

2017年6月22日

各 位

株式会社 りそなホールディングス
株式会社 りそな銀行
株式会社 埼玉りそな銀行
株式会社 近畿大阪銀行
りそなアセットマネジメント 株式会社

お客さま本位の業務運営の実践に向けた取組みについて

りそなホールディングス（社長 東 和浩）ならびにりそなグループのりそな銀行（社長 東 和浩）、埼玉りそな銀行（社長 池田 一義）、近畿大阪銀行（社長 中前 公志）、りそなアセットマネジメント（社長 西山 明宏）は、金融庁が定める「顧客本位の業務運営に関する原則」（以下「本原則」）を採択いたします。

りそなグループは、資産運用・資産形成サポートに強みを有する金融グループとして、これまでもお客さま本位の取組みを推進してまいりました。本原則の採択にあわせ、取組方針の制定、委員会組織の設置等の体制強化を図るとともに、お客さま本位の業務運営の実践に向けた取組状況を公表してまいります。

1. 「りそなフィデューシャリー・デューティー基本方針」の制定

りそなグループでは、「フィデューシャリー・デューティー・アクション」（2016年3月公表）に基づき、お客さま本位の取組みを推進してまいりました。今般、本原則の採択にあわせ、取組みをより一層強化していくため、「りそなフィデューシャリー・デューティー基本方針」として改めて制定いたします。

2. 「フィデューシャリー・デューティー推進委員会」の設置

お客さま本位の業務運営に係る各種取組みを推進していくため、グループ会社の経営陣で構成する「フィデューシャリー・デューティー推進委員会」を新たに設置いたします。社外有識者からの意見・提言を受けることを目的に2016年4月1日に設置した「資産運用アドバイザー・コミッティ」においても建設的な議論を行っており、両会議の運営を通じてお客さま本位の業務運営の高度化を進めてまいります。

3. 具体的な取組み（アクションプラン）

上記方針のもとアクションプランを定め、コンサルティングの高度化や、分かりやすい情報提供など、お客さまの信頼に応えるための取組みをグループ各社にて実践し、その状況を公表してまいります。

以 上

1. 「りそなフィデューシャリー・デューティー基本方針」の概要

りそなフィデューシャリー・デューティー基本方針

りそなグループは、「お客様の信頼に応える」という経営理念のもと、金融商品の販売や受託資産の運用など様々な金融サービスにおいて真にお客さま本位の取組みを徹底していくための方針として、「りそなフィデューシャリー・デューティー基本方針」を定め、公表いたします。

本方針のもと、グループ各社はお客様の信頼に応えるための具体的取組みを実践し、その取組状況を定期的に公表します。また、お客さまから選ばれもっとも支持されるグループとなるために、本方針の定期的な見直しも含め自らの変革に挑戦し続けます。

I. 基本姿勢

- ・ お客さまからの信頼を託された者(フィデューシャリー)として高い専門性と倫理観を持ち、お客さまの喜びや幸せに最大の価値を置き、真にお客さまのためとなる質の高い金融サービスを継続的に提供します。

II. 最適なサービスの提供

- ・ お客さまの金融知識、取引のご経験、ご資産の状況、ご購入の目的などに照らして、適切な情報の提供・説明を行い、お客さまにふさわしい商品・サービスの提供をいたします。
- ・ 商品・サービスの利点だけではなく、リスクや手数料その他の費用など重要な情報についても、十分ご理解いただけるよう分かりやすく適切な説明をいたします。
- ・ 商品・サービスの説明を行う方法・時間・場所等についても、お客さまのご意向をふまえるとともに、利便性の向上にも努めてまいります。

III. 質の高い資産運用

- ・ お客さまに長期分散投資による運用成果を享受いただくために、綿密な調査・分析に基づく一貫した投資戦略を通じて中長期的に安定した付加価値を追求するとともに、低コストで良質な運用サービスの持続的な提供に努めます。
- ・ 専らお客さま(受益者)の利益を追求していくため、投資先の企業価値向上や持続的成長を促すための建設的な対話を含め、責任ある機関投資家としての取組みを実践してまいります。

IV. 人材・組織

- ・ お客さまに最善の商品・サービスを提供していくため、適正な評価・報酬体系のもと、人材の知識・スキルの向上に継続的に取り組んでまいります。
- ・ 当社グループとお客さまとの間、あるいはお客さまと他のお客さまとの間で発生する利益相反を防止するため、利益相反管理方針を定め、適切な管理を行ってまいります。

2. 「フィデューシャリー・デューティー推進委員会」の概要

名 称	フィデューシャリー・デューティー推進委員会
委 員 長	りそなホールディングス社長（東 和浩）
参 加 予 定 者	りそな銀行、埼玉りそな銀行、近畿大阪銀行、りそなアセットマネジメント各社の社長、個人部門・運用部門・その他関係部門の役員等
内 容	お客さま本位の業務運営に関するテーマ全般

（ご参考）資産運用アドバイザー・コミッティの社外有識者

氏 名	役 職 等
浅岡 泰史氏	オフィスカジワラ 1600 代表
楠木 建 氏	一橋大学大学院国際企業戦略研究科教授
水口 剛 氏	高崎経済大学経済学部教授

3. アクションプランの概要

施 策		具体的な取組み
最適なサービスの提供	コンサルティングの高度化	ご提案アプリ「しっかりナビ」の導入 ポートフォリオ提案アプリ「ファンドナビ」のバージョンアップ
	分かりやすい情報提供・説明	動画でのマーケット・商品情報の提供 「お客さまのご意見」を活用
	利便性の高いサービス提供	休日営業拠点等の拡充 「アラートメール」の導入 「ロボアドバイザー」の導入
	商品・サービスの競争力強化	系列にとらわれない競争力のあるラインナップの整備 お客さまにとって分かりやすい手数料体系への移行
	お客さまのリテラシー向上	お客さま向けセミナーの充実
質の高い資産運用	長期資産形成に資する運用機能の提供	低コストで信頼性の高いパッシブ運用商品の提供 長期分散投資に資するバランス型運用商品の提供 運用に係る報酬・手数料等の考え方の明確化 安定的な資産形成を実現する運用体制の充実・強化
	責任投資への取組み推進	責任投資への取組強化によるパフォーマンスの向上
人材・組織	推進体制の整備	グループ全体での「お客さま本位の業務運営」推進体制の整備
	企業文化としての定着	業績評価制度の見直し 人事評価制度の見直し
	育成体系の整備	「オムニ・アドバイザー」の育成
	利益相反管理体制の高度化	利益相反管理対象取引の見直し 運用機関としての利益相反管理の強化

アクションプランに基づく具体的な取組状況等については、りそなホールディングスのホームページ上にて公表しています。

（URL）<http://www.resona-gr.co.jp/holdings/about/strategy/fiduciary/index.html>