「お客さま本位の業務運営に関する方針」

株式会社宮崎太陽銀行（以下「当行」といいます。）は、創立以来、「日進月歩の伸展・地域社会の繁栄・生活文化の向上」という経営理念のもと、地域に根ざした金融機関として歩みつづけ、今日の礎を築いてまいりました。
本方針は、この経営理念のもと、お客さまの夢や希望の実現に向けて資産形成・運用の面からサポートするための基本的な考え方と取組方針をまとめたものです。今後も、お客さま本位の業務運営を一層充実させるため、本方針を適宜見直すとともに、取組状況については定期的に検証・公表してまいります。

【お客さまの最善の利益の追求】
当行は、お客さまからの「信用・信頼」に応え、お客さまお一人おひとりに最適な金融商品・サービスを提供し、「お客さまの夢や希望の実現」に貢献することが当行の使命と考えております。ゴールベースアプローチ（将来の目標を明確に設定して、目標達成のための運用計画を立てて資産運用・管理する方法）の浸透に取り組み、お客さまの最善の利益に適う良質な金融商品とサービスの提供を行ってまいります。〔原則２（本文）〕

＜具体的な取組み方針＞
○高度の専門性と職業倫理を保持し、誠実・公正に業務を行い、お客さまのニーズや利益に真に適う金融商品とサービスを提供するため、社内教育・研修の充実と業績評価体系の整備を行ってまいります。〔原則２（注）〕
○お客さまの最善の利益を「お客さまのご意向や目的、知識、経験、資産状況等に合わせた最適な資産形成・運用で、お客さまの夢や希望を実現していただくこと」と当行では考えております。また、お客さまの最善の利益を図ることにより、当行の「お客さま基盤の拡大」と「お預かりする資産残高の増加」につなげてまいります。
〔原則２（注）、補充原則１（本文）〕
○取扱金融商品の品揃え検討にあたっては、お客さまにより良い金融商品を提供するために、金融商品の組成に携わる金融事業者と情報連携するとともに、主管する委員会において、商品特性やリスク・コスト対比でのリターンの妥当性等を検討し、お客さまの中長期的な資産形成に適した金融商品を選定します。
〔補充原則１（本文）、補充原則２（本文）（注１）（注２）、補充原則３（注１）〕
○お客さまの最善の利益の実現の観点から、金融商品の改善や見直しにつなげることができるよう、金融商品の組成に携わる金融事業者と情報連携に努めます。
〔補充原則２（注２）、補充原則４（本文）（注１）（注２）（注３）〕

【利益相反の適切な管理】
当行は「利益相反管理規定」を定めており、お客さまへ販売・推奨等を行う金融商品について利益相反のおそれがある取引に関し、当該規定および法令等に基づき、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、適切な体制整備を行ってまいります。
〔原則 3（本文）〕

＜具体的な取組み方針＞
○当行は、グループ内に金融商品の提供を受ける運用会社はありませんが、利益相反のおそれがある取引については、「利益相反管理規定」に基づき適切な対応をしてまいります。
〔原則 3（注）〕
○お客さまに最適な金融商品・サービスをお選びいただくため、特定の金融商品提供会社や特定の商品・サービスに偏ることなく、常にお客さまの立場に立ってご提案いたします。
〔原則 3（注）〕
○金融商品の販売動向については、本部の管理部門（第 2 線）による検証を定期的に実施するなど、適切に検証・管理いたします。〔原則 3（注）、補充原則 2（注 1）〕

【手数料等の明確化】
当行は、お客さまの投資判断に資するよう、お客さまが負担することとなる手数料その他の費用の詳細について、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、契約締結前交付書面および手数料に関する説明書等により丁寧に分かりやすく説明を行います。〔原則 4（本文）〕

＜具体的な取組み方針＞
○お客さまが負担する販売手数料ならびに信託報酬の当行と運用会社間の配分や税金を明示した書面を交付します。
○同種の金融商品間の手数料等の比較が容易になるよう、「重要情報シート」を使って情報提供に努めてまいります。

【重要な情報の分かりやすい提供】
商品のご提案にあたっては、お客さまの資産形成・運用に関するご意向や目的、知識、経験、資産状況等に応じて、お客さまが判断する際に必要となる「重要な情報」を、重要情報シート、販売用資料、目論見書、契約締結前交付書面等を用いてわかりやすく提供してまいります。〔原則 5（本文）〕

＜具体的な取組み方針＞
〇運用会社が当該金融商品に想定したお客さま層であることを前提に、当行ではお客さまの取引経験や理解度に照らし、明確・平易であり、誠実でわかりやすい情報の提供に努めます。〔原則 5（注 1）（注 3)〕
〇販売・推奨を行う金融商品・サービスの基本的な利益（リターン)、損失その他のリスク、取引条件等の「重要な情報」をお客さまが理解できるよう分かりやすく、かつ同種の商品の内容と比較することが容易となるよう、重要情報シートや販売用資料、目論見書、タブレット等を用いて情報を提供します。〔原則 5（注 1）（注 4)〕
〇特に投資経験・知識の少ないお客さまに対しては、「重要な情報」をより分かりやすく丁寧に説明し、正しく理解いただけるように努めます。〔原則 5（注 1）（注 5)〕
〇複数の金融商品がパッケージ化された商品については、個別に購入することが可能であるか否かを示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を比較できるよう、重要情報シート等を用いて情報を提供します。〔原則 5（注 2)〕
〇お客さまがより良い金融商品を選択できるように、金融商品の商品性や運用体制に関する情報についても、金融商品の組成に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供に努めます。〔補充原則 5（本文）（注 1）（注 2)〕

【お客さまにふさわしいサービスの提供】
当行では、お客さまの資産形成・運用に関するご意向や目的、知識、経験、資産状況等をお伺いし、お客さまにふさわしい最適な商品・サービスが提供できるよう努めます。
また、お預かりしている資産に関して適切に状況報告を行うとともに、投資信託の運用に関するお客さま向けのセミナー開催、運用会社が作成した資産運用に役立つ資料を用いた情報提供等を継続的に行ってまいります。〔原則 6（本文）（注 5)〕

＜具体的な取組み方針＞
〇お客さまの資産形成・運用に関するご意向や目的、知識、経験、資産状況等のヒアリングを十分に行うとともに、ゴールベースアプローチ（将来の目標を明確に設定して、目標達成のための運用計画を立てて資産運用・管理する方法）の浸透に取り組み、お客さまの夢や希望の実現に貢献できる提案を行ってまいります。〔原則 6（注 1)〕
〇複数の金融商品がパッケージ化された商品の販売・推奨を行う場合は、パッケージ全体がお客さまにふさわしいかについて留意し、類似商品や代替商品との比較を含めて、情報提供に努めてまいります。〔原則 6（注 2)〕
〇金融商品の組成に携わる金融事業者において商品毎に想定する顧客属性が特定・公表された商品については、重要情報シートを用いて、お客さまにご提案する金融商品の選定理由として、想定顧客属性に当てはまるかについても情報提供してまいります。
〔原則 6（注 3)、補充原則 3（注 2)〕

〇ご高齢のお客さまには、ご家族へのご相談をお勧めしたり、ご検討いただく時間を十分にとっていただくようご案内いたします。〔原則 6（注 4)〕
〇お客さまの最善の利益を実現する観点から、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じた適切な想定顧客属性を特定して、お客さまの知識、経験、資産状況、取引目的、ニーズに合った商品・サービスが提供できるよう、金融商品の組成に携わる金融事業者と情報連携に努めます。
〔原則 6（注 6)、補充原則 3（本文）（注 2）（注 3)、補充原則 4（注 2)〕
〇金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定については、金融商品の組成に携わる金融事業者において良質な金融商品を提供するためにどのような取組みが行われているかの把握に努め、判断材料として活用してまいります。〔原則 6（注 7)〕

【行員に対する適切な動機づけの枠組み】
当行は、行員一人ひとりがお客さまの最善の利益の追求を第一に考えて行動するよう行内教育などを通じて適切な動機づけを行うとともに、お客さまの視点に立った業務運営の実現に貢献する行員を育成してまいります。〔原則 7（本文)〕

＜具体的な取組み方針＞
〇当行は、お客さまの最善の利益を図ることが、当行の「お客さま基盤の拡大」と「お預かりする資産残高の増加」につながると考えております。本方針の浸透・定着に向けて、行員の適切な動機づけの枠組みを整備してまいります。〔原則 7（注)〕
〇行員の適切な動機づけのための研修体制を充実させるとともに、お客さまのニーズや利益に真に適う金融商品とサービスが提供できる人材を育成するための研修体制を充実させてまいります。なお、研修については、当行の「お客さま本位の業務運営に関する方針」との対応関係を明確にするとともに、検証と見直しを行ってまいります。〔原則 7（注)〕

以上

※上記の〔原則 2～7〕および〔補充原則 1～5〕は、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則（2024 年 9 月 26 日改訂)」との対応を示しています。