

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)

大垣西濃信用金庫は、お客さま本位の業務運営をより一層進めるため、基本方針を制定し、遵守してまいります。

当金庫は、「お客さま、地域社会、だいしん」の絆を大切に、三者が共に栄える「三方よし」の経営方針に則り、信用の維持と質の高いサービスの提供に取り組んでおります。

これからも、お客さま一人ひとりの「想い」に寄り添ったコンサルティングを実施し、資産形成・資産運用を通じた豊かな未来の実現のため、「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)」に関する取り組みを行ってまいります。

本方針の実施状況については定期的に見直すとともに、ディスクロージャー誌及びホームページに公表してまいります。

基本方針

1 お客さまの最善の利益の追求

お客さま一人ひとりの「想い」や「将来の夢」、「運用方針」「リスクの考え方」等をお聞きすることにより、お客さまの意向やライフステージ等に応じた最良・最適な金融商品・サービスを提供致します。

専門知識と職業倫理を保持し、お客さまに対して誠実・公正に業務を行えるよう、研修・教育体制の充実を図り、お客さまに適した資産形成・資産運用と一緒に考え、提案することによりお客さまの最善の利益を図ります。

2 利益相反の適切な管理

お客さまの利益が不当に損なわれることがないよう、「利益相反管理方針」に基づき適切に管理します。

3 重要な情報の分かりやすい提供

お客さまにご案内する金融商品の特性、リスクとリターンの関係や手数料等の重要な情報について、適切な資料を使用し分かりやすい表現を用いて説明します。

4 お客さまにふさわしいサービスの提供

お客さまの多様なニーズにお応えするために、商品・サービスの充実を図るとともに、お客さまの知識、経験、財産の状況、投資目的等に沿ったご提案をします。

5 職員に対する適切な動機づけの仕組み等

お客さまの最善の利益のため、高い専門性とコンサルティング能力を備えた人材の育成と、専門性を身に付けるための資格取得支援等に取り組めます。

実施状況

「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)の基本方針・取り組み状況」については、以下のようにホームページにて公表しております。

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)に関する基本方針の取り組み状況について(2025年3月基準)

1. お客さまの最善の利益の追求

お客さま一人ひとりの「想い」や「将来の夢」、「運用方針」「リスクの考え方」等をお聞きすることにより、お客さまの意向やライフステージ等に応じた最良・最適な金融商品・サービスを提供致します。

専門知識と職業倫理を保持し、お客さまに対して誠実・公正に業務を行えるよう、研修・教育体制の充実を図り、お客さまに適した資産形成・資産運用と一緒に考え、提案することによりお客さまの最善の利益を図ります。

(1) お客さまのライフステージに応じたご提案

お客さまのライフプランにおける一人ひとりの「想い」に寄り添うことを心掛け、お客さまとの対話を大切に致します。

・人生100年時代を見据え、対話の中からライフステージにおける関心の見直しや、目的に適した資産形成・資産運用と一緒に考え、ご提案を致します。

※お客様の資産運用スタート時には、スタートガイドを使用しています。

お金が必要になるライフイベントって?

人生においてライフイベントではさまざまなお金が必要になります。

そのため、事前にできることを準備(活動)が必要になります。

自動車購入、子育て・教育、リフォーム、医療・介護、結婚、住宅ローン、老後資金、葬儀・火葬費用、マイホーム購入

※ライフイベントにはさまざまなお金が必要となることを図を使って解説しております。

1. お客さまの最善の利益の追求

(2) 資産に応じたご提案

お客さまの資産を大きく3つに色分けし、資産に応じた金額による長期的な資産運用をご提案致します。

※お客様の資産運用スタート時には、スタートガイドを使用しています。

お金の使い分けをしよう

資産運用をする際に、用途(目的)やリスク(危険)を把握することが重要です。

・資産運用の目的は「将来の生活資金」「教育資金」「老後資金」などです。

・リスクは「元本割れ」「金利変動」「為替変動」などです。

(3) 各種預り資産研修の実施

お客さま一人ひとりの資産形成をサポートするためには、職員の高度な金融知識が必要です。

営業店の職員に対し定期的に預り資産(投資信託・生命保険・NISA制度等)研修を行います。お客さまにより良いご提案ができるよう人材育成を図っています。

2025年度は計48回の預り資産研修を開催し、延べ1,510名の職員が受講致しました。

生保・投資信託研修実施数推移

年度	2023年度	2024年度	2025年度
研修実施回数	41	41	48
研修参加人数	1,819	1,437	1,510

※お客様の資産運用スタート時には、スタートガイドを使用しています。

集合研修の様子

ロールプレイングの様子

1. お客さまの最善の利益の追求

(5) NISA口座のご提案

・長年にわたりお客さまの資産運用を支援するための規制緩和制度(NISA)をご提案しています。

NISA口座数推移

年度	2023年度	2024年度	2025年度
口座数	3,074	4,571	4,571

・2024年1月期NISAスタートに際し、NISA口座のお申し込みは、増加しています。2025年3月時点のNISA口座数は4,571口座となりました。

(6) 投資信託毎月分配型以外の商品割合推移

毎月分配型以外の商品割合推移

年度	2023年度	2024年度	2025年度
割合	73.2%	86.7%	84.8%

・長期保有による資産形成を目的とするお客さまに安定して頂くよう、比較的運用効率が高いとされる1年決算型商品の割合を増加しています。その結果、毎月分配型の商品の割合は減少しています。

(7) 投資信託の販売額と一時生命保険の販売額

投資信託販売額

年度	2023年度	2024年度	2025年度
販売額(億円)	5,000	6,000	8,000

一時生命保険販売額

年度	2023年度	2024年度	2025年度
販売額(億円)	1,000	1,000	2,000

※一部抜粋