

平成30年6月15日

## 「お客さま本位の業務運営」の取組状況について

～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）にかかる  
成果指標（KPI）を公表いたします～

株式会社秋田銀行（頭取 新谷 明弘）では、お客さまの安定的な資産形成に資する金融商品の提案およびサービスの提供に際し、お客さまの真のニーズと利益を第一に考えて行動するために、平成29年6月に「お客さま本位の業務運営取組方針」を制定しております。

このたび「お客さま本位の業務運営取組方針」にもとづく具体的な取組状況についてご報告するとともに、お客さまに分かりやすくご確認いただくために成果指標〔KPI<sup>(注)</sup>〕に関する実績を別記のとおり公表いたします。

当行では、今後も「お客さま本位の業務運営取組方針」にもとづく取組状況およびKPIについて定期的に検証のうえ、改善に向けた取組みを行い「お客さま本位の業務運営」のさらなる推進と定着をはかってまいります。

（注）KPI：Key Performance Indicatorの略称で、成果指標を表す。

（以 上）

(別 記)

平成30年6月15日

## 「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）」 にかかる取組状況

秋田銀行では、お客さまの安定的な資産形成に資する金融商品の販売およびサービスの提供に際し、お客さまの真のニーズと利益を第一に考えて行動するため、次の事項について取り組んでおります。

### 1 商品ラインナップの整備

当行は、お客さまのライフステージ、投資目的、リスク許容度などに応じて真のニーズにお応えできるよう、お客さまの立場にたった商品ラインナップの整備に努めております。

#### (1) 投資信託

お客さまの安定的な資産形成を後押しするために、当行の販売担当者が取扱商品に関する専門性を高めるとともに、投資の経験がないお客さまにも分かりやすくご理解、ご選択いただけるように、29年9月に店頭での対面販売のラインナップの整備を行いました。

また、29年9月および30年2月には先進国を中心とした世界株式ファンドを2商品追加し、ラインナップの充実をはかっております。

#### ■ 30年5月末現在の対面販売における投資信託のラインナップ

種 類	商品名	運用会社
株式ファンド	ひふみプラス	レオス・キャピタルワークス
	コモンズ30ファンド	コモンズ投信
	グローバル・ロボティクス株式ファンド	日興アセットマネジメント
	グローバル・フィンテック株式ファンド	日興アセットマネジメント
バランスファンド	トレンド・アロケーション・オープン	三菱UFJ国際投信
	クアトロ	ピクテ投信
	円資産プラス1年	ピクテ投信
毎月分配型 ファンド	ノアリザーブ	ピクテ投信
	財産3分法ファンド（毎月分配型）	日興アセットマネジメント
	ワールド・リート・オープン（毎月決算型）	三菱UFJ国際投信
	ビルオーナー	アセットマネジメントOne
	債券	月桂樹（毎月分配型）
	ウィンドミル（毎月決算型）	ベアリング投信

## (2) つみたてNISA

30年1月より「つみたてNISA」制度が開始されたことにもない、お客さまの安定的な資産形成に向けた投資の裾野拡大に取り組んでおります。つみたてNISAの対象となる商品ラインナップにノーロード（販売手数料無料）のファンドを5商品選定し、投資の経験がないお客さまにも気軽に資産形成を始めていただけるようきっかけづくりを推進しております。

### ■ 30年5月末現在のつみたてNISAの対象商品

種類	商品名	運用会社
インデックスファンド	Funds-i 日経225	野村アセットマネジメント
	Funds-i 外国株式	野村アセットマネジメント
	つみたて8資産均等バランス	三菱UFJ国際投信
アクティブファンド	ひふみプラス	レオス・キャピタルワークス
	コモنز30ファンド	コモنز投信

## (3) 生命保険

一時払生命保険の提案について、相続対策商品として位置づけお客さまへの保障提案を推進していくにあたり、29年7月に2商品、8月に1商品、10月には2商品の一時払終身保険を採用しラインナップの充実をはかりました。

また、相続対策に資する保障提案のほかに、資産形成層から将来の老後資金準備に向けた資産運用のニーズにお応えするため、30年5月に一時払年金保険をラインナップに加え、新たに取扱いを開始しております。

### ■ 30年5月末現在の個人向け一時払生命保険のラインナップ

保険種類	商品名	保険会社	手数料開示
終身保険	ふるはーとJロードグローバル	住友生命保険	○
	プレミアプレゼント	第一フロンティア生命保険	○
	エブリバディプラス	明治安田生命保険	○
	しあわせ、ずっと	三井住友海上プライマリー生命保険	○
	やさしさ、つなぐ	三井住友海上プライマリー生命保険	○
変額保険	夢のプレゼント	日本生命保険	○
年金保険	あしたの、よろこび	三井住友海上プライマリー生命保険	○
	プレミアカレンシー・プラス2	第一フロンティア生命保険	○

## 2 商品のご提案

当行は、お客さまの取引経験、金融知識、資産状況、投資目的およびニーズに応じ、お客さまの利益を第一に考え、適切な商品の提案に努めております。

### (1) 商品提案と説明

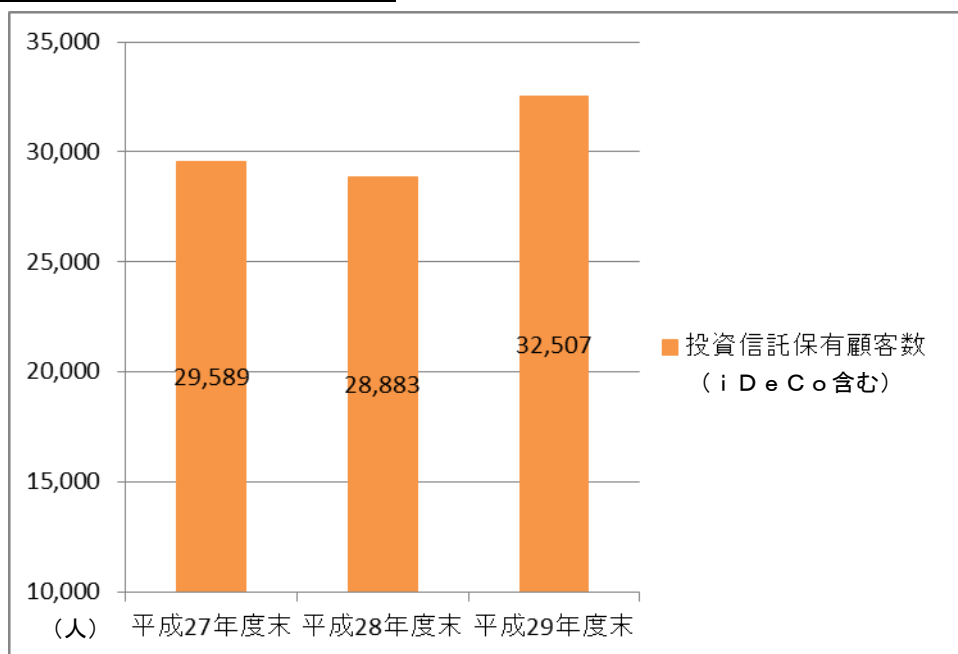
お客さまのライフプランの実現を支援するために、様々なニーズに応じた適切な商品やサービスのご提案を行っております。ご提案にあたりましては、取引経験、金融知識、資産状況等に最適な商品を選定します。

また、選定理由についても丁寧な説明を行い、十分にご理解いただけるよう努めております。

### (2) 投資信託保有顧客数の状況

こうした活動の成果として、当行を通じて投資信託を保有するお客さまは3,624名増加し、30年3月末における投資信託保有顧客数は32,507名となりました。

#### ■ KPI 「投資信託保有顧客数」



### (3) 投資信託販売残高の状況

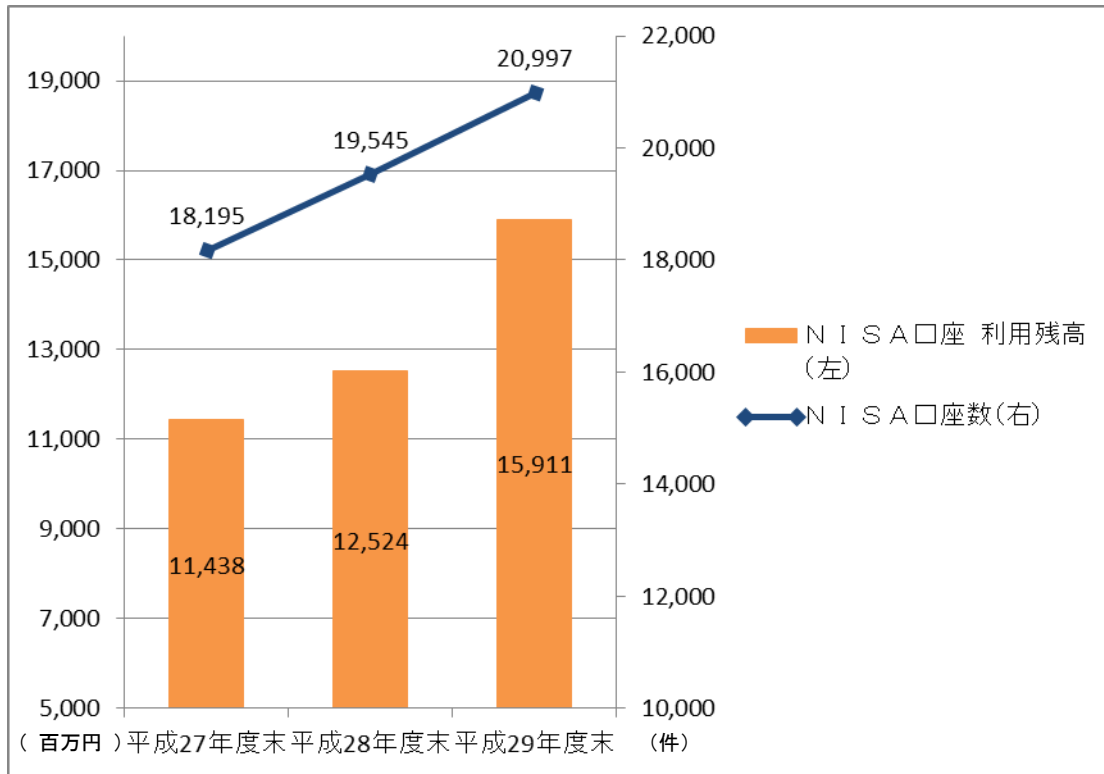
30年3月末における投資信託の累計残高は、3,522百万円増加し70,793百万円（前年同期比105.2%）となっております。

### (4) NISA口座およびNISA利用残高の状況

お客さまにとって税制面で優遇される少額投資非課税制度（NISA）を有効活用し、将来に向けた資産形成および資産運用をご提案しております。

当行を通じて開設していただいたNISA口座数は30年3月末において20,997件となり、NISA口座における投資信託の累計残高は、15,911百万円（前年同期比127.0%）となっております。

## ■ N I S A口座数およびN I S A利用残高

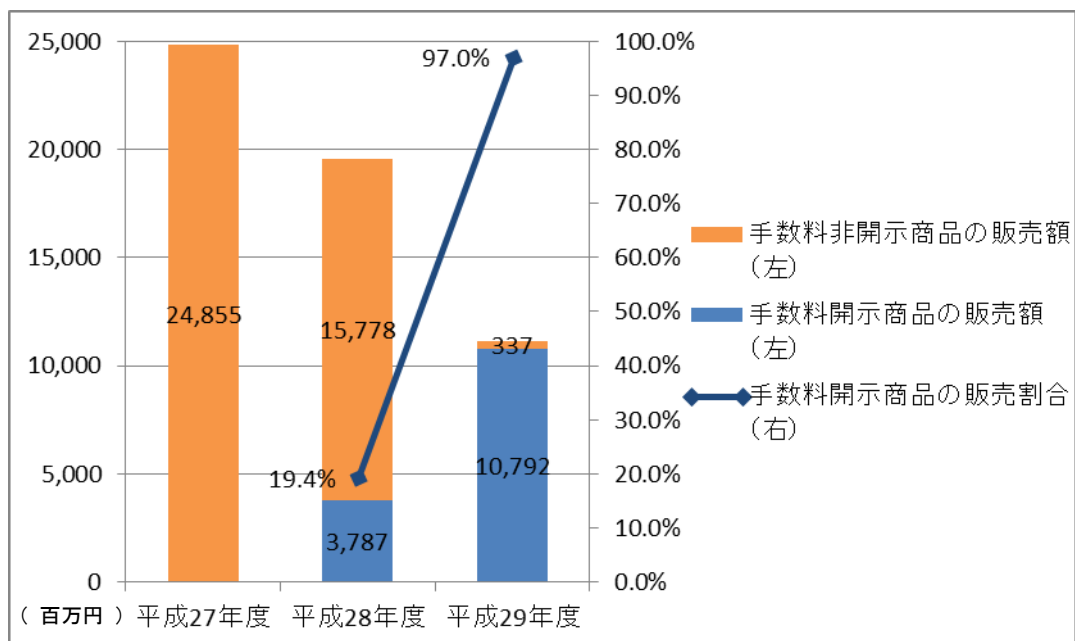


### (5) 生命保険商品の手数料開示

当行では生命保険商品の販売において、28年10月より生命保険会社から受け取る代理店手数料について開示を行っております。こうした活動の成果として29年度の一時払生命保険における手数料開示商品の販売割合は、97.0%と非常に高い水準となりました。

なお、30年5月末現在取り扱っている一時払生命保険商品においては、全商品を手数料開示の対象としております。(上記1(3)参照)

## ■ 一時払生命保険の販売額および手数料開示商品の販売割合



### 3 分かりやすい情報提供

当行は、お客さまの適切な投資判断に必要な情報を提供するとともに、分かりやすく丁寧な説明を心掛けております。

また、お客さまの保有資産の状況、市場動向などの情報を適時適切に提供し、継続的なコンサルティングの励行に努めております。

#### (1) お客さま向けセミナーの開催

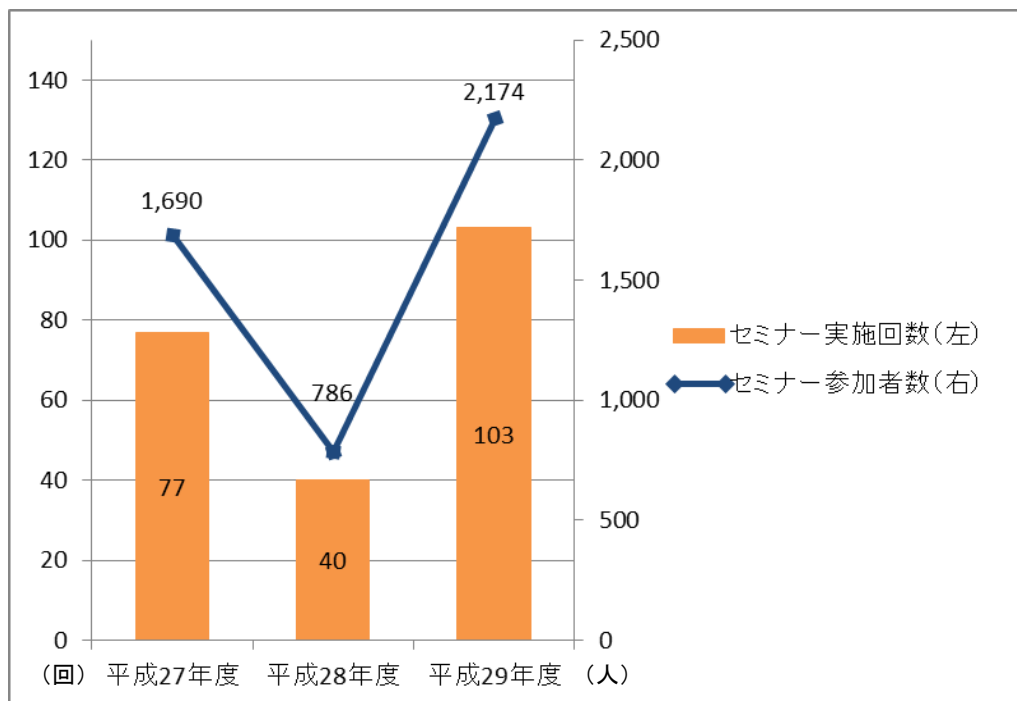
地域のお客さまの金融に関する知識の向上を支援するために、ライフプランやライフステージに応じた将来へのそなえをテーマとして、様々な情報提供をする各種ライフプランセミナーを開催しております。

#### (2) ライフプランセミナーの実施状況

当行が開催するライフプランセミナーは、幅広い年代のお客さまを対象とした長期投資セミナーをはじめ、シニア層を対象とした相続セミナーや職域やサークル単位を対象に中・小規模で開催するマネー講座など、様々なテーマに関する情報提供に取り組んでおります。

29年度の取組みにおいては、年間を通じて103回実施し、延べ2,174名のお客さまにご参加いただきました。

#### ■ K P I 「ライフプランセミナー等の実施回数」



#### 4 研修体系、行内評価制度の整備

当行は、人材育成の強化、研修体系の充実および各種専門資格の取得奨励に取り組んでおります。

また、当行職員によるお客さまの真のニーズと利益に適う業務姿勢、行動などを適切に評価しております。

##### (1) 各種研修会の実施

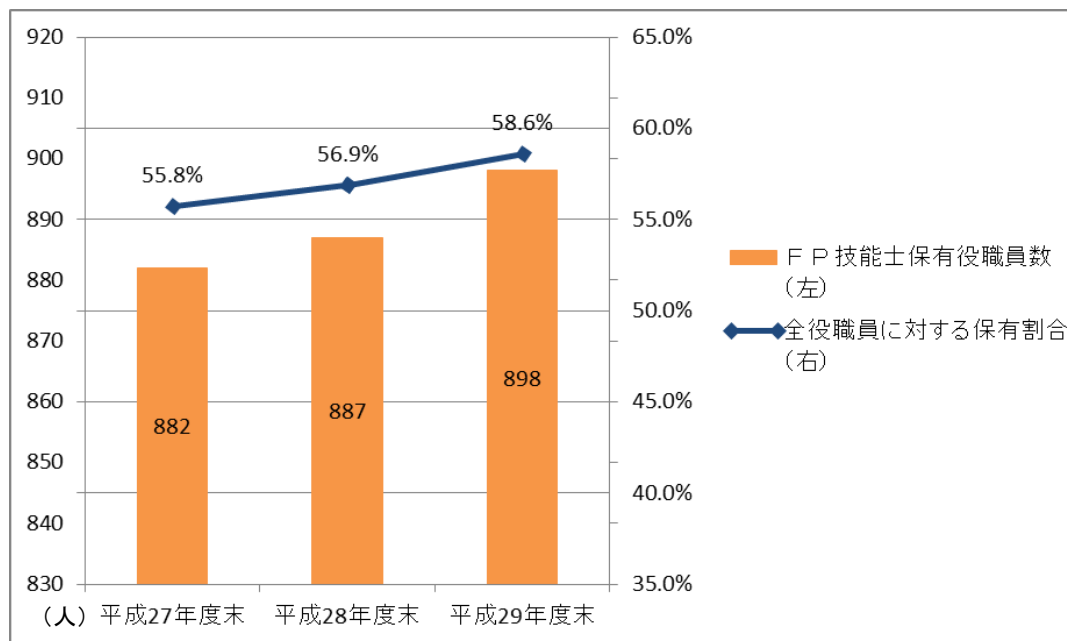
行内における階層・職務別の研修体系を構築し、各種研修会を実施しております。研修会では、お客さまの安定的な資産形成に資する長期投資に向けたニーズ喚起や、最適な商品の提案手法を共有し、お客さま本位の業務運営の徹底をはかっております。

##### (2) 各種専門資格の取得奨励・取組強化

職員の専門知識、スキルの向上をはかるために自己啓発を促し、各種専門資格の取得を奨励しております。30年3月末におけるファイナンシャル・プランニング技能士(1・2級)を保有する役職員の数は、898名(パート職員を除く。)となりました。

これは、全役職員に対して58.6%の保有率となります。

#### ■ KPI 「ファイナンシャル・プランニング技能士(1・2級)の保有者数



(以 上)