



# 「フィデューシャリー・デューティー基本方針」 に基づく取組状況

山梨中央銀行

当行では、「フィデューシャリー・デューティー基本方針」に基づき、お客さまへの分かりやすい説明や商品ラインナップの充実、人財育成等に取り組んでおります。

こうした取組みについて行内のモニタリングやお客さまからの評価に基づくPDCAサイクルを実践するために、その取引内容および取組成果を以下のとおりご報告いたします。

## お客さま本位のコンサルティングの実践

原則2

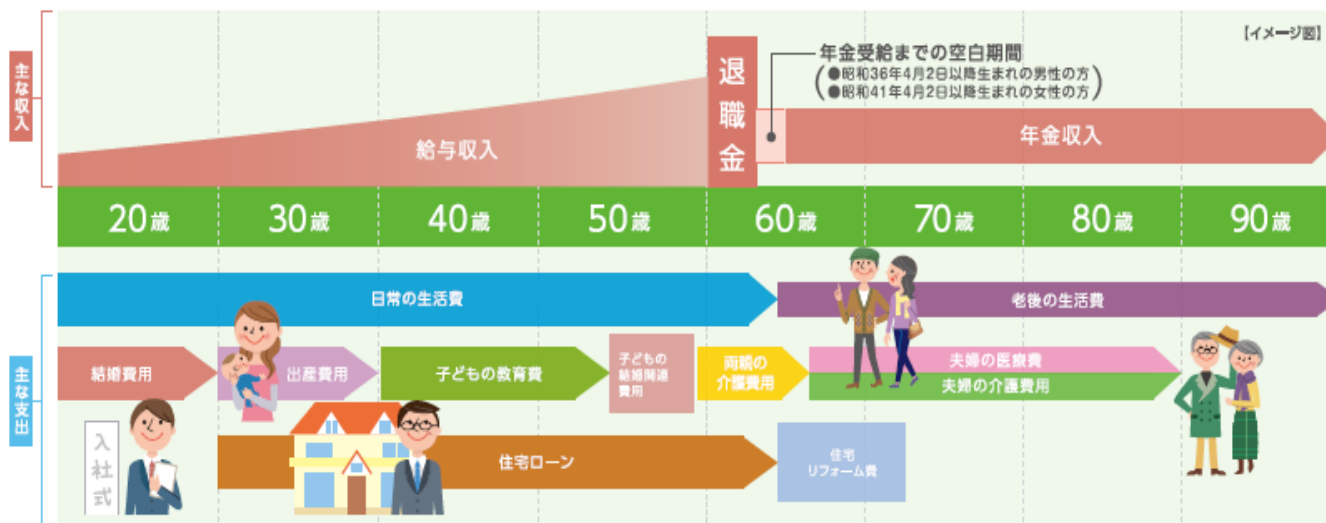
原則5

原則6

- 当行では、お客さまとの対話を大切にし、お客さまのライフプランに応じた様々な課題に対するコンサルティング（課題解決のご提案）に取り組んでおります。

（以下、ご提案の一例です）

- 様々なライフイベントが控える資産形成層のお客さまには、長期分散投資による資産づくりに適した「投信積立」や、万が一に備える「医療・がん保険」をご提案しています。
- 退職前後層のお客さまには、「投資信託」や「個人年金」による人生100年時代における資産の有効活用をご提案しています。
- 高齢層のお客さまには、相続対策を支援する「一時払終身保険」や「信託商品」、長生きリスクに備える「認知症・介護保険」をご提案しています。



## お客さま本位のコンサルティングの実践

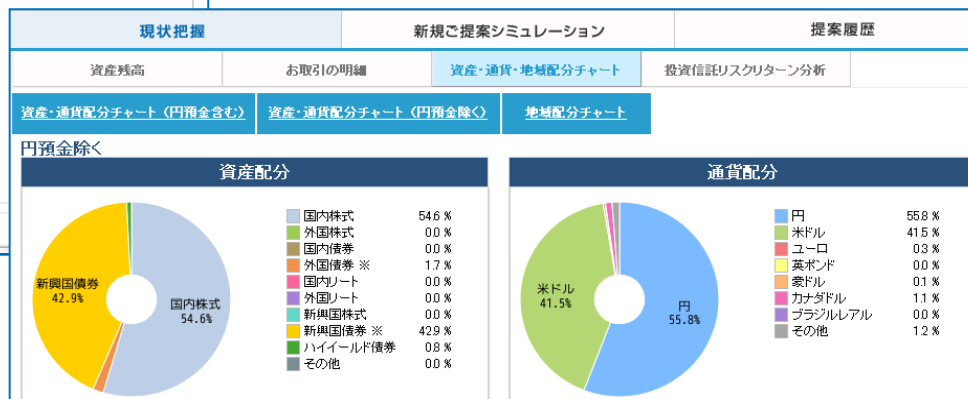
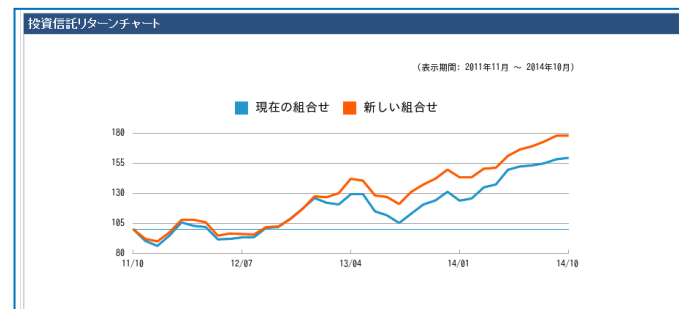
原則2

原則5

原則6

- 当行では、運用する金融商品の資産配分やリスク・リターンの度合いについて、お客さまに分かりやすくご説明するため、ポートフォリオ提案ツールを導入しております。
- 資産運用のご提案やアフターフォローに際して、お客さま毎に異なるリスク・リターンやポートフォリオの状況を視覚的にお伝えするとともに、今後の運用方針等について、対話に基づくご提案をさせていただきます。

(ポートフォリオ提案ツールのイメージ)



## お客さま本位のコンサルティングの実践

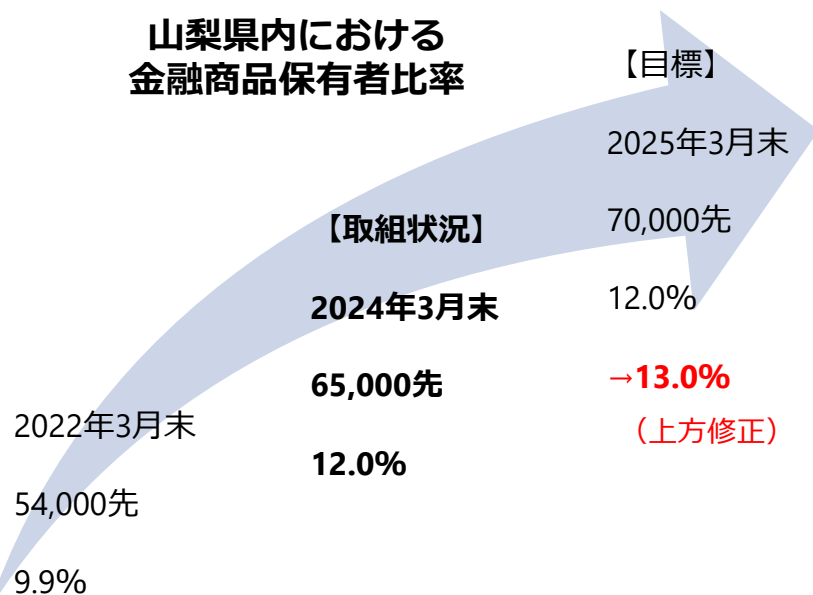
原則2

原則5

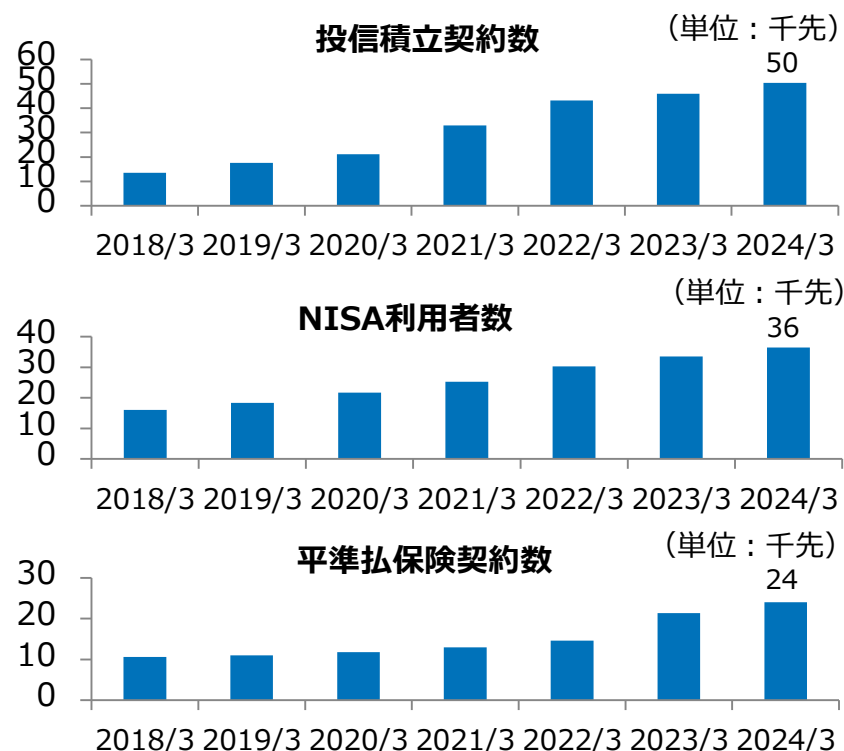
原則6

- こうした取組みの結果、当行では約65千先のお客さまから、資産形成・資産運用等のお取引をいただいております。これは、山梨県の人口（※）の約12.0%にあたり、当初目標とした比率を達成したことから、2025年3月末の目標値を13.0%に上方修正いたしました。
- 特に「投信積立」や「NISA」、「平準払保険」は、幅広いお客さまにご提案させていただいており、ご利用いただいているお客さまは年々増加しております。
- 一方、金融ADRの受付は2016年度以降ございません。

### 山梨県内における 金融商品保有者比率



山梨県の人口：令和2年国勢調査における各県別階層別男女別国調人口（年齢別人口（5歳階層別人口））のうち20歳～75歳の人口を指標としております。※令和2年10月1日現在約540,000人



金融ADR受付件数（資産形成・運用関係）

0件

## 商品ラインナップの充実と適切な情報提供

原則3

原則4

原則5

原則6

- 当行では、お客さまのライフプランに応じた様々なニーズにお応えできるよう幅広いカテゴリーの商品ラインナップを取り揃えております。また、運用状況の確認や第三者機関による評価等を踏まえた定期的な見直しを通じ、お客さまに安心してご利用いただけるラインナップとなるよう継続管理しております。
- 投資信託分野においては、新しいNISA制度を有効にご利用いただけるよう、つみたて投資枠専用商品や、幅広いお客さまにニーズが見込まれるインデックス型商品等を拡充しました。
- 保険分野においては、生命保険ならではの機能で多様化するお客さまのニーズを充足できるよう、相続対策や名宛、ご遺族の生活保障といったお客さまのニーズに合う終身保険カテゴリの充実を図りました。

### 投資信託のラインナップ

投資対象	2024年3月末	
	取扱本数	今年度拡充
バランス	19	
海外株式	31	☆
海外債券	19	
国内株式	12	☆
国内債券	4	
不動産投信	9	
その他	1	☆
合計	95	

NISA対象商品	
成長投資枠	59
つみたて投資枠	8
合計	67

※当行では、パッケージ化された金融商品・サービスの取扱いはございません。

※当行では、金融商品の組成に携わっておりません。

### 保険商品のラインナップ

商品種類		2024年3月末	
		取扱商品数	今年度拡充
一時払	円建		12
		変額年金	0
		定額年金	3
		変額終身	0
		定額終身	9
	外貨建		20
		変額年金	0
		定額年金	4
		変額終身	1
		定額終身	15
合計		32	
平準払	終身	4	☆
	定期・収入保障・その他	7	
	医療・がん	10	
	個人年金	5	☆
	合計	19	

## 商品ラインナップの充実と適切な情報提供

原則3

原則4

原則5

原則6

- 「人生100年時代の資産形成・資産運用」のテーマでは、投資信託や個人年金保険、2024年1月から始まる新NISA制度の活用に関する資産形成セミナーを実施しました。
- 「遺言の作成や相続対策」のテーマでは、遺言や生命保険、生前贈与を活用した相続対策について弁護士・税理士等の専門家を講師にセミナーを実施しました。
- また、地域の金融リテラシー向上への貢献を図るべく、学校への出張授業や、職域単位でのセミナーも実施しました。

## お客さま向けセミナー実施内容

テーマ	回数	延べ人数	お客さまの声
人生100年時代の資産形成・資産運用	9回	396人	・物価上昇の仕組みとなぜ資産運用が重要なのがわかりやすかった。
生命保険等を活用した相続対策	2回	106人	・オンラインは、自宅でゆっくりいつでも視聴できるのが良い。 ・初めての受講だったが、非常に興味が持てる内容だった。
住宅ローン控除の確定申告	2回	143人	・専門家の意見や情報に触れることができた
合計	13回	645人	・ライフプランを考え直すきっかけとなった。

## 学校等での金融教育への取組内容

区分	テーマ	回数	延べ人数
出張授業	銀行業務、キャッシュレス、新紙幣、地域における銀行の役割、女性とキャリア形成、地域金融が地方創生に果たす役割 他	24回	1,613名
校外学習	銀行業務の説明・体験、マナー研修、金融資料館の見学 他	26回	296名
イベント	Kids Job Trial、Kids Fes2023、YAMANASHI SDGs フォーラム エコノミクス甲子園山梨大会、親子イベント 他	7回	87名
金融資料館 来館者	—	—	1,459名
	合計	57回	3,455名

※「イベント」は参加人数が把握できたもののみ記載

(前年同期比：+24回)

## 職域セミナーへの取組内容

(前年同期比：△6回)

テーマ	回数	延べ人数
セカンドライフ	1回	25人
県内経済動向	1回	50人
資産形成セミナー（平準払個人年金保険）	2回	50人
ライフプランセミナー	6回	227人
資産形成セミナー（投信・NISA・iDeCo）	19回	463人
資産形成セミナー（知って！使って！新NISA）	23回	714人
合計	52回	1,529人

(前年同期比：+46回)

## 利益相反の管理

原則 3

原則 4

- 当行では、お客さまの利益を不当に害してしまうこと、例えば、当行が受領する手数料が高い商品・サービスを不当に優先してお客さまに提案・販売すること等がないよう、適切に管理します。
- なお、当行が受領する投資信託における販売手数料や信託報酬、保険会社からの手数料については、その開示に努めております。具体的には「重要情報シート」を使用し、簡潔に分かりやすく商品のリスクや手数料等の情報を提供することで、お客さまが多様な商品から比較・選定していただける態勢を整えております。

## 組織態勢の整備

原則 1

原則 2

原則 7

- お客さま本位のコンサルティング提供につながる組織態勢を整備するため、営業店および営業店行員の評価は、商品毎に異なる販売手数料によらず、カテゴリー内一律としております。さらに、人事評価の上でも、お客さま本位のコンサルティング営業への取り組みを評価の着眼点としております。



## お客さまに信頼される人財の育成

原則 2

原則 5

原則 6

原則 7

- お客さまのご意向に適切にお応えすることができるよう、金融商品の販売担当者は、当行内の資格試験に合格した者に限定しています。
- こうした販売資格取得制度等を通じた人財育成に加え、幅広い金融知識による質の高いコンサルティング提案を实践するため、国家資格であるファイナンシャル・プランニング技能士（FP）の取得を進めております。

### FP資格保有者数

1,215 (単位：人)

