

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、お客さまの利益を最優先に考え、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。

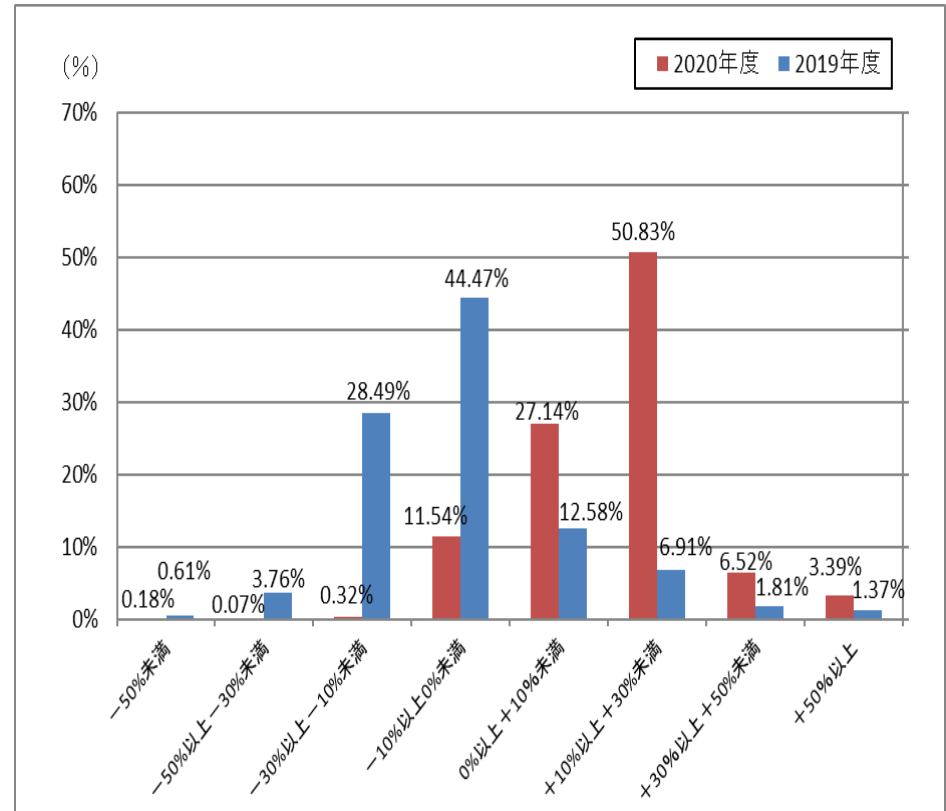


三島信用金庫

令和3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】	2020年度		2019年度	
	顧客数	割合	顧客数	割合
+50%以上	94	3.4%	38	1.3%
+30%以上+50%未満	181	6.5%	50	1.8%
+10%以上+30%未満	1,410	50.8%	191	6.9%
0%以上+10%未満	753	27.2%	348	12.6%
-10%以上0%未満	320	11.5%	1,230	44.5%
-30%以上-10%未満	9	0.3%	788	28.5%
-50%以上-30%未満	2	0.1%	104	3.8%
-50%未満	5	0.2%	17	0.6%
合計	2,774		2,766	



【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)

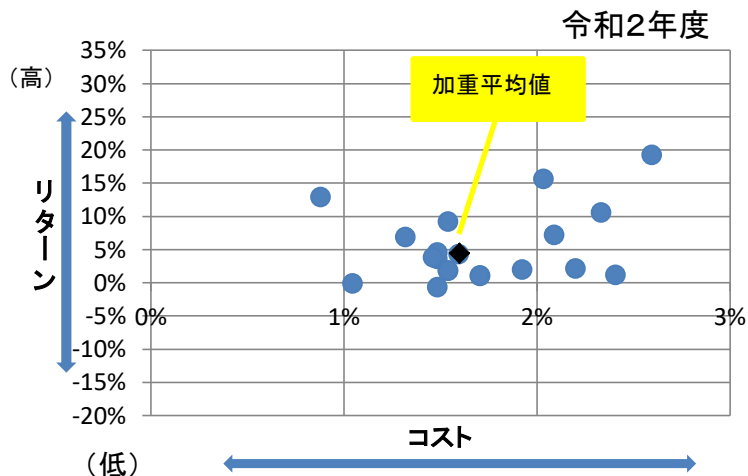
預り残高上位20銘柄についてコストやリスクに対するリターンを表示しています。

今後もお客様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。

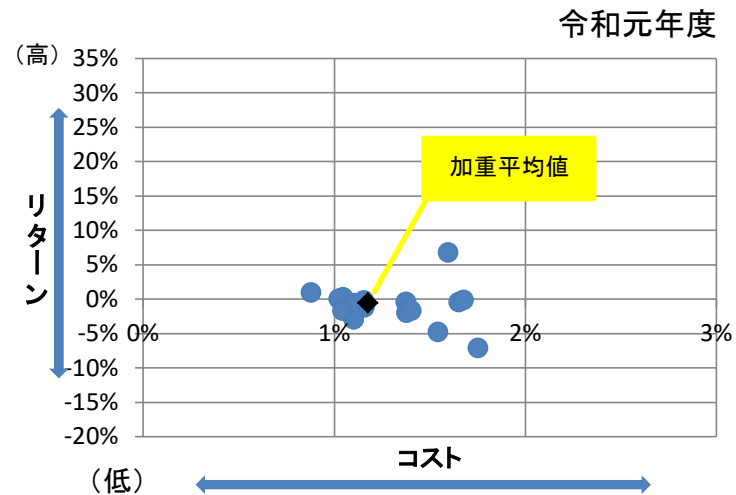
順位	銘柄名	2020年度			2019年度		
		コスト	リスク	リターン	コスト	リスク	リターン
1位	しんきんJリートオープン(毎月決算型)	1.49%	13.73%	3.55%	1.05%	13.16%	-0.25%
2位	しんきん世界アロケーションファンド	1.49%	2.67%	-0.72%	1.16%	2.77%	-0.33%
3位	しんきん3資産ファンド(毎月決算型)	1.49%	9.29%	4.49%	1.05%	8.71%	0.16%
4位	しんきんインデックスファンド225	0.88%	16.54%	12.90%	0.88%	17.06%	0.87%
5位	三井住友・グローバル・リート・オープン	2.41%	19.43%	1.11%	1.76%	17.85%	-7.21%
6位	DIAM高格付インカム・オープン(毎月決算コース)	1.54%	7.13%	1.76%	1.10%	7.44%	-3.03%
7位	女性活躍応援ファンド	2.04%	20.20%	15.60%	1.60%	20.49%	6.68%
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%	10.60%	4.23%	1.16%	10.00%	-1.28%
9位	しんきんJリートオープン(1年決算型)	1.46%	13.69%	3.75%	1.03%	13.11%	-0.03%
10位	DIAM高格付インカム・オープン(1年決算コース)	1.54%	7.16%	1.78%	1.10%	7.47%	-3.03%
11位	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	1.71%	4.86%	0.97%	1.38%	5.19%	-0.56%
12位	グローバル・ソブリン・オープン(資産成長型)	1.71%	4.86%	1.02%	1.38%	5.18%	-0.52%
13位	しんきん好配当利回り株ファンド	1.32%	16.24%	6.86%	1.10%	16.35%	-0.67%
14位	ニッセイ日本勝ち組ファンド(3ヵ月決算型)	1.54%	17.22%	9.15%	1.10%	18.09%	-2.26%
15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%	22.05%	7.17%	1.55%	19.45%	-4.84%
16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%	18.82%	19.22%	—	—	—
17位	しんきんアジア債券ファンド(毎月決算型)	1.93%	8.16%	1.97%	1.38%	9.56%	-2.09%
18位	ニッセイ/パトナム・毎月分配インカムオープン	2.20%	6.50%	2.13%	1.66%	7.23%	-0.50%
19位	ノムラ・ジャパン・オープン	2.33%	15.95%	10.55%	1.68%	17.00%	-0.19%
20位	ドルマネーファンド	1.05%	7.25%	-0.19%	1.05%	7.69%	-1.76%

コスト・リターン分布／リスク・リターン分布

コスト・リターン分布

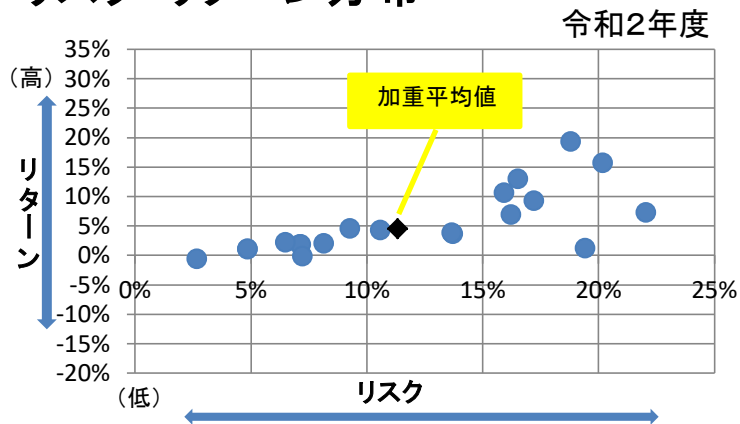


残高加重平均値	コスト	リターン
	1.60%	4.46%

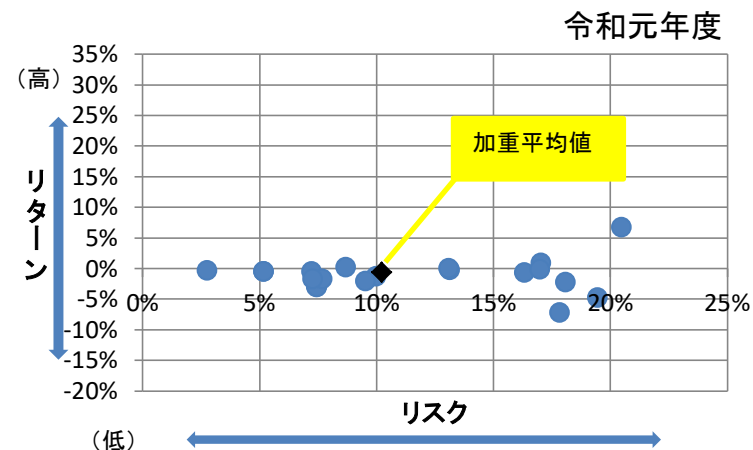


残高加重平均値	コスト	リターン
	1.18%	-0.64%

リスク・リターン分布



残高加重平均値	リスク	リターン
	11.33%	4.46%

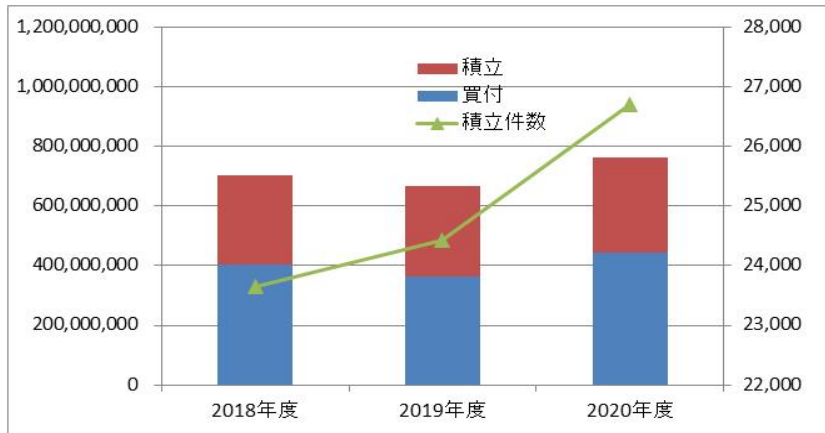


残高加重平均値	リスク	リターン
	10.22%	-0.64%

投資信託の販売額

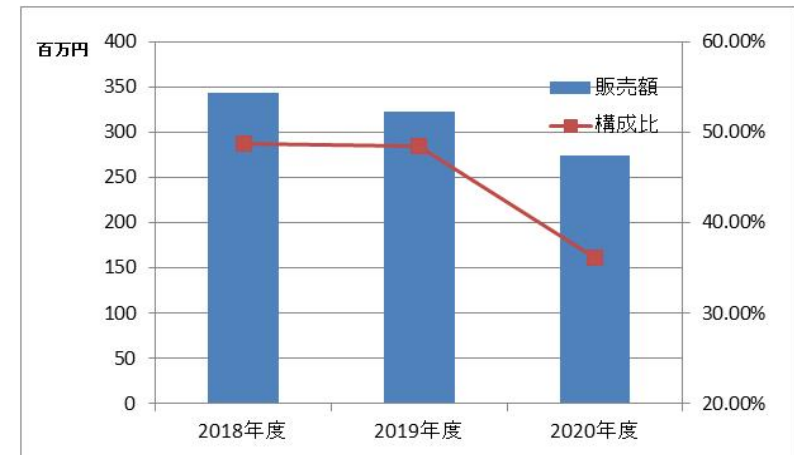
投信販売額と積立投信の販売件数

	2018年度	2019年度	2020年度
販売額	704百万円	665百万円	761百万円
うち積立	298百万円	300百万円	318百万円
うち積立件数	23,649件	24,432件	26,711件



毎月分配型の販売額・構成比

	2018年度	2019年度	2020年度
販売額	343百万円	322百万円	274百万円
構成比	48.76%	48.48%	36.77%



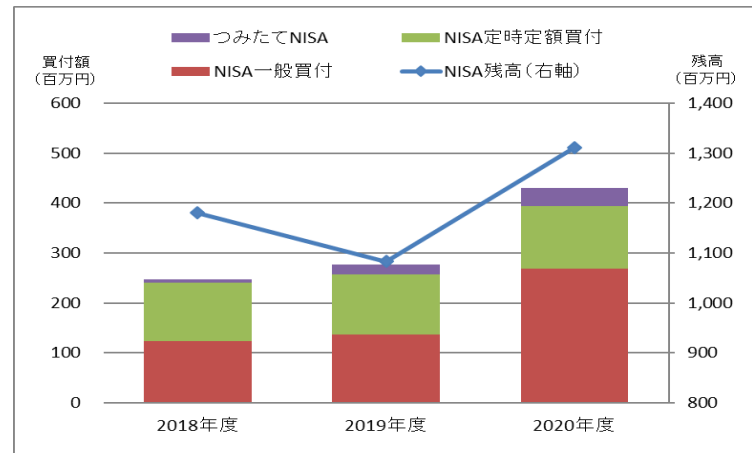
三島信用金庫では、資産形成をご希望されるお客さまのニーズやご状況に合った商品提案をしています。

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も少しずつ増加しています。

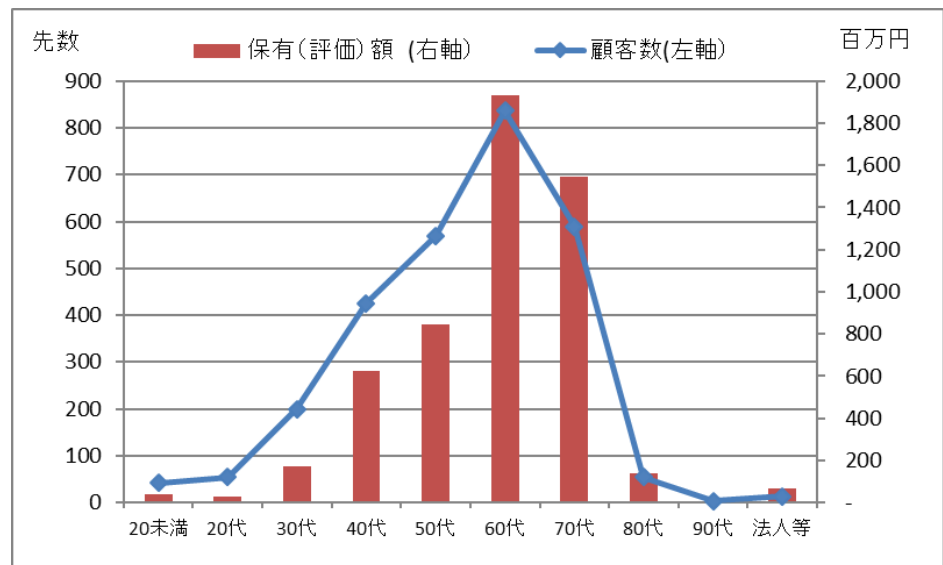
NISAの取り扱い状況

	2018年度	2019年度	2020年度
投信販売額	247百万円	276百万円	305百万円
うち積立投信	116百万円	120百万円	124百万円
うちつみたてNISA	6百万円	18百万円	36百万円
NISA残高	1,180百万円	1,083百万円	1,310百万円



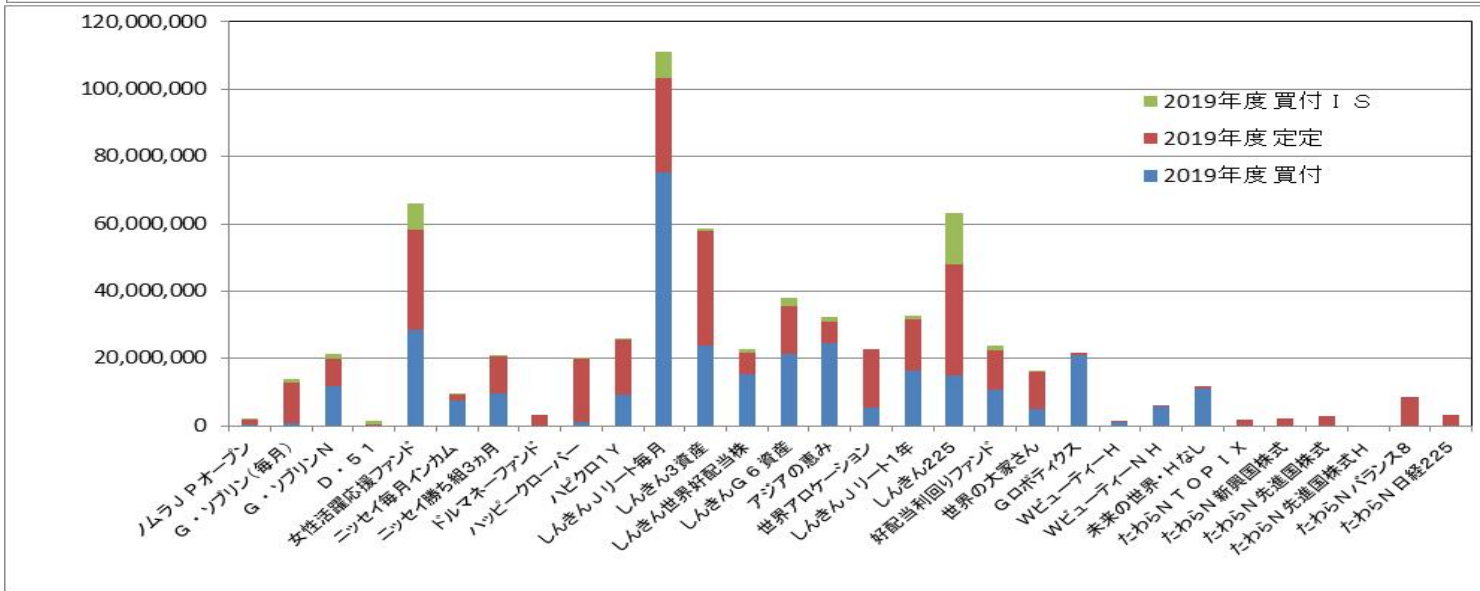
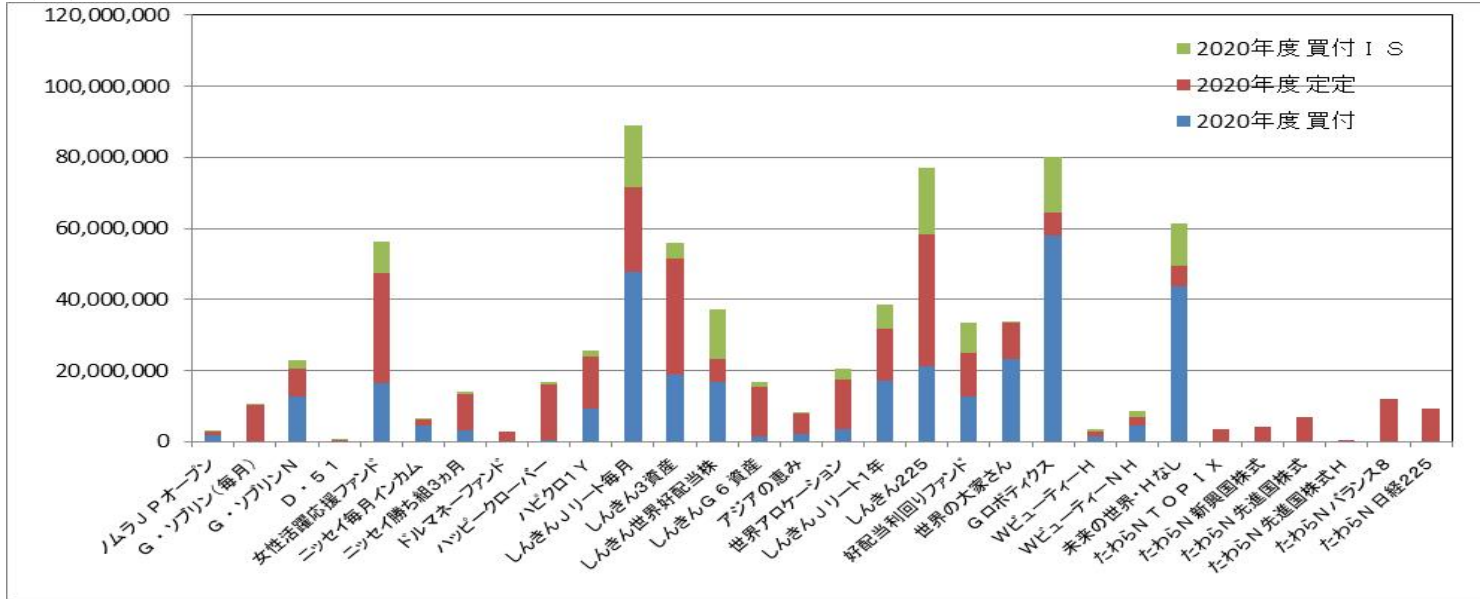
年齢層別の口座数・評価金額

年齢層	顧客数(口座数)	評価金額 (百万円)
20才未満	42	40
20才代	54	29
30才代	200	172
40才代	426	624
50才代	569	845
60才代	836	1,932
70才代	590	1,544
80才代	54	137
90才代	3	8
法人・団体等	13	68



ファンド別・チャンネル別販売状況

(円)



投信インターネットサービス(IS)の状況

	2018年度	2019年度	2020年度	前年度比
投信IS取引口座数	402口座	675口座	1,090口座	+415口座
IS買付件数	41件	155件	262件	+107件
定時定額取引(契約・解約)	53件	231件	316件	+85件
IS買付金額	18百万円	52百万円	121百万円	+69百万円

【期待効果と現状の評価】

1. 販売チャネル・受付可能時間の拡大

- 導入から3年が経過し、取扱口座数・件数・金額は順調に増加しています。利便性が評価されているものと見ています。
- IS買付件数は262件であり、店頭での買付件数329件比79.6%(前期は47.5%)となりました。
- IS買付金額は121百万円で、総買付金額(定時定額を含む)761百万円の15.9%(前期は7.8%)となりました

2. 事務の効率化

- IS取引利用促進により、顧客利便性の向上に加えて店頭業務の効率化も図られています

3. コンプライアンス・チェック強化

- IS買付の1件あたり平均金額約46万円は、店頭での1件あたり平均金額約97万円と比較して小口化されていて、「少額取り引きを簡便に済ませたい」というお客さまの利便性ニーズに寄与できていると思われます。
- 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。

【今後の対応策(予定)】

- 引続き、口座稼働率を高めるべく投信ISの利便性・迅速性を訴求していきます
- NISA口座開設手続き等、投信取引に付随する各種手続きについても、部分的に非対面でのお手続きが出来るよう業務改善を図ります

2020年度 アフターフォローの実施状況

2020年度は、上期・下期各1回、75歳以上のお客さま及び評価損を抱えたお客さまを対象として、アフターフォローを実施いたしました。

3月末現在の顧客数	実施顧客数	75歳以上顧客数	3月末現在評価損顧客数
2,774先	1,920名	193名	627先

75才以上のお客さま取引状況

- 買付20件19百万円
- 定時定額6件
(うちインターネット経由は1件)
- 80才以上取引1件

【現状の評価・課題】

- 75歳以上の先に限定したアフターフォローを初めて実施し、運用継続に対する意向の確認等を行い、可能な先についてはご家族とも面談しました
- 実施先数1,920先は、全保有先に対する比率69.2%となりました
- コロナ禍の環境下で面談に拘らない相談機会の提供に努めた結果、電話やWeb面談による対応が増加しました
- 金融市場・相場の変動性が高まっている一方で、コロナ対策から面談機会は限られる傾向にあり、タイムリーで継続的な情報提供の難しさは依然として重要な課題であることが浮き彫りになりました

【2021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
 - 新型コロナウイルス流行に伴い金融市場の変動性が大きく増しており、担当部主導で適時適切な情報提供に注力していきます
 - 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. 本部専門スタッフによるWeb面談の展開
 - 担当部職員による質の高い説明・サービスを機動的に展開するため、全店に設置したWeb面談端末の活用を積極的に進めます
 - データツールを併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

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2年度	10人	243人	354人