



「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」に係る 取組状況について

京都北都信用金庫は、平成29年12月に「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を策定・公表いたしました。

今般、本方針に係る取組状況を下記の通りお知らせいたします。

今後も、常に「何がお客さまのためになるか」を真剣に考え、質の高い金融サービスを提供することにより、お客さまの安定的な資産形成に資するよう、より徹底したお客さま本位の業務運営に努めてまいります。

また、この取組方針に係る取組状況を定期的に公表するとともに、適時この取組方針の見直しを図ってまいります。

1. お客さまにふさわしい金融商品・サービスを提供します。

- お客さまとの十分な対話のもと、お客さまの金融知識、取引経験、資産状況、取引目的等を把握したうえで、最適な金融商品・サービスを提供いたします。
- お客さまの多様なニーズに合った金融商品・サービスのラインナップの構築に努めます。

< 成果指標 (KPI) >

◇投資信託ラインナップ (平成30年3月末現在)

商品カテゴリー		取扱商品数	取扱商品比率
債券	国内外	2	6.0%
	海外	5	15.1%
株式	国内	8	24.2%
	海外	7	21.2%
リート	国内	2	6.0%
	国内外	2	6.0%
	海外	2	6.0%
バランス	国内外	4	12.1%
	海外	1	3.0%
合 計		33	100.00%

※新規販売停止中の商品は含みません。

※取扱商品比率は単位未満を切り捨てて表示しております。

◇保険商品ラインナップ (平成30年3月末現在)

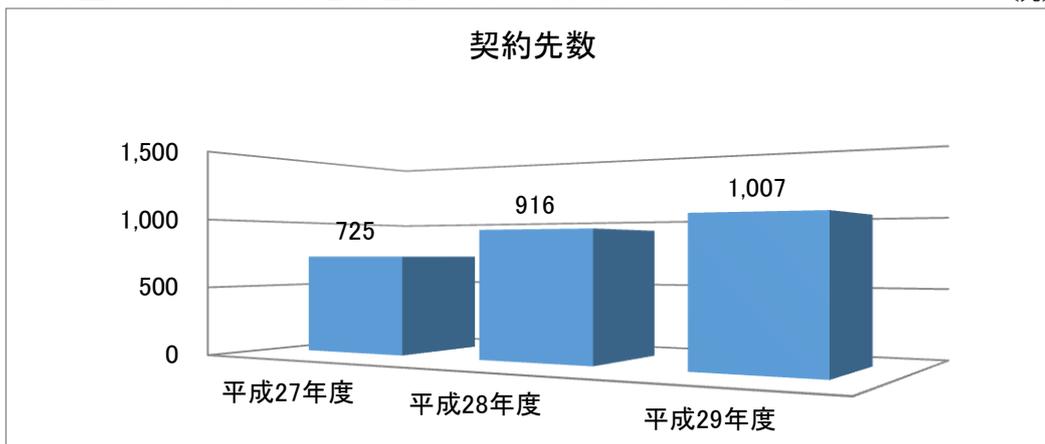
商品カテゴリー	払込	通貨	取扱商品数	取扱商品比率
定額個人年金	一時払	外貨建	2	18.1%
	平準払	円建	1	9.0%
終身保険	一時払	外貨建	1	9.0%
	平準払	円建	1	9.0%
医療保険	平準払	円建	5	45.4%
がん保険	平準払	円建	1	9.0%
合 計			11	100.00%

※販売休止中の商品は含みません。

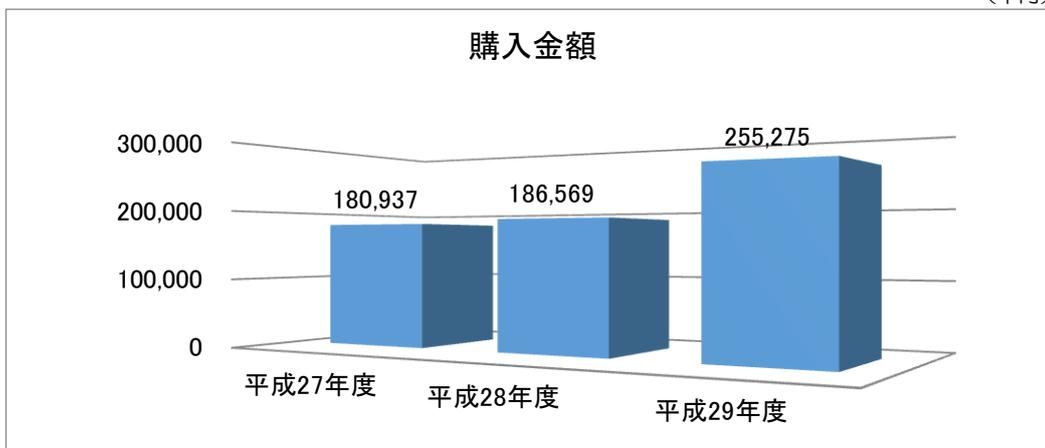
※取扱商品比率は単位未満を切り捨てて表示しております。

◇積立投信（投資信託定時定額購入）の契約先数&購入金額

(先)



(千円)



※購入金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

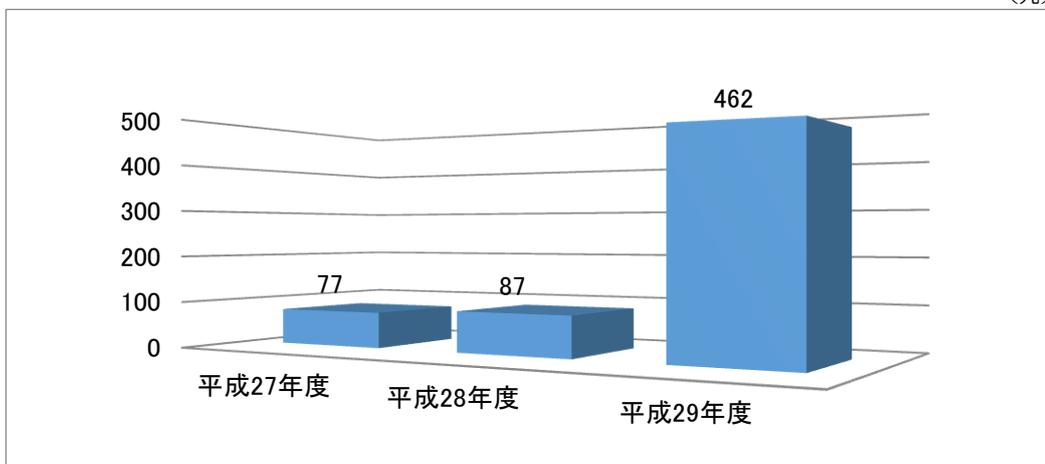
◇つみたてNISA口座数&残高（平成30年3月末現在）

口座数	14 口座
残高	229,865 円

※平成30年1月より「つみたてNISA」開始

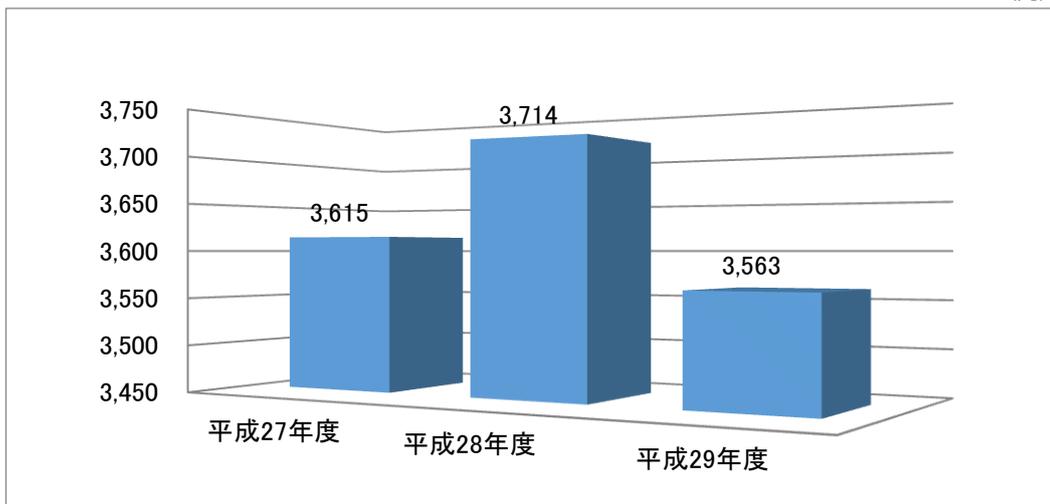
◇個人型確定拠出年金（iDeCo）契約先数

(先)

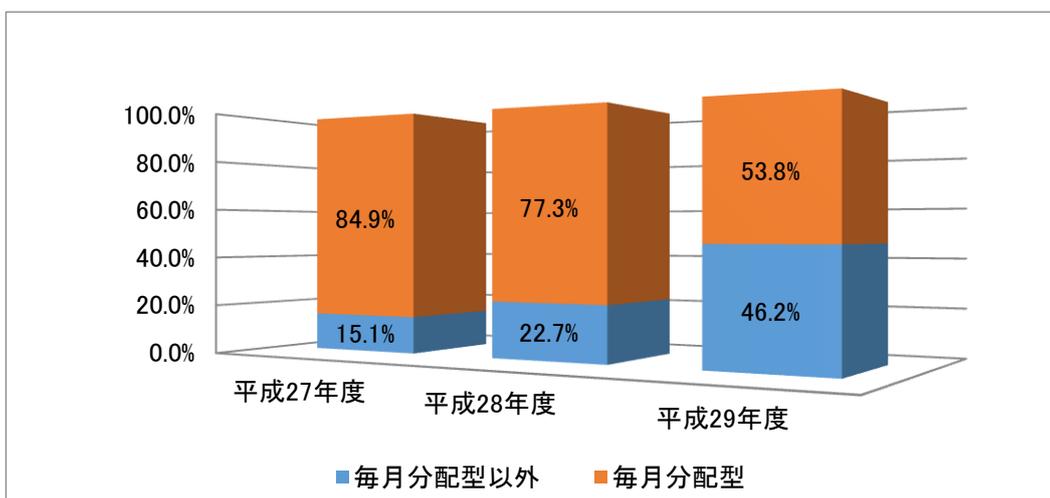


◇投資信託保有先数

(先)



◇投資信託販売額に占める「毎月分配型」販売額比率



◇投資信託の取扱状況 ～販売上位5銘柄～

(平成29年度)

順位	投資対象	商品名	投信会社	販売比率
1	海外リート	新光US-REIT オープン(毎月決算型)	アセットマネジメント One	24.8%
2	国内リート	しんきんJリートオ ープン(毎月決算型)	しんきんアセットマネ ジメント投信	14.5%
3	国内株式	しんきんインデック スファンド225	しんきんアセットマネ ジメント投信	13.4%
4	国内株式	京都・滋賀インデック スファンド	野村アセットマネジメ ント	9.4%
5	海外株式	ダイワ・インド株ファ ンド	大和証券投資信託委託	3.9%

※販売比率は単位未満を切り捨てて表示しております。

2. お客さまとの取引に伴う利益相反を適切に管理します。

- お客さまの利益を不当に害することがないように、利益相反の恐れがある取引等を類型化し管理を徹底いたします。

3. お客さまに重要な情報を分かりやすく提供します。

- 取扱う金融商品・サービスの内容・リスク・リターン、取引条件、選定理由等、お客さまの金融知識や取引経験等を考慮したうえで、ご理解いただけるよう分かりやすくご説明いたします。
特に、取引経験の浅いお客さまやご高齢のお客さまについては、十分にご理解いただけるよう、より丁寧にご説明いたします。
- お客さまにご負担いただく手数料その他の費用について、分かりやすく丁寧にご説明いたします。
- 市場環境の変化や、ご提供した金融商品の運用状況のご説明など、適切なアフターフォローを行います。

<成果指標（KPI）>

◇投資信託アフターフォロー実施回数

年 度	実施回数
平成 29 年度	7,956

※お客さまの属性・保有状況に応じて、一定基準に基づき定期的を実施します。また、大きな相場変動等環境の変化に応じて機動的に実施します。

※平成 29 年度投資信託保有先数 3,563 先（参考）

4. お客さま本位の業務運営を行う体制を整備します。

- 職員や店舗の業績評価については、お客さまの多様なニーズに適う取組みを評価する評価体系の構築に取り組みます。
- 計画的な研修の実施により、専門知識とコンサルティング能力を備えた人材の育成に努めます。

<成果指標（KPI）>

◇資格取得者数（CFP・AFP・FP1級・FP2級・FP3級取得者延べ人数）^(人)

