

Assessment (評価) と Best interests (最善の利益の追求)

私たちOKBグループは、金融商品取引のありかたを自ら評価し、改善を重ね、お客さまの最善の利益を追求します。

【取組計画】

- ① 「お客さまの最善の利益とは何か」を全役職員が考え、理解し、そのための行動を最優先するよう研修等での徹底を継続します。
- ② 経済的利益にとどまらず、快適な資産形成・活用を行うための環境づくりなど、お客さまに応じた総合的な顧客満足度を追求します。
- ③ 商品・サービスがお客さまの最善の利益とならないと判断される場合には、資産形成・活用の見直しを案内します。
- ④ 資産形成・活用を身近に感じていただき、長期安定した取引をしていただくことが、お客さまとOKBグループの相互発展に繋がると考えます。
- ⑤ お客さまの最善の利益の追求のため、OKBグループの「業務運営方針」と取り組みを、提案する前にお客さまにお伝えし、「企業文化」として、更なる浸透・定着に努めます。
- ⑥ 毎年度、現状把握と課題解決について経営陣と協議し、全役職員が共有することでさらなる行動へと繋がります。

【取組状況】(2022年度)

- ⑦ 学習用タブレット端末を本部および各営業店に配備し、お客さまの最善の利益となる商品・サービスを提案できる体制を整備するとともに、「業務運営方針」の理解を深められるよう、全役職員に対する研修内容を見直しました。
研修にあたっては、「業務運営方針」の理解・徹底に加え、全役職員が自らの強み・弱みを踏まえ、お客さまの最善の利益の追求を考え実践することに努めています。

【研修等の実施状況】

OKBの金融商品における研修等の実施状況は次のとおりです。

	ウェブ研修・勉強会	OKB証券担当者による勉強会	その他研修・勉強会	Eラーニング延べ視聴回数
2022年度	85回	4回	101回	43,059回
2021年度	91回	8回	32回	75,959回

- ⑧ OKBグループは、資産形成世代のお客さまに積立投資をお勧めしています。提案にあたっては、時間分散とともに複数商品提案によるリスク分散を心がけています。

【投資信託定時定額購入サービス販売実績(個人のお客様)】

	2021年度	2022年度
新規契約件数	13,234件	11,128件
(内、つみたてNISA)	(8,216件)	(7,762件)
全契約先数	17,027件	22,553件
年間販売額	4,228,284千円	5,410,202千円

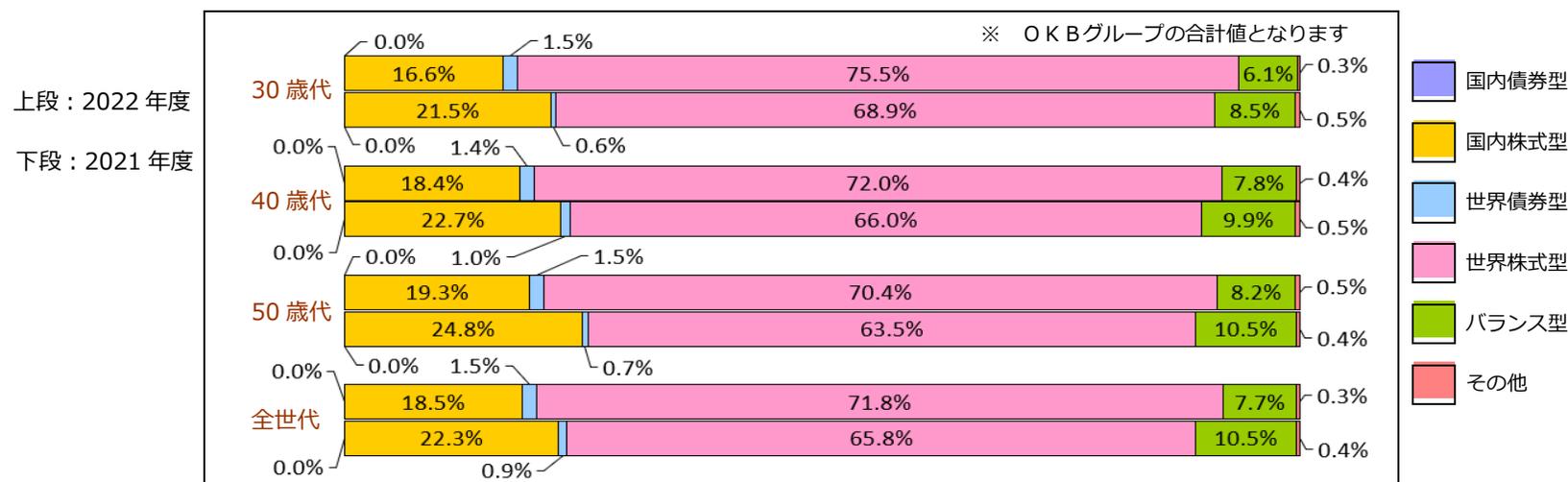
OKBグループは、資産形成世代のお客さまに「投資信託定時定額購入サービス」を推奨しています。
本サービスは、投資信託を定期的に、一定額を継続購入する仕組みで、①資産運用の3つの大原則である「資産分散」「時間分散」「長期投資」を兼ね備えており、②ファンド選択によってリスクレベルを選べると同時に、③非課税制度である「つみたてNISA」も利用でき、④換金時期の制限もないことから、人生100年時代を乗り切るために有効活用いただけると考えています。

【ステージ別投資信託取引状況（カテゴリー別）】

OKBグループでは「OKB資産運用ガイド」を使用して、お客さまの年齢ごとに「資産形成世代（30歳代～50歳代）」と「資産活用世代（50歳代～70歳代）」に区分のうえ、今後発生すると想定されるライフイベントについて資金計画の必要性を課題提起しています。

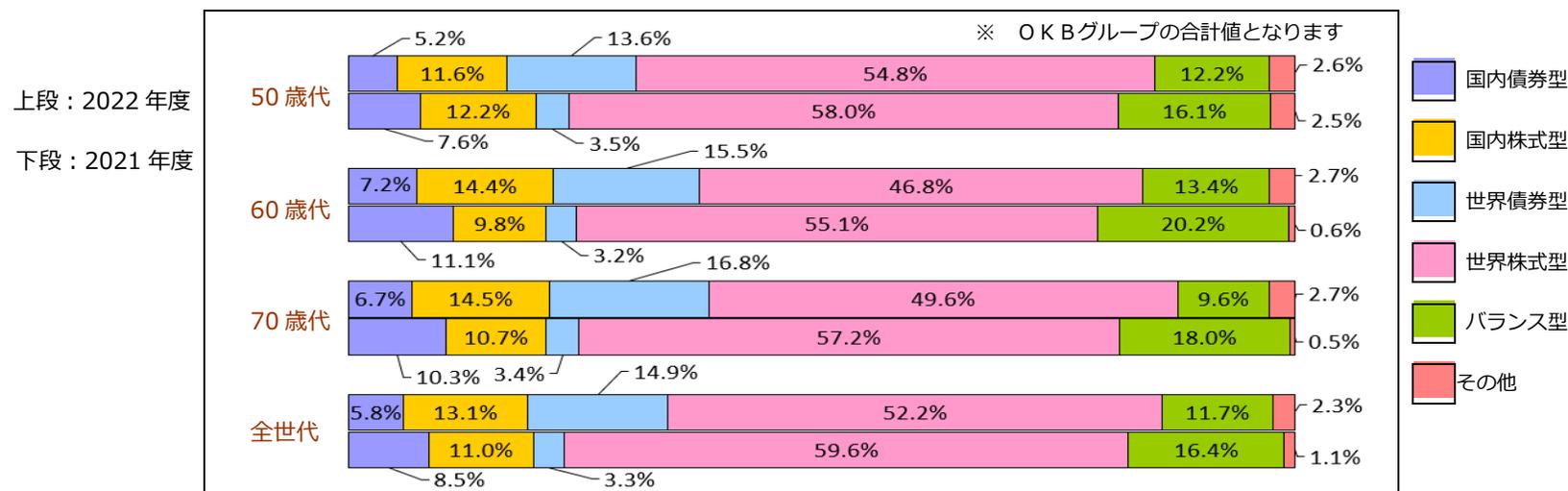
特に、将来に向けてまとまった資金を用意したい「**資産形成世代**」のお客さまは積立型の投資信託定時定額購入サービスのご利用が効果的です。ご参考として実際にお客さまが選択されている投資信託カテゴリーを掲載します。

- 資産形成世代のお客さまが申し込みされた投資信託**積立**契約の年度別カテゴリー別状況は次のとおりです（申込口座数ベース）。



一方、まとまった資金を有効に活用したい「**資産活用世代**」のお客さまは一括購入型の投資信託契約もご利用いただいていますので、実際にお客さまが選択されている投資信託カテゴリーを掲載します。

- 資産活用世代のお客さまが申し込みされた投資信託**一括購入**の年度別カテゴリー別状況は次のとおりです（申込口座数ベース）。



Conflict of interest (利益相反の適切な管理)

私たちOKBグループは、お客さまの利益に反する事柄を明らかにし、より誠実・公正な取引を行います。

【取組計画】

- ① 「利益相反管理方針」を公表し、お客さまの利益を不当に害することがないように、適正に業務を遂行します。
- ② 商品選定にあたっては、お客さまを想定し、お客さまにとってふさわしい商品であるか、お客さまと利益が相反しないかを慎重に検討します。
- ③ 商品選定にあたっては、特定の提供会社に偏ることなく、お客さまの最善の利益にとってふさわしいかを最優先に検討します。

【取組状況】(2022年度)

- ④ 利益相反のおそれがある取引を特定・類型化し、あらかじめ定めた管理方法（部門の分離、取引条件の変更・中止、お客さまへの開示、モニタリング等）により適切な管理を行い、お客さまとOKBグループ、あるいはお客さまとOKBグループの他のお客さまとの間で発生する利益相反を防止しています。
- ⑤ OKBグループでは、一部の投資信託において、同一の商品を取り扱いしていますが、いずれの取引においてもお客さまの利益に反しないよう、手数料・業績評価体系などの条件を同一としています。
- ⑥ OKBグループでは、スーパーゴールド総合口座の投資信託お申込手数料キャッシュバックなど、取引に付随するサービスについても、お客さまの利益に反しないよう、グループ内で同一のサービスを提供しています。
- ⑦ 2022年度に利益相反の有無を検証した取引は47件でした。その結果、OKBグループではお客さまの利益を不当に害する、またはその疑いのある取引はありませんでした。引き続き誠実・公正な取引に努めます。

Dialogue (対話)

私たちOKBグループは、なによりお客さまとの対話を大切にします。
お客さまのライフプランに照らし、資産形成・活用の目的を明確にいただき、OKBグループの提案に共感いただくことが、
お客さまのご満足に結びつくと考えます。

【取組計画】

- ① お客さまとの対話の時間を増やすために業務効率化を進め、ライフステージ別の**コンサルティング力**を向上させ、お客さまとの対話を大切に作る姿勢を定着させます。
- ② 地域特性やお客さまのライフスタイルに合わせた店舗ネットワークの最適化と人員配置を行い、対話を通じてお客さまのニーズに的確にお応えするサービスの品質向上を図ります。

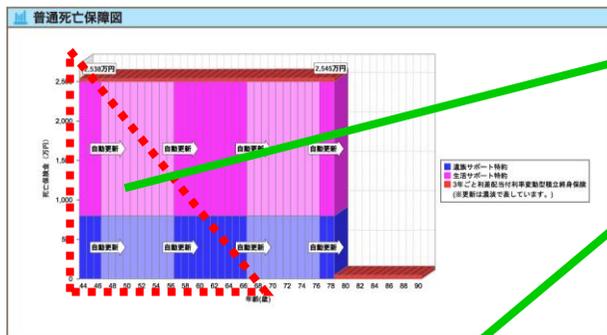
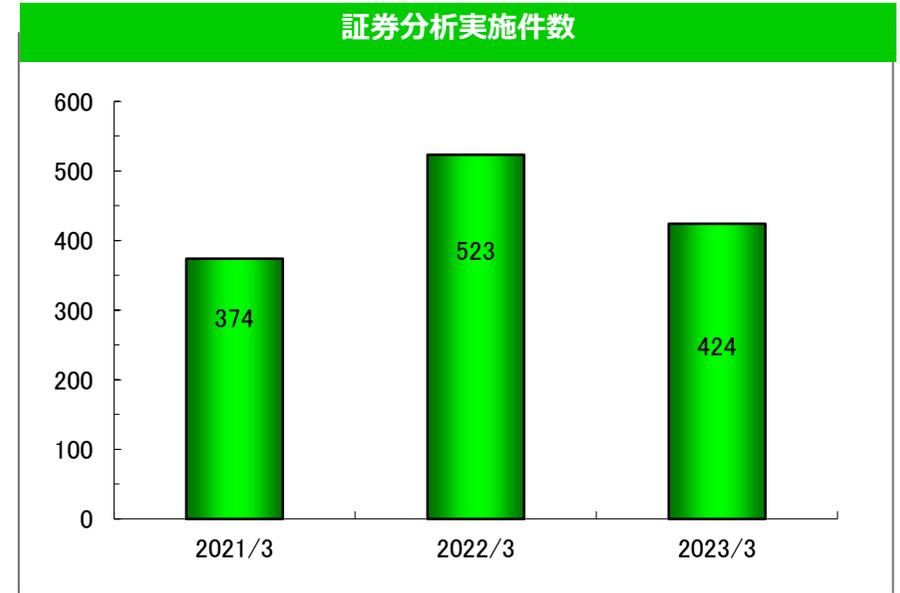
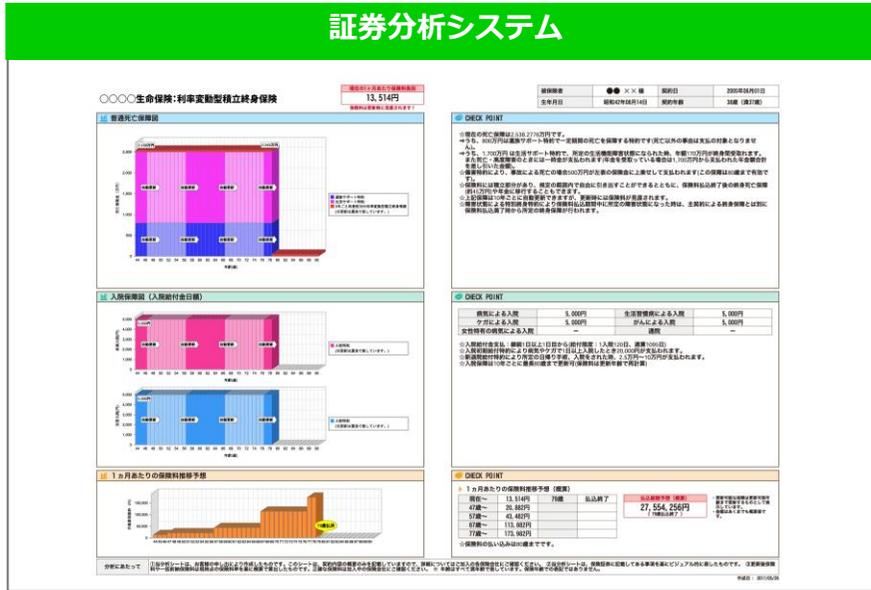
【取組状況】(2022年度)

- ③ OKB大垣共立銀行は、**SDGsへの取り組み**の一環としたペーパーレス化や事務手続きの見直しによる効率化を進めることで、お客さまとの対話の時間を増やしました。
- ④ 商品の提案にあたっては、お客さまのご意向をしっかりと伺い、タブレット端末等各種ツールや商品提供会社からの情報を活用し、最も適した商品を選定するよう努めています。
- ⑤ ロールプレイング研修を多く取り入れることで、実際にお客さまのニーズや目的を対話により的確に把握し、最適な商品・サービスを選択・提供できる態勢を整えています。また、2022年度には全営業店社員を対象にロールプレイング大会を行い、知識、提案力向上に努めるとともに、お客さまにとってわかりやすい提案手法を共有化しました。
- ⑥ 店舗ネットワークの最適化と人員配置とともに、地域のお客さまとの対面での繋がりを保ち、なんでも気軽にご相談いただき、専門人員へ繋ぐことをコンセプトとした相談拠点「**OKBそうだん広場**」を6カ所運営しています。
- ⑦ OKB大垣共立銀行の公式アプリである「OKB アプリ」をご利用いただいているお客さま向けに、お客さま一人ひとりに寄り添った“お金との向き合い方”を提案するパーソナルレコメンドサービス「LiFit (ライフフィット)」を展開しています。本サービスはお客さまの家計や銀行口座の入出金の“見える化”をお手伝いし、お金に関する“気づき”を提供します。
- ⑧ OKB大垣共立銀行は、2022年5月より預金業務を含めて**営業店の窓口における受付方法の変更**を行っており、順次各店舗に展開していく予定です。こうしてお客さまの利便性の向上と待ち時間の短縮を図り、お客さまとの対話の時間を創出します。
- ⑨ OKB大垣共立銀行は、資産形成世代を中心とした平日のご来店が難しいお客さまとの接点を増やすことを目的に、**積極的に休日相談会を開催しています**。今後もお客さまのライフスタイルに合わせたサービス・イベント等を開催するなど、多くのお客さまと対話ができるような施策を実施します。

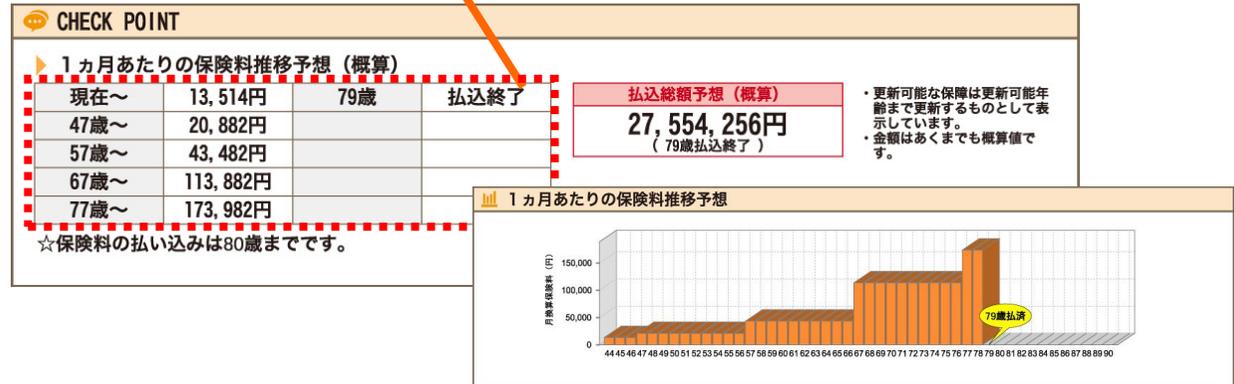
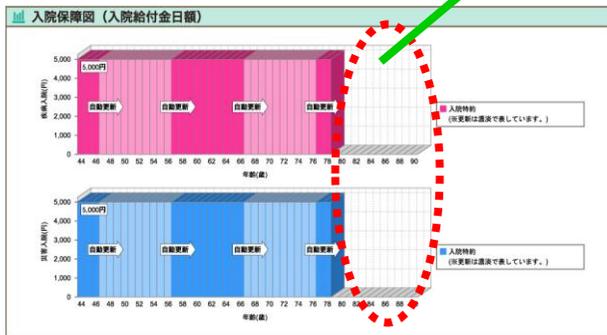
【休日相談会の開催回数】

2020年度	2021年度	2022年度
471回	492回	572回

⑩ 資産形成世代のお客さま向けに、住宅ローンなどのご相談に合わせて「家計の見直し」提案を行い、多くのお客さまに見直しの効果を実感していただきました。



- 生命保険の保障内容を「カタチ」に置き換える（見える化する）ことで、現在の加入内容の把握と今後、必要・不要な保障が何なのかを、お客さま自身が視覚的に認識することができます。
- また、時間の経過とともに保障内容や保険料がどの様に変化していくのかを確認し、解決策を提案することで、適正な保障を準備しつつ、長期間にわたる保険料の削減を実現します。
⇒ これらにより家計の見直しが実現可能です。



- ⑦ 金融商品・サービスをご案内する担当者を増員し、合計124カ店で約330名とし、説明態勢の充実を図りました。また、全営業店にタブレット端末(約1,100台)を配備し、「ライフプランシミュレーション」や投信情報ツール「QUICK」を用いることで、商品の基本的な収益や損失などを画面に提示するだけでなく、お客さまのリスク許容度を診断するなど、わかりやすい情報提供に努めています。



- ⑧ OKB 大垣共立銀行、OKB 証券はお客さまに提供できる金融商品の種類や商品ラインナップの考え方を示した重要情報シート(金融事業者編)を作成しています。また、お客さまに理解を深めていただきたい事項をわかりやすくお伝えするため、複数の金融商品をパッケージした商品や類似した商品間の比較が容易となる重要情報シート(個別商品編)を投資信託および生命保険の一部商品にて作成しています。尚、2023年4月より公募仕組債の重要情報シート(個別商品編)を追加しました。
 ※2023年3月末時点で、パッケージの内容となる金融商品をOKBグループにて個別に購入することはできません。
 ※OKB 大垣共立銀行、OKB 証券は商品を組成する金融事業者ではありません。

- ⑨ 2024年1月よりNISA制度が変更となる予定であり、お客さまにとって有益な情報となり得るため、パンフレット等を用いた積極的な情報提供に努めています。

Fit customer's needs (最適な商品・サービスの選択)

私たちOKBグループは、幅広いニーズにお応えるため、商品・サービスを随時見直し、最適な商品を慎重に選択してご案内します。
お取引後も、社会・経済情勢を踏まえて、お客さまの生活環境やご意向の変化を伺いながら、投資方針の継続や変更を検討いただくための情報提供に努めます。

【取組計画】

- ① お客さまとの対話を積み重ね、これからも「銀行・証券・信託」連携により、あらゆるライフステージにおけるお客さまの多様なニーズに、ワンストップで、タイムリーにお応える総合的な金融サービスを提供します。
- ② 商品ラインナップについては、お客さまの様々なニーズを想定し、多様性・長期的かつ安定的な資産形成・お客さまの最善の利益等を踏まえて取り揃えます。
- ③ 提案にあたっては、お客さまの基本運用方針（安全性重視・バランス重視・利益追求）を伺い、基本運用方針に適合する商品をご案内します。
- ④ お客さま本位の業務運営とともに高齢社会における金融サービスのあり方を重要課題と捉え、積極的な投資者保護を図ります。

【取組状況】(2022年度)

- ⑤ OKB大垣共立銀行は、海外株式ファンドの新規導入やお客さまの選択肢を増やすことを目的とした既存ファンドのコース追加を含む**投資信託9商品**、相続・介護ニーズに対応する商品を含む**保険6商品**の取り扱いを開始しました。一方、投資信託においては直近1年間の販売実績や純資産残高、他の類似商品での代替可能性等を総合的に判断し、14商品の販売を停止しました。また、保険4商品が商品改定等により取扱中止となりました。OKB証券は**投資信託16商品**の取り扱いを開始し、14商品の販売を停止しました。今後も魅力ある商品を取り揃えていきます。

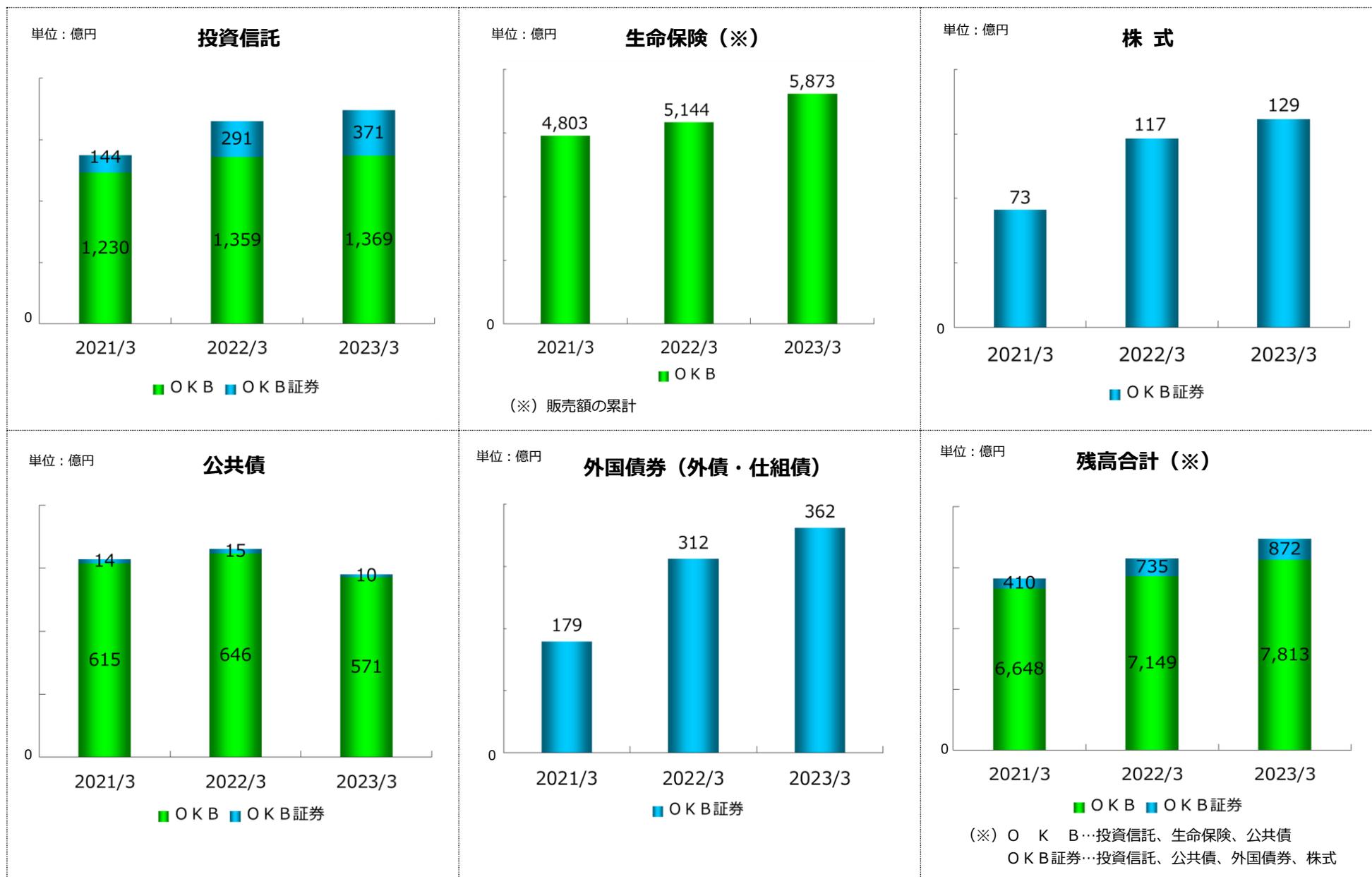
【投資信託・生命保険商品ラインナップ】

投資信託 (OKB)		
カテゴリー	商品数	構成比
国内債券	3	2.5%
内外債券	7	5.9%
海外債券	19	16.0%
国内株式	7	5.9%
内外株式	20	16.8%
海外株式	23	19.3%
国内REIT	4	3.4%
内外REIT	1	0.8%
海外REIT	6	5.0%
バランス	17	14.3%
その他	12	10.1%
合計	119	100.0%

投資信託 (OKB証券)		
カテゴリー	商品数	構成比
国内債券	3	1.7%
内外債券	7	3.9%
海外債券	28	15.6%
国内株式	13	7.3%
内外株式	44	24.6%
海外株式	42	23.5%
国内REIT	4	2.2%
内外REIT	3	1.7%
海外REIT	7	3.9%
バランス	15	8.4%
その他	13	7.3%
合計	179	100.0%

生命保険 (OKB)		
カテゴリー	商品数	構成比
定額年金保険	3	9.1%
変額年金保険	2	6.1%
平準払個人年金保険	2	6.1%
一時払終身保険	12	36.4%
平準払終身保険	4	12.1%
医療保険	4	12.1%
がん保険	3	9.1%
収入保障保険	1	3.0%
定期保険	1	3.0%
介護保険	1	3.0%
合計	33	100.0%

【カテゴリー別残高】



- ⑥ 投資信託や外貨建保険など、リスク性商品を保有するお客さまに対し、年齢、損益状況、加入時期等により区分し、高齢者や一定の評価損を抱えているお客さまを中心に**アフターフォロー**を実施し、お客さまの生活環境やご意向の変化に寄り添った情報提供を行いました。特に、医療保険・がん保険において保障内容を改めてお伝えし、ライフステージに応じたコンサルティングを行った結果、多くのお客さまにご満足いただくことができました。昨年に引き続き、外国債券（外債、仕組債）を保有するお客さまに対するアフターフォローの頻度を増やすとともに、高齢のお客さまに対するアフターフォローは上席者が行う方針とすることで、アフターフォロー体制の強化を図っています。

	2020年度	2021年度	2022年度
アフターフォロー実施回数	60,261件	52,710件	59,414件

- ⑦ OKBグループでは、**お客さま向けセミナー**を積極的に開催し、金融取引に関する基本的な知識やマーケット環境に関する情報提供を行いました。

テーマ	回数（参加人数）
初心者向け 資産運用セミナー	21 (244)
マーケットセミナー	26 (343)
テーマ別 経済セミナー	13 (136)
相続セミナー	6 (68)

テーマ	回数（参加人数）
セカンドライフセミナー	3 (43)
iDeco セミナー	13 (347)
介護セミナー	2 (14)

- ⑧ OKBグループでは、複雑又は高リスクの金融商品は投機的な提案とならないよう、また、高齢のお客さまに対しては、ご家族の同席のお願いや、慎重にご検討いただくために、ご説明をした当日に販売を行わない等の投資者保護に努めています。

- ⑨ OKB大垣共立銀行は、地域に根ざした地方銀行として営業エリア内の高校、大学等において金融経済教育を積極的に実施しています。今後も地域のお客さまの金融リテラシー向上に繋がる活動を積極的に行ってまいります。

【大学での講義風景】



【親子金融教室のチラシ】



【高校での授業風景】



Governance (内部統制)

私たちOKBグループは、お客さまの声に耳を傾け、お客さま本位の業務運営を堅持してまいります。

【取組計画】

- ① 業績評価体系について、収益に偏重せず、お客さま本位の業務運営のためのプロセス評価を取り入れ、人事評価体系については、コンプライアンスやチャレンジ精神、業務に必要なスキルや資格の取得などを取り入れ、お客さま本位のコンサルティング営業を実現します。
- ② ご提案の満足度をお尋ねするアンケート調査や社外からの意見も採り入れることにより、OKBグループの強み・弱みを認識し、全役職員が結果を共有することで、改善を重ねます。
- ③ 全役職員が自らの課題を認識し、改善するための研修・教育を実施します。好事例を共有することで、質の高いお客さま本位のコンサルティング営業を目指します。

【取組状況】(2022年度)

- ④ OKB大垣共立銀行の2022年度の業績評価体系では、商品販売による収益評価のみでなく、積立やNISA口座等の資産形成につながる項目もプロセス評価として取り入れています。
また、個別商品の受取手数料を直接評価することはせず、商品カテゴリーごとに評価基準を定めています。これにより、手数料の高い商品ばかりをお客さまに勧める行為を未然に防いでいます。
- ⑤ OKBグループは、お客さま本位のコンサルティング営業に必要なスキルとして、ファイナンシャル・プランニング技能士資格の取得を人事昇格要件としています。

【ファイナンシャル・プランニング技能士取得者数 <()内は該当年度内取得者数>】

	2020年度	2021年度	2022年度
1級	207名 (8名)	212名 (8名)	206名 (4名)
2級	1,659名 (65名)	1,731名 (143名)	1,734名 (93名)

- ⑥ お客さま本位のコンサルティング営業に必要とされる業務スキルをチェックシートにより見える化し、習得状況を確認しています。また、好ましい取引事例を動画にて社内配信し共有化しています。
- ⑦ 資産形成層向けの商品である「iDeCo」について、販売経験が浅い社員を対象に本部のDC(確定拠出年金)専担者によるWEB機能を用いたオンラインサポート(同席)を開始しました。これにより、“お客さまへの提案の質”および“社員の提案力”を向上させることで、お客さま本位のコンサルティング営業を強化します。

- ⑧ 金融商品に関する「『資産形成・活用』お客さまアンケート」を実施しました（計2回）。集計の結果、「複数商品の比較説明」を引き続き解決すべき課題として認識し、改善に向けた取組を徹底しました。

【「資産形成・活用」お客さまアンケートの集計結果】

アンケート項目	2021年度		2022年度	
	上半期	下半期	上半期	下半期
お客さまの金融商品のご経験を詳しく伺いましたか	4.70	4.73	4.73	4.73
リスクや手数料の説明は分かりやすいものでしたか	4.72	4.73	4.74	4.71
商品説明はお客さまのご投資経験に沿った、分かりやすい内容でしたか	4.71	4.75	4.73	4.73
担当者との対話はお客さまの資産形成・活用のご検討に役立つものでしたか	4.70	4.68	4.74	4.74
お客さまのライフプランに適した内容でしたか	4.65	4.67	4.69	4.68
複数の商品について比較してご検討いただけましたか	4.55	4.51	4.50	4.55
トータル満足度	4.65	4.68	4.68	4.69
全項目平均	4.67	4.68	4.69	4.69
返信部数	1,689	1,784	1,981	1,935
<p><お客さまの声></p> <ul style="list-style-type: none"> ・難しい言葉が多い「つみたてNISA」でしたが、一つ一つわかりやすく説明して下さったので納得して商品を選びました。ネット証券の方がお得なのかもしれませんが、多少高くてもOKBで「つみたてNISA」をやろうと思いました。 ・何もわからない状態で不安でしたが、すごく詳しく説明して下さり、今後のライフプランも含めて話をしたうえでスタートすることができました。 ・間違っただけの思い込みや不明瞭な点を優しく丁寧に何度も説明して下さり、気になっていた保険についてしっかり見直すことができました。 				

- ※ 金融商品（投資信託、保険商品、公共債、外貨預金、金融商品仲介）をご提案または申し込みいただいたお客さまにご協力をお願いしました。
 ※ 各項目について、良い（5点）、やや良い（3点）、どちらでもない（2点）、やや悪い（1点）、悪い（0点）で集計し、平均値を算出。

<ご参考資料>

OKB 大垣共立銀行グループの「金融商品取引に関するお客さま本位の業務運営方針」が、金融庁が公表する「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則2～7に、どのように対応しているかを示しています。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	対応箇所
<p>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。</p>	P 2 ⑦
<p>(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。</p>	P 2 ⑦ P 2～3 ⑧
<p>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。</p>	P 4 ④⑦
<p>(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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	P 4 ⑤⑥⑦
<p>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。</p>	P 7 ⑤
<p>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、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。</p>	P 7 ⑥ P 8 ⑦ P 9 ⑩
<p>(注1) 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。</p> <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 	P 8 ⑦⑧
<p>(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）。</p>	P 8 ⑧
<p>(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。</p>	P 5 ⑤ P 7 ⑥ P 8 ⑦
<p>(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。</p>	P 8 ⑦ P 9 ⑩
<p>(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。</p>	P 7 ⑥ P 8 ⑦

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	対応箇所
<p>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。</p>	P 1 0 ~ 1 1 ⑤
<p>(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。</p> <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 	P 5 ⑨ P 6 ⑩ P 1 2 ⑥
<p>(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。</p>	P 7 ⑥ P 8 ⑦⑧
<p>(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。</p>	P 7 ⑥ P 8 ⑦⑧
<p>(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。</p>	P 1 2 ⑧
<p>(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。</p>	P 2 ⑦ P 5 ⑧ P 8 ⑨ P 1 2 ⑦⑨
<p>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。</p>	P 1 3 ④⑤⑦
<p>(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。</p>	P 1 3 ⑥ P 1 4 ⑧

(※) [『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』へのリンクはこちら。](#)

Reference data (参考データ)

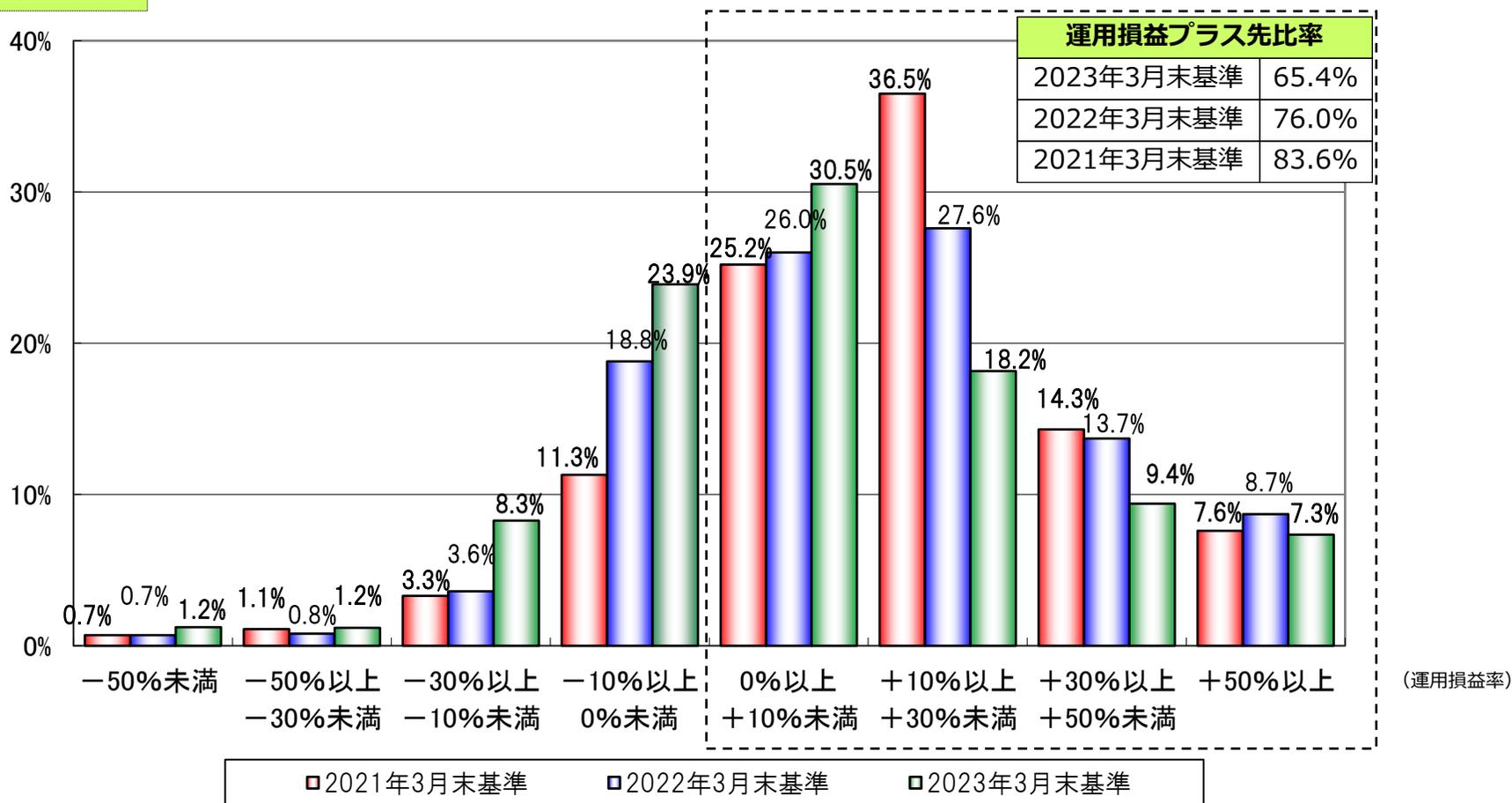
【 投資信託運用損益別顧客比率 (共通KPI) 】

2023年3月末時点で、投資信託を保有されているお客さまの運用損益（手数料控除後）(※) について算出したところ、プラスとなったお客さまの比率は以下の通りでした。

※ 投資信託運用損益：「基準日時点の『時価評価金額+累計受取分配金額（税引後）+累計売却金額-累計購入金額（消費税込販売手数料を含む）』を「基準日時点の『時価評価金額』」で除して算出。

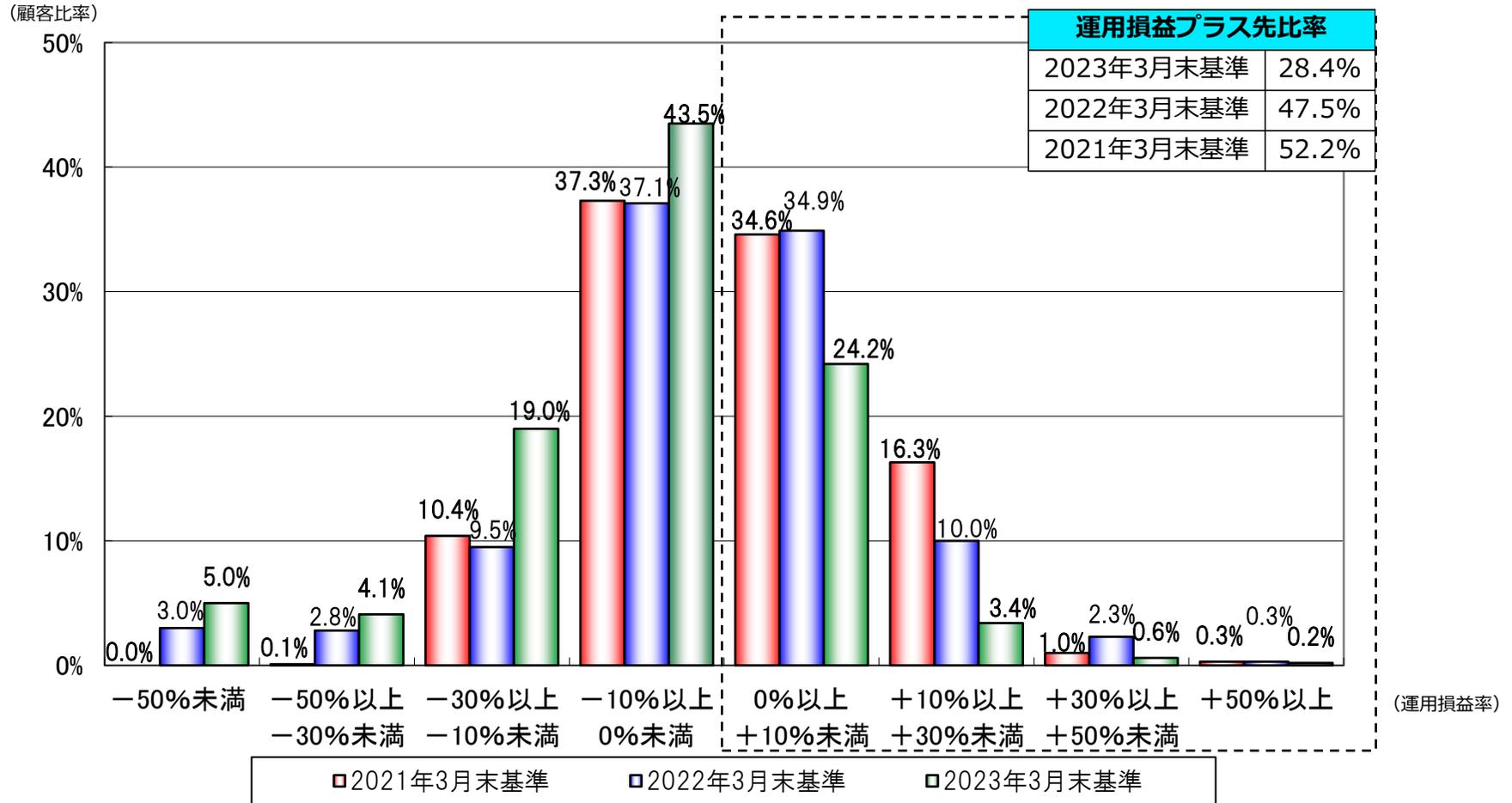
大垣共立銀行

(顧客比率) 40%



※ OKB証券の金融商品仲介による取引を含みます

OKB証券



※ OKBによる金融商品仲介取引を含みます

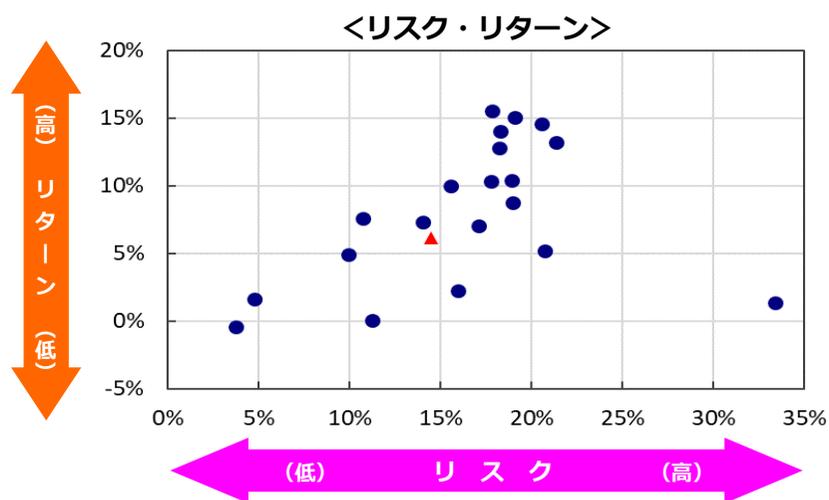
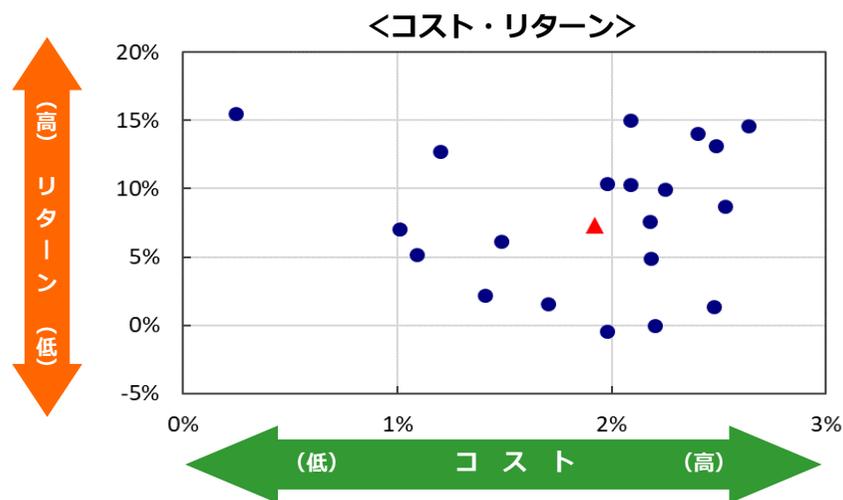
【 投資信託預り残高上位 20 銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン（共通 K P I） 】

各年度末時点で、投資信託の預り残高上位 20 銘柄（設定後 5 年以上）について、銘柄ごとおよび預り残高加重平均のコストとリターン、リスクとリターンの関係は以下のとおりでした。お客さまに多くご提供してきた商品が、中長期的にどのようなリターン実績となったのかを表しています。

今後も、よりよい商品をご提供できるよう研鑽を重ねてまいります。

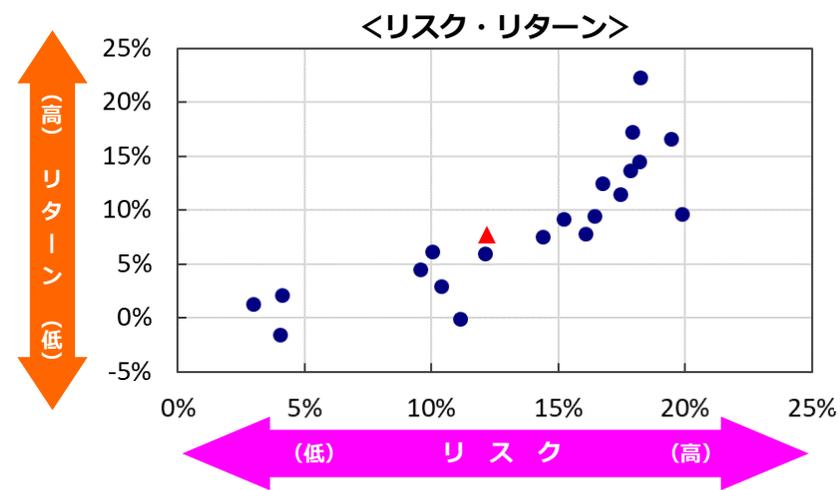
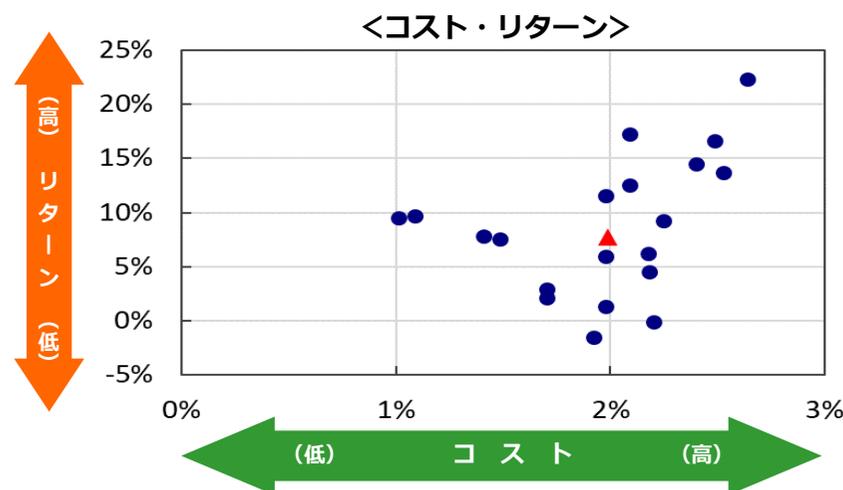
大垣共立銀行

2023 年 3 月末基準 （▲は 20 銘柄の加重平均です）（OKB証券の金融商品仲介による取引を含みます）



加重平均
コスト 1.93%
リスク 14.02%
リターン 7.30%

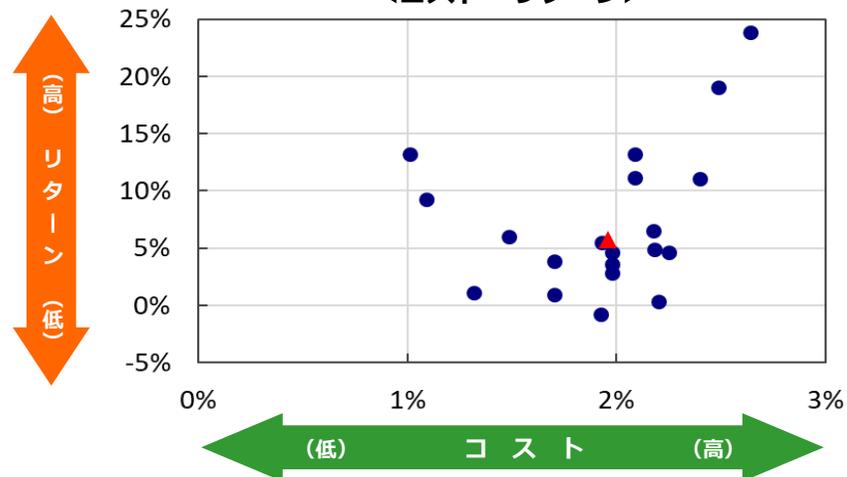
2022 年 3 月末基準 （▲は 20 銘柄の加重平均です）（OKB証券の金融商品仲介による取引を含みます）



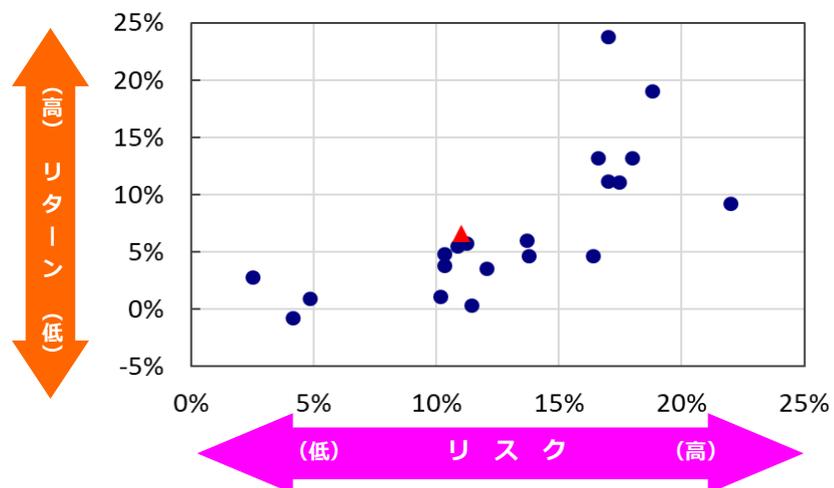
加重平均
コスト 1.99%
リスク 12.19%
リターン 7.72%

2021年3月末基準 (▲は20銘柄の加重平均です) (OKB証券の金融商品仲介による取引を含みます)

<コスト・リターン>



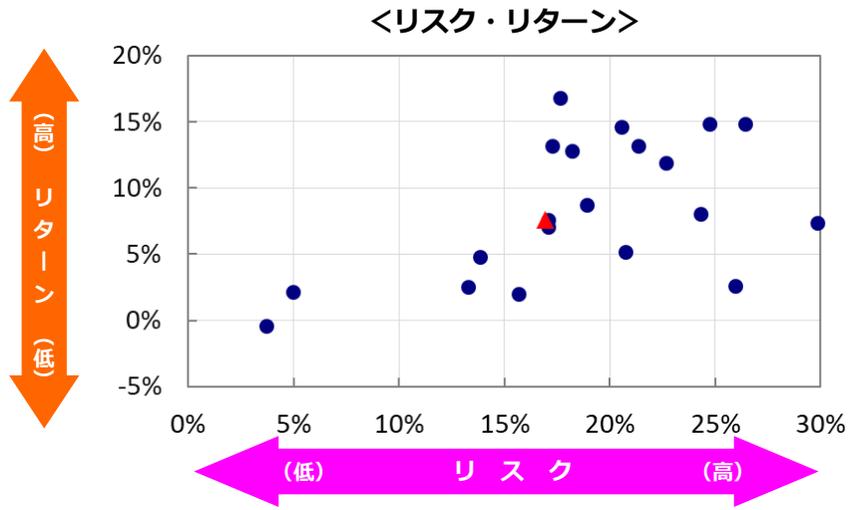
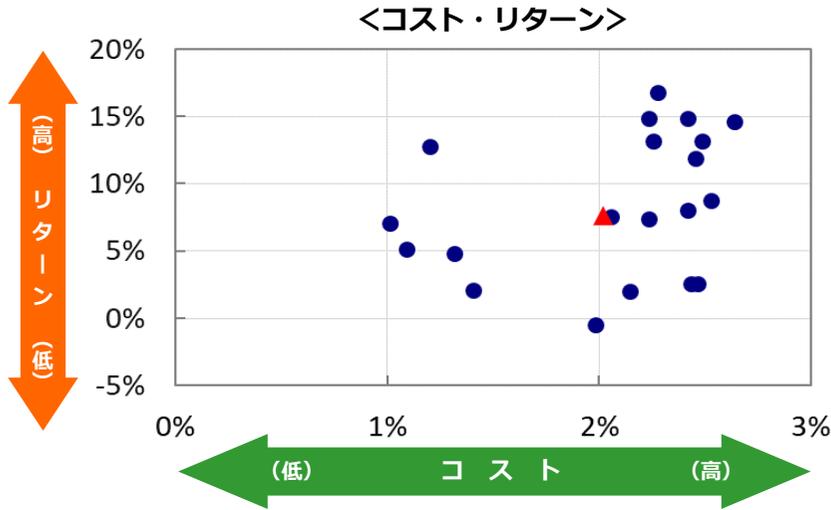
<リスク・リターン>



加重平均
コスト 1.96%
リスク 11.24%
リターン 5.74%

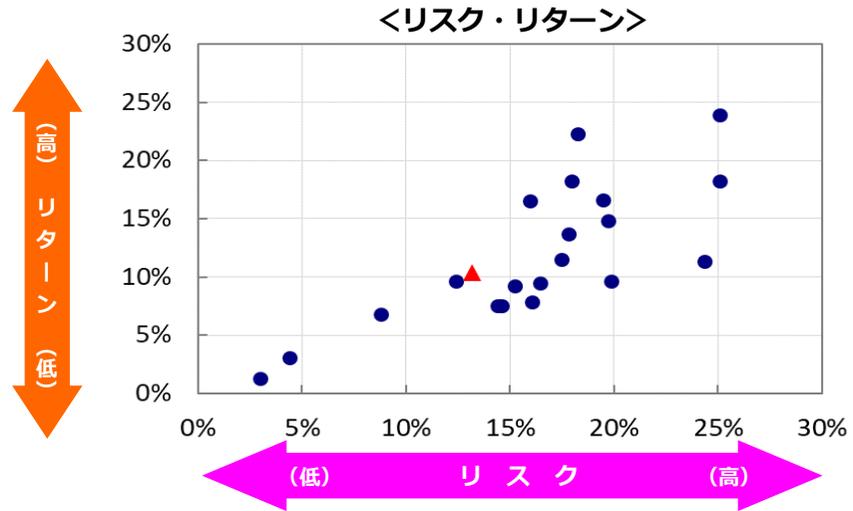
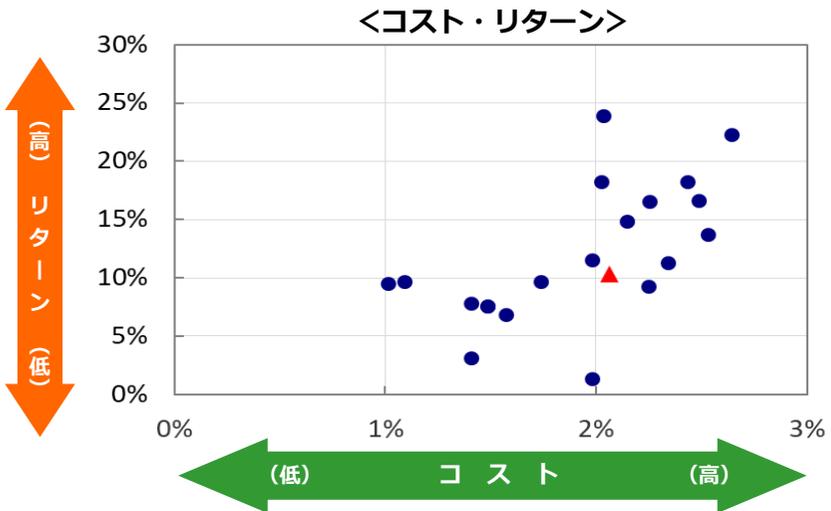
OKB証券

2023年3月末基準 (▲は20銘柄の加重平均です) (OKBによる金融商品仲介取引を含みます)



加重平均
コスト 2.06%
リスク 16.94%
リターン 7.57%

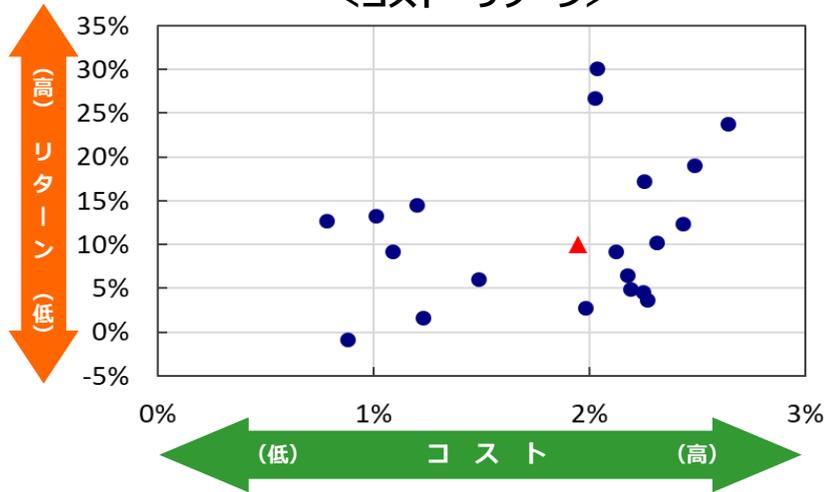
2022年3月末基準 (▲は20銘柄の加重平均です) (OKBによる金融商品仲介取引を含みます)



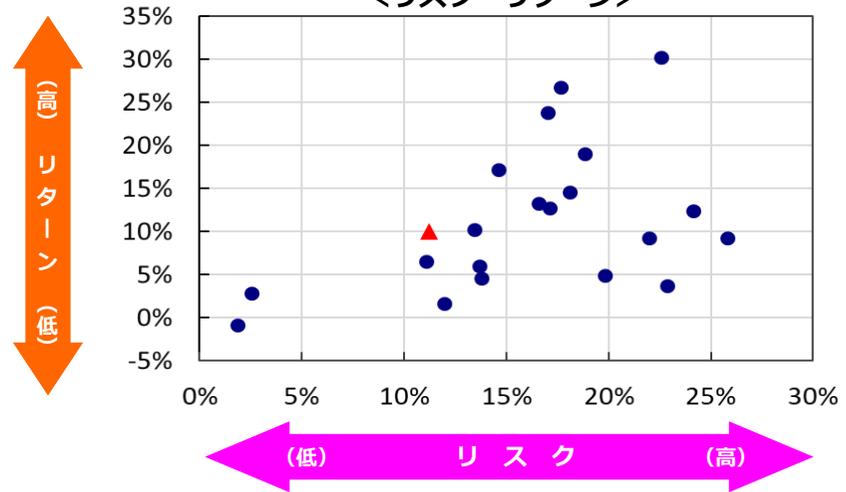
加重平均
コスト 2.06%
リスク 13.22%
リターン 10.31%

2021年3月末基準 (▲は20銘柄の加重平均です) (OKB証券の金融商品仲介による取引を含みます)

<コスト・リターン>



<リスク・リターン>



加重平均
コスト 1.95%
リスク 11.25%
リターン 9.92%

【 投資信託預り残高上位 20 銘柄の数値（設定期間 5 年以上のファンドのみ）（共通 K P I） 】

大垣共立銀行（2023 年 3 月末基準）				
銘柄名	コスト	リスク	リターン	残高 (百万円)
ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	2.25%	15.54%	9.97%	10,303
フィデリティ・U Sハイ・イールド・ファンド	2.18%	10.72%	7.59%	7,207
投資のヨリ	1.98%	3.72%	▲0.44%	6,514
グローバル・リターン・オープン（毎月決算型）	1.71%	4.75%	1.60%	5,889
インデックスファンド 2 2 5	1.01%	17.06%	7.03%	3,783
フィデリティ・U Sリート・ファンド B（為替ハッジなし）	1.98%	18.92%	10.40%	3,517
フィデリティ・Jリート・アクティブ・ファンド	1.49%	14.47%	6.13%	2,723
ピクテ・プレミアム・ブランド・ファンド（3 ヵ月決算型）	2.09%	19.09%	15.04%	2,532
トヨタ自動車／トヨタグループ 株式ファンド	1.09%	20.73%	5.16%	2,372
野村インド 債券ファンド（毎月分配型）	2.18%	9.93%	4.92%	2,275
グローバル・ロビティクス株式ファンド（年 2 回決算型）	2.49%	21.36%	13.17%	2,265
netWIN GS テクノロジー-株式ファンド B（ハッジなし）	2.64%	20.53%	14.60%	2,133
パインブリッジ新成長国債債券ファンド（グローバル・オープン）	2.20%	11.23%	0.01%	1,779
i F r e e S & P 5 0 0 インデックス	0.25%	17.84%	15.51%	1,768
世界インバッド投資ファンド（Better World）	2.53%	18.93%	8.72%	1,642
ピクテ・ミジャー・プレイヤーズ・ファンド（3 ヵ月決算型）	2.09%	17.75%	10.31%	1,540
ひふみプラス	1.41%	15.97%	2.23%	1,360
J P M グローバル医療関連株式ファンド	2.40%	18.28%	14.05%	1,230
S M T A M グラウ・ジョーンズ インデックスファンド	1.20%	18.19%	12.77%	1,179
グローバル・フイテック株式ファンド（年 2 回決算型）	2.48%	33.36%	1.34%	1,123
加重平均	1.93%	14.02%	7.30%	

O K B証券（2023 年 3 月末基準）				
銘柄名	コスト	リスク	リターン	残高 (百万円)
投資のヨリ	1.98%	3.72%	▲0.44%	919
サバッド・セキリティ株式（為替ハッジなし）	2.42%	24.72%	14.87%	647
サバッド・セキリティ株式（為替ハッジあり）	2.42%	24.32%	8.06%	382
東京海上・シヤル・オーナーズ 株式オープン	2.02%	17.08%	7.63%	377
インバッド関連日本株ファンド	2.15%	15.67%	2.01%	370
ピクテ・ゴールド（為替ハッジあり）	1.32%	13.83%	4.79%	344
インデックスファンド 2 2 5	1.01%	17.06%	7.03%	316
netWIN GS テクノロジー-株式ファンド B（ハッジなし）	2.64%	20.53%	14.60%	288
世界インバッド投資ファンド（Better World）	2.53%	18.93%	8.72%	266
グローバル・ロビティクス株式ファンド（年 2 回決算型）	2.49%	21.36%	13.17%	214
のむらッポ・ファンド（保守型）	1.41%	4.97%	2.12%	201
野村未来トレンド発見ファンド B（為替ハッジなし）	2.26%	17.27%	13.19%	183
アライアンス・バンス・米成長株投信 B	2.28%	17.66%	16.79%	177
S M T A M グラウ・ジョーンズ インデックスファンド	1.20%	18.19%	12.77%	174
D I A M ントム株式ファンド	2.43%	25.96%	2.60%	158
BNY ミン・日本中小型株式ダイナミック戦略ファンド	2.46%	13.26%	2.54%	153
深セン・イノベーション株式ファンド（1 年決算型）	2.23%	29.83%	7.38%	142
トヨタ自動車／トヨタグループ 株式ファンド	1.09%	20.73%	5.16%	138
グローバル・EV 関連株ファンド（為替ハッジなし）	2.23%	26.40%	14.83%	134
グローバル自動運転関連株式ファンド（ハッジなし）	2.45%	22.65%	11.87%	131
加重平均	2.06%	16.94%	7.57%	

※ O K Bによる金融商品仲介取引を含みます

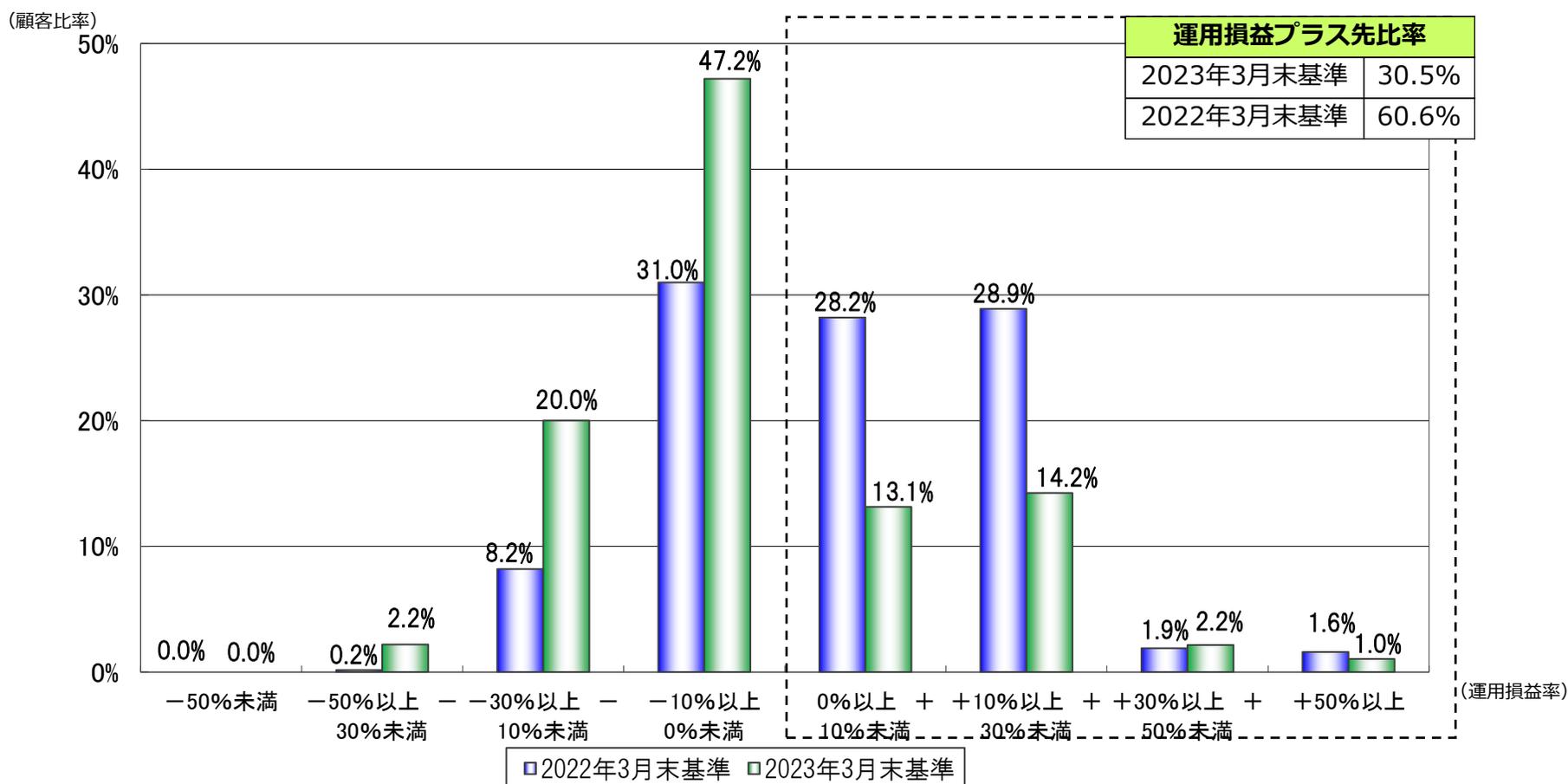
【 外貨建一時払保険運用損益別顧客比率（共通KPI） 】

2023年3月末時点で、外貨建一時払保険を保有されているお客さまの運用損益（※）について算出したところ、プラスとなったお客さまの比率は以下の通りでした。

※ 外貨建一時払保険運用損益：「(基準日時点の解約返戻金額+基準日時点の既支払金額) - 契約時点の一時払保険料 (いずれも円換算)」を「契約時点の一時払保険料 (円換算)」で除して算出

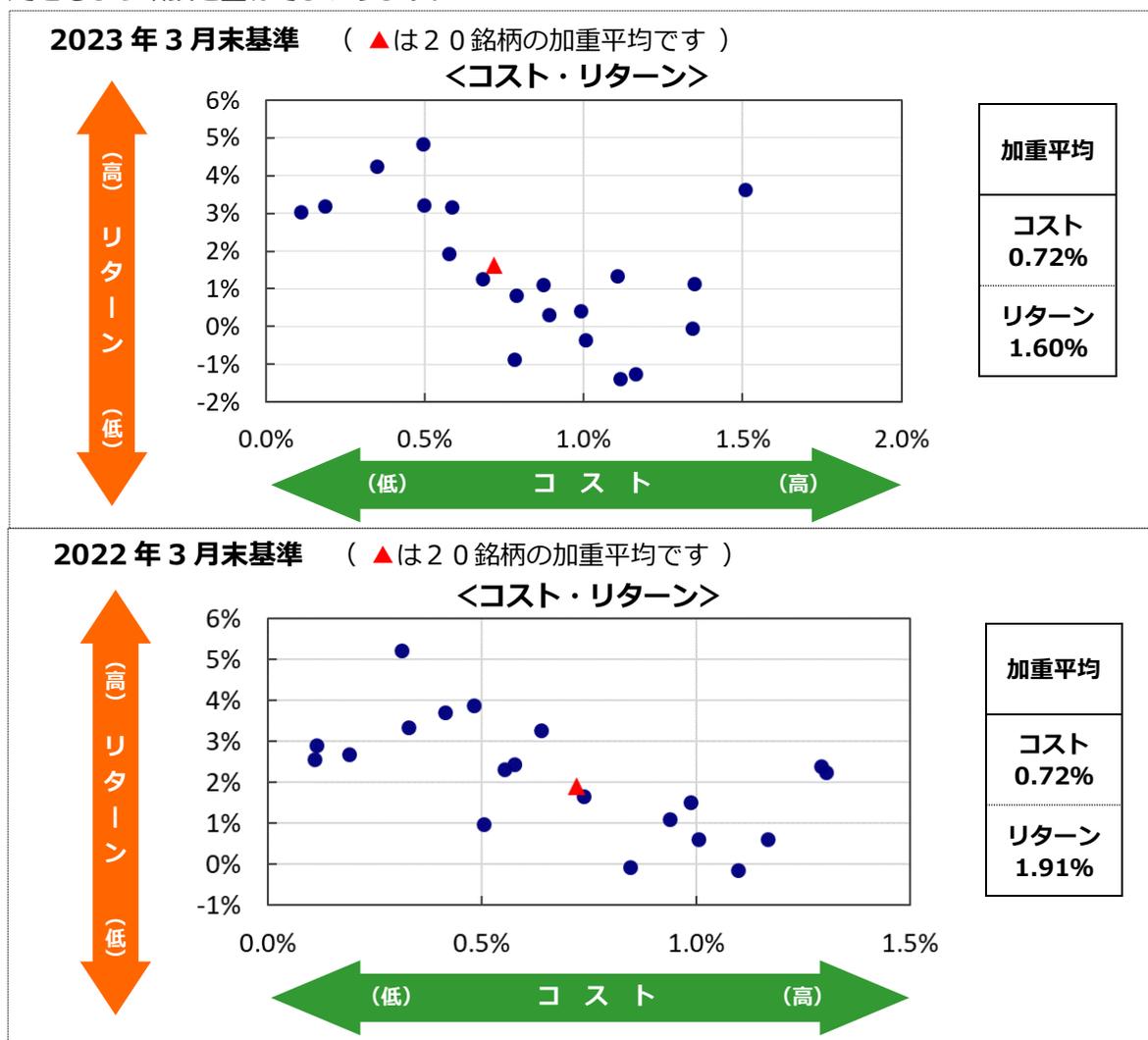
大垣共立銀行

2023年3月末基準



【 外貨建一時払保険銘柄別のコスト・リターン（共通KPI） 】

2023年3月末時点で、外貨建一時払保険の保険契約開始から5年以上経過した契約について、銘柄ごとおよび各契約の契約時点の一時払保険料（円換算）による加重平均のコスト（※）とリターンの関係は以下のとおりでした。お客さまに多くご提供してきた商品が、中長期的にどのようなリターン実績となったのかを表しています。今後も、よりよい商品をご提供できるよう研鑽を重ねてまいります。



(※) コストについて

保険会社における当該銘柄の保有全契約のうち、保険契約開始から5年以上経過した契約（基準日時点で有効であるもの）を対象に、当該銘柄を組成する保険会社にて算出される、各契約に適用されている新契約手数料率および継続手数料率を各契約の契約時点の一時払保険料（円換算）で加重平均した値を使用しています。

【 外貨建一時払保険の残高上位 20 銘柄の数値（契約期間 5 年以上の銘柄のみ）（共通 K P I） 】

銘柄名	コスト	リターン	残高 (百万円)
プレミアレシーブ (外貨建)	0.68%	1.26%	10,708
ファイブ・ステップUS	0.50%	3.23%	6,835
しあわせ、ずっと	0.87%	1.11%	3,282
プレミアジャンプ	0.89%	0.30%	2,257
三大陸	0.57%	1.94%	1,327
プレミアジャンプ・年金 (外貨建)	0.99%	0.41%	1,119
ビーウィズユー (USドル建)	0.58%	3.17%	1,047
ビーウィズユープラス	1.16%	▲1.25%	1,014
やさしさ、つなぐ	0.78%	▲0.87%	998
ファイブ・ステップ セレクト	0.35%	4.24%	646
プレミアジャンプ3・年金 (外貨建)	1.34%	▲0.04%	585
外貨建・エブリバディプラス (豪ドル建)	1.35%	1.14%	387
プレミアジャンプ2・年金 (外貨建)	1.10%	1.36%	369
外貨建・エブリバディプラス (米ドル建)	1.51%	3.63%	362
ビーウィズユー (豪ドル建)	0.79%	0.82%	344
シリウスデュアル	0.11%	3.03%	313
シリウスハーモニー	0.19%	3.19%	309
プレミアベスト	1.12%	▲1.38%	265
My年金Best外貨	0.49%	4.84%	262
えがお、ひろがる	1.00%	▲0.34%	140
加重平均	0.72%	1.60%	