

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応表

- 株式会社 静岡中央銀行（以下「当行」）は、お客様本位の取組みの更なる進展のため、2021年8月4日に「お客様本位の業務運営に関する取組方針」（以下「取組方針」）を改訂いたしました。
- 取組方針の改訂にあたり、金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」（以下「原則」）を採択し、原則2～7について下記のとおり対応しております。

※当行は「複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨」等していないため、原則5（注2）、原則6（注2）に対応する箇所はございません。

※当行は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではないため、原則6（注3）に対応する箇所はございません。

当行「取組方針」	金融庁「原則」
<p>1. お客様中心主義及びお客様本位の取組みの徹底</p> <p>(1) 当行の経営理念である「堅実で健全な経営」のもと、基本方針となる「お客様中心主義」及び「お客様本位の業務運営に関する取組方針」を全役職員が継続的に行う行内研修等を通じて遵守し、企業文化として定着するよう努めてまいります。</p> <p>(2) 以下の取組みに対する成果や進捗を定期的に検証し、不完全な項目については見直しを行ってまいります。</p>	<p>原則2 原則7（注）</p> <p>原則2 原則7（注）</p>
<p>2. お客様の最善の利益の追求</p> <p>(1) お客様の最善の利益の追求に向けて、お客様本位の良質な商品・サービスの提供に努めるとともに、「お客様アンケート」等を通じて、お客様の意見・要望等を各種施策に反映させ、お客様の満足度及び利便性向上に取組んでまいります。</p> <p>(2) お客様の多様なニーズにお応えするため、新たな商品の導入等、商品ラインアップの充実に努め、長期・分散・積立投資等に適した商品提案を行ってまいります。</p> <p>(3) 企業倫理についての集合研修やロールプレイングによるコンサルティングスキルの向上に努めるとともに、誠実かつ公正な業務運営を行うため、コンサルティング営業を更に強化し、お客様のニーズに合った商品・サービスを提供してまいります。</p>	<p>原則2（注）</p> <p>原則2（注）</p> <p>原則2</p>
<p>3. 利益相反の適切な管理</p> <p>(1) お客様との利益相反の可能性について正確に把握するとともに、利益相反のおそれがある取引をあらかじめ特定する等、適切な管理を行ってまいります。</p> <p>(2) お客様に販売する商品を選定する際は、合理的根拠適合性を遵守し、お客様にとって最適な商品提案ができるよう努めてまいります。</p>	<p>原則3</p> <p>原則3（注）</p>

<p>4. 手数料の明確化</p> <p>(1) お客様の投資判断に資するよう、商品毎の手数料等の透明性を高めるとともに、お客様の目線に立った丁寧な説明に努めてまいります。</p> <p>(2) 生命保険商品（特定保険契約）に係る代理店手数料については、2016年11月から開示を行っております。</p> <p>(3) 同一あるいは類似商品で手数料率が異なる場合等においては、双方の商品を比較するうえで、契約締結前交付書面、商品パンフレット、重要情報シート等を用いて具体的に分かりやすく説明いたします。</p>	<p>原則 4</p> <p>原則 4</p> <p>原則 4</p>
<p>5. 重要な情報の分かりやすい提供</p> <p>(1) お客様にご提案する商品の選定理由、仕組み、リスク等について、投資判断に必要な情報を分かりやすく丁寧に説明いたします。また、投資啓蒙パンフレットを活用したお客様への案内や「お客様セミナー」を定期的で開催する等、お客様目線に立った情報提供に努めてまいります。</p> <p>(2) お客様の投資に関する知識・経験、投資目的、リスク許容度やライフプラン等を踏まえたご提案に努めてまいります。また、タブレットを活用することで、より分かりやすく商品の特色・リスク・手数料ならびに市場動向等の説明を行い、重要な情報は文字の大きさ、色等で特に目立つように表示する等の取組みを通じて、必要な情報を十分に提供してまいります。</p> <p>(3) お客様にとって最適な商品を比較検討できるよう、販売・推奨を行う商品の基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件等について、契約締結前交付書面、商品パンフレット、重要情報シート等を用いて分かりやすい説明に努めてまいります。</p>	<p>原則 5</p> <p>原則 5 原則 5（注 3） 原則 5（注 5）</p> <p>原則 5 原則 5（注 1） 原則 5（注 4） 原則 5（注 5） 原則 6（注 1）</p>
<p>6. お客様にふさわしいサービスの提供</p> <p>(1) お客様の投資に関する知識・経験、投資目的、リスク許容度やライフプラン等をお伺いし、お客様にふさわしい最適な商品・サービスの提供、商品販売後の適切なアフターフォローを行ってまいります。また、特にご高齢のお客様に対しては、ご家族へのご相談をお勧めするなど、お客様の属性に合った商品提案に努めてまいります。</p> <p>(2) 適切なアフターフォロー</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品販売後のアフターフォローは、ご高齢のお客様を中心に継続的にきめ細やかな情報提供に努めてまいります。 ・市場動向が大きく変化した際は、相場見通しや商品の運用状況をはじめ、お客様の投資判断に必要な情報を提供する等、迅速かつ丁寧なアフターフォローを行ってまいります。 	<p>原則 6 原則 6（注 1）</p> <p>原則 6（注 1）</p>

<p>(3) ご高齢のお客様等への適切な金融商品の販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特にご高齢のお客様や投資に関する知識・経験が十分ではないお客様につきましては、リスクを抑えた商品をご提案する等、お客様にとって最適な商品の提供に努めてまいります。 ・ご高齢のお客様に対しては、ご家族へのご相談をお勧めし、投資経験の浅いお客様には、リスクを抑えた商品をご案内する等、お客様の属性に合った商品提案に努めてまいります。 ・リスクが高い商品に関しましては、お客様にふさわしいものであるか等慎重に検討し、当行からのご提案を控えさせていただくこともございます。 <p>(4) 商品ラインアップの充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様の投資に関する知識・経験、投資目的、リスク許容度やライフプラン等に応じて、お客様の多様なニーズに合った最適な商品を選択いただけるよう、商品ラインアップの充実に努めるとともに、お客様の安定的な資産形成に資する新たな商品の導入、既存商品の見直し等を定期的に行い、情報提供は「お客様セミナー」を定期的を開催する等、お客様の目線に立った活動に努めてまいります。 	<p>原則6（注4）</p> <p>原則6（注1） 原則6（注5）</p>
<p>7. お客様本位の取組みに合った業績評価・人事評価体系の整備</p> <p>(1) お客様により良い商品・サービスが提供できるよう、職業倫理の醸成や専門知識の習得など、コンサルティング機能強化のための人材育成に取り組んでまいります。また、お客様に最適なコンサルティングができるよう、業績評価・人事評価体系を見直してまいります。</p> <p>(2) 研修による指導や外部専門資格取得を推奨し、お客様へのコンサルティング能力を高める等、人材の育成にも努めてまいります。</p>	<p>原則7</p> <p>原則7</p>

以 上