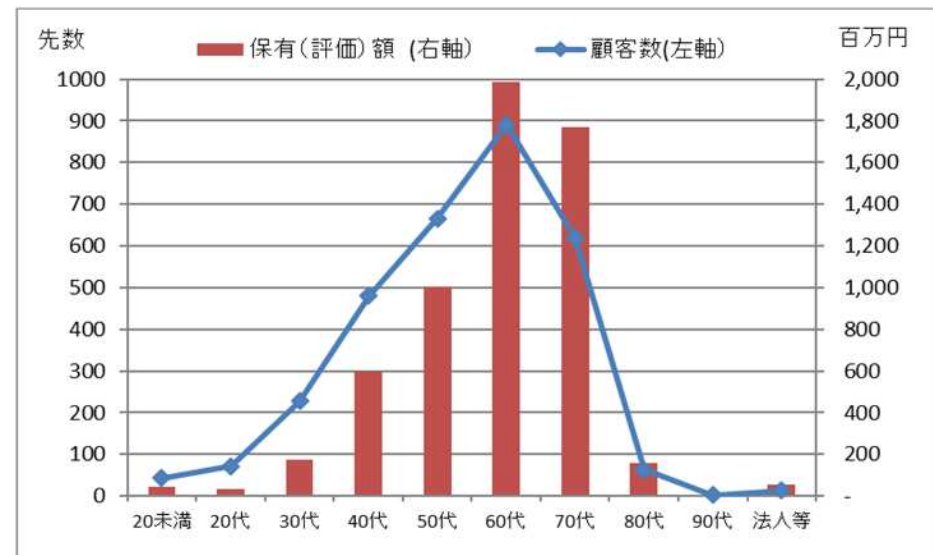
NISAの取り扱い状況

	2019年度	2020年度	2021年度
投信販売額(NISA)	276百万円	305百万円	470百万円
うち積立投信	120百万円	124百万円	133百万円
うちつみたてNISA	18百万円	36百万円	70百万円
NISA残高	1,083百万円	1,310百万円	1,657百万円

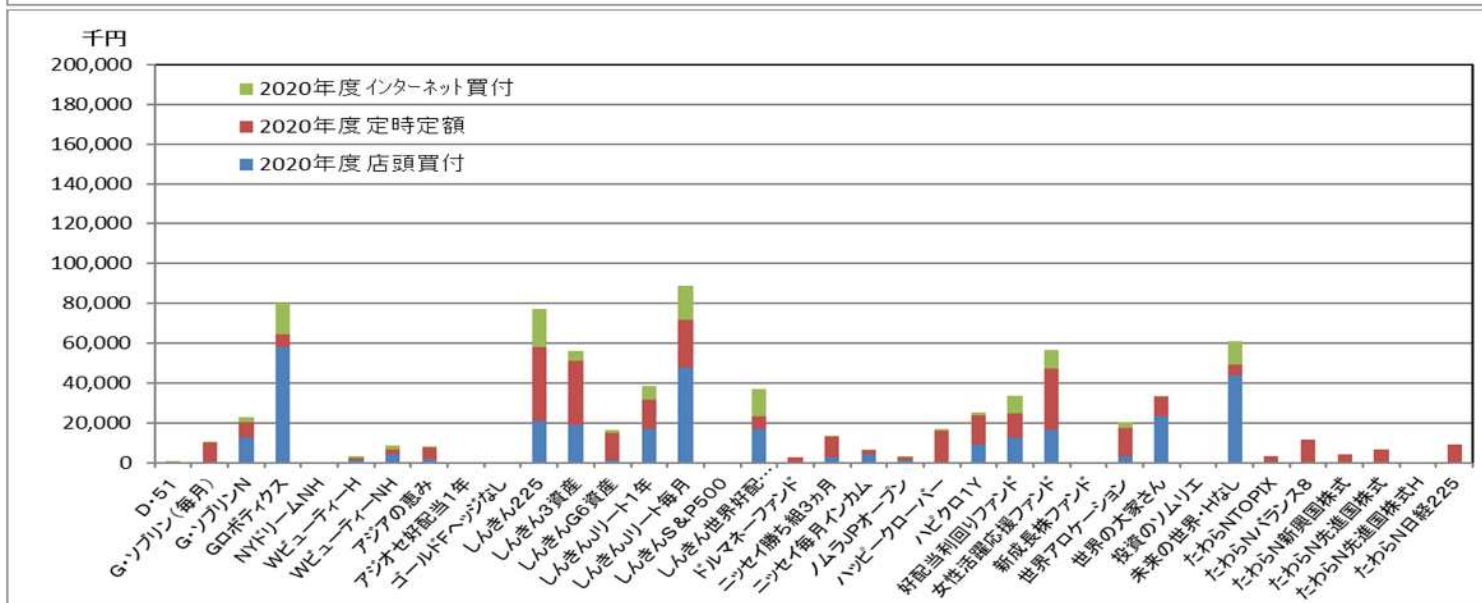
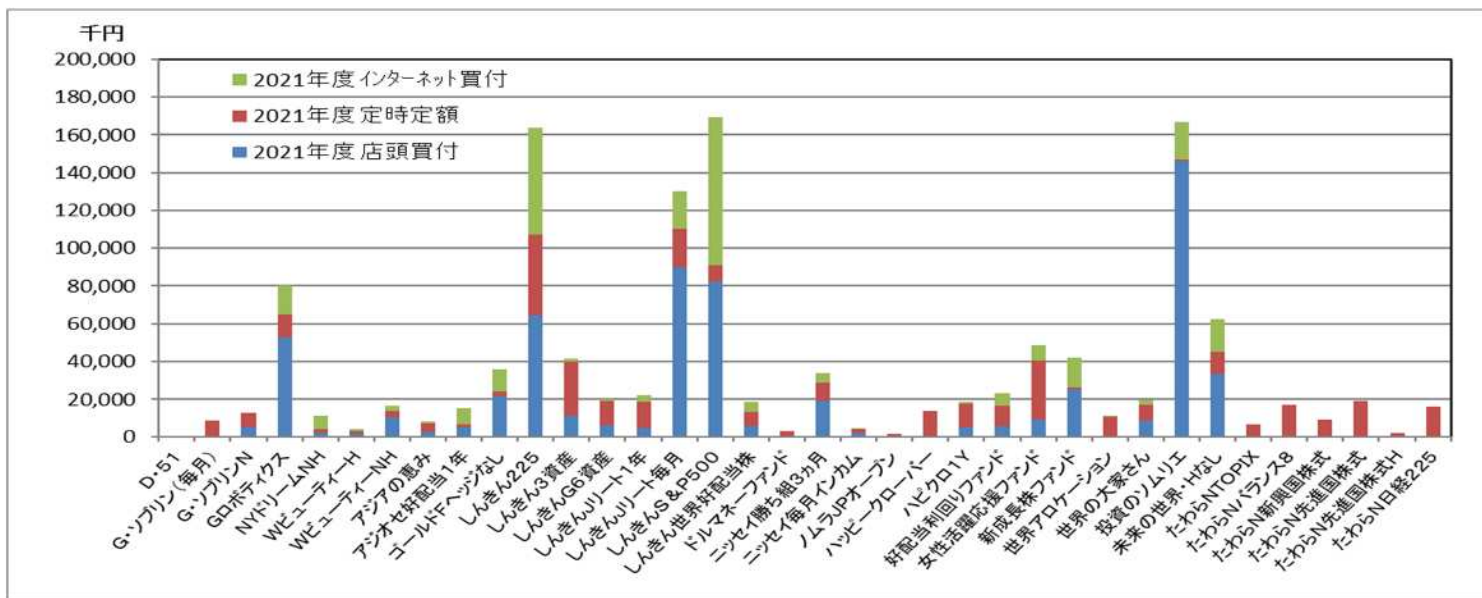


年齢層別の口座数・評価金額

年齢層	顧客数(口座数)	評価金額(百万円)
20才未満	43	46
20才代	71	36
30才代	227	175
40才代	480	595
50才代	666	1,005
60才代	891	1,986
70才代	620	1,769
80才代	64	157
90才代	2	5
法人・団体等	13	55



ファンド別・チャンネル別販売状況



投信インターネットサービス(IS)の状況

	2019年度	2020年度	2021年度	前年度比
投信IS取引口座数	675口座	1,090口座	1,662口座	+572口座
IS買付件数	155件	262件	594件	+332件
IS定時定額(契約・解約)	231件	316件	778件	+462件
IS買付金額	52百万円	121百万円	292百万円	+171百万円

期待効果と現状の評価

- 多様な販売チャネルの確保・店頭閉店時の受付サービス提供
 - 導入から4年が経過、取引口座数・件数・金額は順調に増加しており、利便性が評価されているものと受止めております
 - IS買付件数は594件であり、2021年度は店頭での買付件数541件を上回りました
 - IS買付金額は292百万円で、総買付金額1,277百万円に対して22.8%(前期は15.9%)となりました
- お取引の傾向を把握するためのモニタリング(コンプライアンス・チェック)の状況
 - IS買付: 1件あたり平均金額約37万円 / 店頭買付: 1件あたり平均金額約114万円
 - ISは「少額取り引きを簡便に済ませたい」というニーズを持つお客さまのご利用が、増えています
 - 店頭での対面販売は「投資環境等に関してじっくりと相談したい」というお客様がご希望されることが多く、1件あたりのお取引金額も、ISに比べ大口となっています
 - モニタリング(コンプライアンス・チェック)による取引制限等は発生していません

今後の対応

- 新サービスとして、非対面での投信口座開設・NISA口座開設サービスを開始しましたので、お客様への周知に努め、利用を促進します
- モニタリングでは、顧客保護の観点から、特に75歳以上のお客様によるIS取引については十分に注意してチェックします

2021年度 アフターフォローの実施状況

2021年度は、運用状況・投資環境等を踏まえ、対象先を絞ったアフターフォローを実施しました。

- ① 外貨建保険の全契約者様（160先）
- ② 一定以上の評価損を抱えた大口投信顧客を中心としたご契約者様(206先)

3月末現在 投信顧客数	75歳以上 投信 顧客数	3月末評価損 ▲10%以上 顧客数	3月末評価損 ▲50万円以上 顧客数
3,065先	233先	10先	12先

75才以上のお客さまの投資信託お取引状況

- 買付32件32百万円
- 解約45件58百万円
- うち80才以上 買付2件・解約9件

現状の評価・課題

- 外貨建保険の契約者に対する一斉アフターフォローを実施し、契約内容の再確認等を行い、可能な先についてはご家族とも面談しました
- コロナ禍のため、対面ではなく、電話やWeb面談による対応を多く実施しました
- アフターフォローを機に利益確定する事例が多く見られ、運用状況に応じてお客さまにタイミング良くお声掛けする重要性が高まっています
- 日常面談によるアフターフォローは年間1,870件に達し、引き続き、日頃の接点を、重視していきます

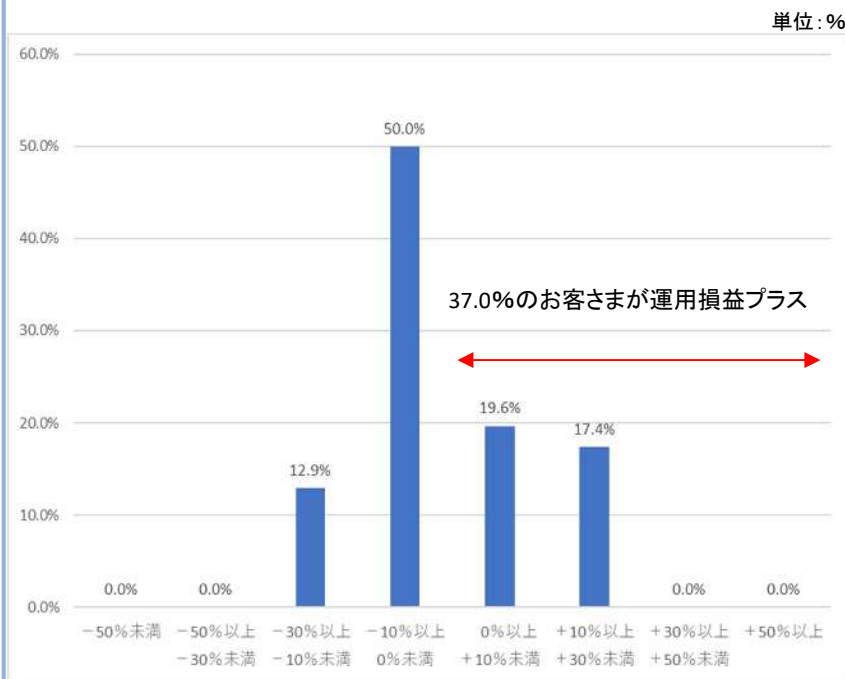
2022年度のアフターフォローについて

1. 面談内容(当面の運用方針や質疑)の当庫データベースへの記録を徹底します
 - 国際紛争やグローバルなインフレ傾向等を背景に、内外の金融環境は変動性の高い状態が続くものと思われ、担当部主導で適時適切な情報提供に注力します
 - 引き続き、担当部職員による直接のアフターフォローを織り交ぜ、質の高いフォロー活動を行います
2. これからも、専門スタッフによるWeb面談に注力します
 - 窓口職員・営業職員に寄せられるご相談に対し、営業店および本部の専門スタッフが積極的にサポートに入り、重層でアフターフォローを行います
 - 全店のWeb面談端末を活用し、専門スタッフによる質の高い説明・サービスの提供を機動的に展開します
 - データツールを活用したアフターフォローにより、時宜に応じた情報提供を行います

外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI

金融庁が2022年1月に公表した「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」に基づき2022年3月末基準で算出した数値を公表します。

①外貨建保険の運用損益別顧客比較



○2022年3月末は円安が進み、外貨建保険を保有されているお客さまには有利な為替の状況でした。しかしながら、市場金利の調整においては、米国金利の上昇が不利に働いているお客さまもいらっしゃる状況でした。

○外貨建保険の運用損益がプラスとなったお客さまの比率は37.0%でした。

②外貨建保険の銘柄別コスト・リターン

※本KPIの公表対象は2022年3月末時点で契約日から60カ月以上経過した契約ですが、当金庫で販売した外貨建保険のうち該当する契約はありません。

【外貨建保険】比較可能な共通KPIとは

①運用損益別顧客比率

外貨建保険を保有しているお客さまについて、基準日時点の保有外貨建保険に係る購入時以降の累積の運用損益を算出し、運用損益別に比率を示した指標です。なお、運用損益には市場金利（価格）調整や解約控除等を反映します。この指標により、個々のお客さまが保有している外貨建保険について、購入時以降どれくらいのリターンが生じているか見ることができます。

②外貨建保険の銘柄別コスト・リターン

当金庫で販売した外貨建保険のうち、基準日時点で契約日から5年以上経過している契約の各保険商品銘柄について、平均コストと平均リターンの関係を示した指標です。この指標により、金融事業者が提供してきた商品コストとリターンのバランスを、中長期的に見ることができます。

【参考資料】

○一時払終身保険の取扱状況



FP資格保有者

FP資格保有者

情報の提供、商品の提案に際し、より適切なコンサルティングサービスの提供を目指し、高度な知識や資格を備えた「人財」を育成します。

FP(ファイナンシャルプランナー)

お客様のライフスタイルや経済環境を踏まえ、家族状況、収入と支出の内容、資産状況などをもとに、将来のライフプランニングに即した資金計画やアドバイスを行います。

	FP1級	FP2級	FP3級
令和3年度	11人	265人	368人

その他取組み等について①

【お客さまの最善の利益の追求】

【職員に対する適切な動機づけの枠組み】

- 全職員を対象に「顧客本位の業務運営」をテーマとした勉強会を実施しました。 ➤ 2回実施

- お客さまのサポート役として、金融商品・サービスの専任担当者「ライフアドバイザー」を任命。
 - 営業店職員：6名
 - 本部職員：4名

- 職員やライフアドバイザーを対象に継続的な勉強会を実施しました。
 - 預かり資産WEBセミナー：毎月実施（計12回）
 - ライフアドバイザー研修：2回実施

その他取組み等について②

【利益相反の適切な管理】

- 金融商品の販売においては、三島信用金庫の関連会社あるいは特別に親しい関係にある投信会社や保険会社はありません。
- 「利益相反管理方針」につきましては、以下をご参照ください。
<https://www.mishima-shinkin.co.jp/declaration/profit.html>

【重要な情報のわかりやすい提供】

【お客さまにふさわしいサービスの提供】

- 三島信用金庫は、金融商品の組成には携わっておりません。
- 複数の金融商品をパッケージ化した商品の販売は行っておりません。

本資料についてのお問合せ先
三島信用金庫ライフサポート部
TEL 055-981-0232