

2023年9月29日

2022年度お客さま本位の業務運営に関する取組状況および お客さま本位の業務運営方針に基づく2023年度の行動計画について

株式会社秋田銀行（頭取 新谷 明弘）では、お客さまに対するより良い金融商品・サービスの提供を促進する観点から、「お客さま本位の業務運営取組方針」（以下、「取組方針」という。）を制定しております。

このたび、2022年度の取組状況について公表をするとともに、取組方針に基づく2023年度の行動計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1 公表内容

- (1) お客さま本位の業務運営取組方針
- (2) 2022年度お客さま本位の業務運営に関する取組状況
- (3) お客さま本位の業務運営方針に基づく2023年度の行動計画
- (4) 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

※ なお、取組状況、行動計画については当行ホームページにてご覧いただけます。

URL : https://www.akita-bank.co.jp/news/news_abank/honi_gyoumu/

2 公表日

2023年9月29日

(以 上)

お客様のライフパートナーに

- 秋田銀行では、「お客様の思い描く将来の実現を、生涯にわたって支えるライフパートナーになる」という考えのもと、お客様の資産形成、運用関連業務に関する方針として「お客様本位の業務運営に関する取組方針」を制定し、実践しております。
- 具体的な行動計画と取組みを表す指標〔K P I〕、その結果については年度ごとに公表しております。

お客様本位の業務運営取組方針

1 お客様の最善の利益の追求

お客様の立場に立った最良の提案を行うため、常に専門知識の研鑽に努めるとともに、誠実、公正に業務を行います。

2 利益相反の適切な管理

当行の利益を優先するような営業活動が行われ、お客様の利益が損なわれることがないように、適切な管理を行います。

3 手数料等の明確化

商品・サービスの提案、販売および解約にあたり、お客様からご負担いただく手数料およびその他の費用について、ご理解いただけるように分かりやすくていねいに説明いたします。

4 重要な情報の分かりやすい提供

お客様から十分ご理解いただいたうえで金融商品をお選びいただけるように、商品やサービスに関する情報を充実させるとともに、分かりやすくていねいに説明いたします。

5 お客様にふさわしいサービスの提供

お客様の資産状況、取引経験、知識および取引目的・ニーズを十分に把握し、お客様にとって最適な商品・サービスを提案いたします。

6 職員に対する適切な動機づけの態勢

お客様本位の業務運営を定着させていくため、職員に対する適切な動機づけを行ってまいります。

- 2022 年度お客さま本位の業務運営に関する取組状況
- お客さま本位の業務運営方針に基づく 2023 年度の行動計画
- <あきぎん>重要情報シート（金融事業者編）
- 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

（以 上）

2022年度 お客さま本位の業務運営に関する取組状況

秋田銀行では、「お客さまの思い描く将来の実現を、生涯にわたって支えるライフパートナーになる」という考えのもと、お客さまの資産形成、運用関連業務に関する方針として「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を制定し、実践しております。この取組みを表す指標〔KPI(注)〕と結果については、年度ごとに公表しております。

(注) KPI…「Key Performance Indicator」の略称



- 秋田銀行では、お客さまの最善の利益の追求を第一に考え、お客さまの資産状況・取引経験・知識・取引目的・ニーズ等の情報を蓄積するとともに、お客さまの将来に向けた想いやニーズに寄り添ったコンサルティング（＝お客さま本位の提案プロセス）に取り組んでおります。
- このうち、投資信託につきましては、中長期分散投資を基本とするお客さまの資産形成の実現をサポートしており、投資信託を保有されるお客さまや積立投資信託、NISA、iDecoをご利用いただいているお客さまは増加傾向にあります。
- 今後もライフプラン等を踏まえたポートフォリオの形成支援、適時適切なフォローアップを実施してまいります。

指標（KPI）

1

2

3

5

9

- ・利益相反とは、秋田銀行（秋田銀行のグループ会社を含む）とお客さまの間でお互いの利益が相反する状況をいいます。
- ・秋田銀行では、利益相反管理方針を制定し、ご購入してから短期間で売却した取引、短期間で他の商品に乗り換えた取引、ご融資しているお客さまとの取引など利益相反となる可能性のある対象取引を特定し、本部においてモニタリングを行うなど適切な管理を行っております。

- ・秋田銀行では、投資信託の販売手数料について、下表のとおり投資対象ごとに統一したシンプルな体系としております。
- ・お客さまの資産形成に向けた取組みをサポートするため、中長期分散投資に適したバランスファンドの手数料につきましては、投資金額やご購入方法（対面・インターネット）を問わず購入手数料を無料としております。

■投資信託の対面販売における手数料

投資対象	販売手数料（消費税込）
バランスファンド	無料
株式ファンド	無料
	2.20%

- ・非対面取引であるインターネットバンキングを利用した投資信託販売につきましては、手数料を対面販売の30%割引（積立投信を除く）に設定し、お客さまがご利用しやすい手数料体系としております。

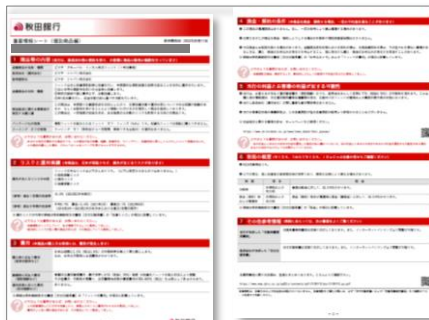
- 秋田銀行では、お客さまからニーズに合った商品を選択いただけるよう、お客さまの投資経験・金融知識等を踏まえながら、誤解を招くことのない情報提供に努めております。
- 投資信託や生命保険など、複雑またはリスクの高い商品をご提案する場合は、「重要情報シート（個別商品編）」を活用してご説明するとともに、金融商品のリスクや手数料を商品横断的に比較してお示しすることで、お客さまにご納得いただけるよう努めております。
- 投資経験が浅い、または、投資が初めてのお客さまにつきましては、投資目的や資産運用ニーズ等を十分に把握したうえで、リスク許容度に応じた適切な商品やサービスのご提案を行っております。

■重要情報シート(金融事業者編、個別商品編)、資産運用商品ラインナップ（イメージ）

重要情報シート
(金融事業者編)



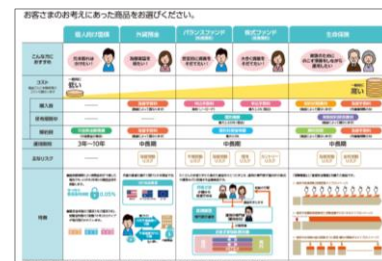
重要情報シート(個別商品編)
[投資信託]



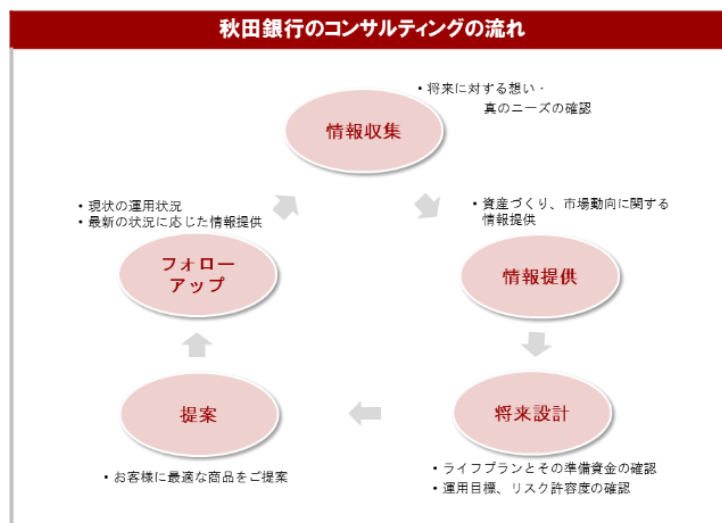
重要情報シート(個別商品編)
[生命保険]



資産運用商品ラインナップ



- 秋田銀行では、お客さまの将来に対する想い・ニーズをお聞きし、ライフプランの実現に向けた最適なコンサルティングを行っております。



- お客さまの多様なニーズにお応えするため、パンフレット・デジタルツール等を用いてライフプランニング、年金受給額の試算などを行い、ライフプランの実現に必要な準備資金をご確認いただいております。

目標額の確認

スマホによる年金受給額の試算

セカンドライフに向けた資産形成方法の確認

スマホによるライフプランニング

残高・運用状況の確認や振込・振替などができるスマホアプリ

あきぎんアプリ

- 商品選定にあたっては、お客さまのライフプランの実現をめざすことを目的とし、「長期・分散・積立」を軸とした安定的な資産形成・資産運用に資する商品を取り揃えております。

指標（KPI）

4

6

7

8

10

- 秋田銀行では、「ご契約からがスタート」と考えており、お取引の内容と合わせて、日々変化していくお客さまのライフプランや運用方針を定期的に確認させていただいております。特に、投資信託をご契約いただいているご高齢のお客さまに対しましては、管理職の行員がお客さまの健康状態・これまでの投資経験・今後の運用方針などを定期的に確認させていただいております。



- お客さまの資産形成に向けた取組みをサポートするため、資産形成や資産運用を学ぶことができるWebセミナーを開催しております。また、企業などに勤務するお客さま向けに、「ためる・ふやす・そなえる」といった資産形成をテーマに「マネー講座セミナー」を開催しております。

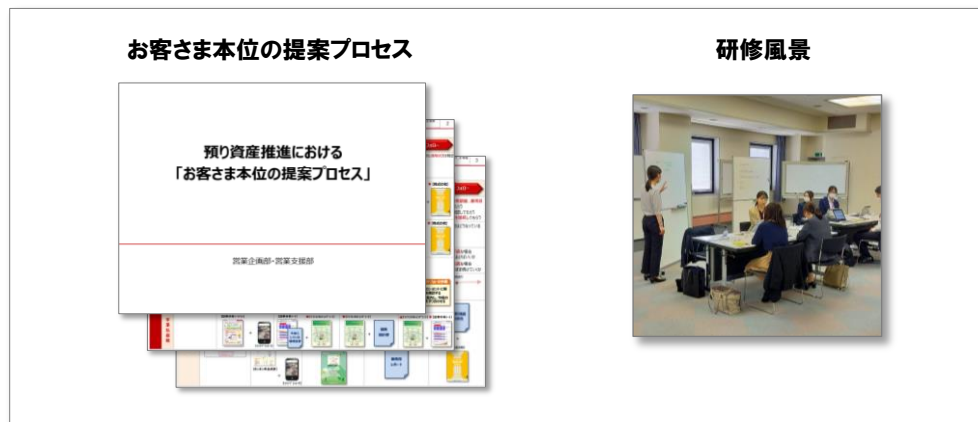
Webセミナー



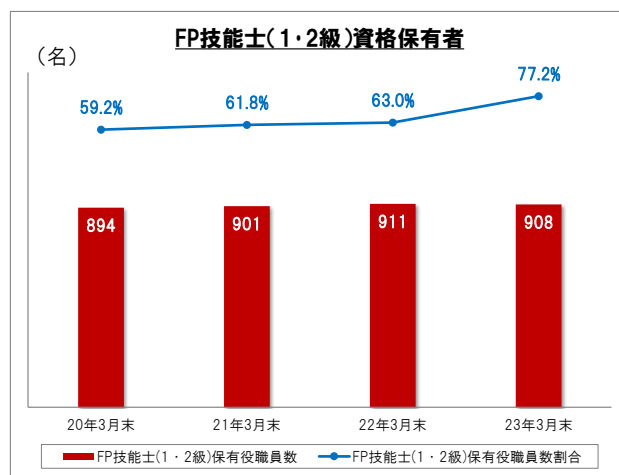
マネー講座セミナー



- 秋田銀行では、「お客さま本位の提案プロセス」を定め、お客さまサービス・対応の品質向上に向けた教育体制を整備しております。



- 高度なスキルと専門知識を有する人材を育成する観点から、FP資格を「コンサルティングの実践に必要な要件」として位置づけ、積極的なFP資格取得を奨励しております。FP技能士（1級、2級）の全職員に対する保有者の割合は下図のとおり増加傾向にあります。

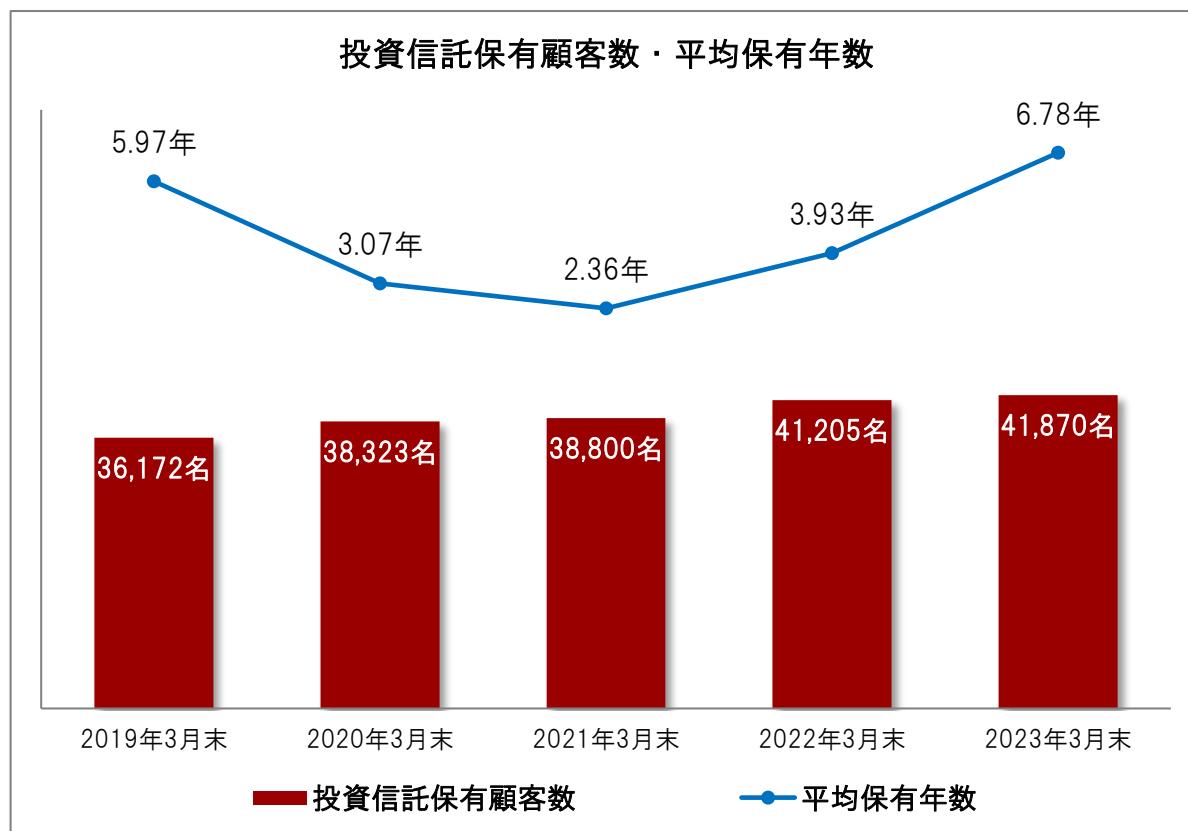


- ① 投資信託保有顧客数・平均保有年数
- ② 積立投信契約者数・積立投信振替額
- ③ N I S A口座数・i D e C o契約件数
- ④ 投資性商品の販売上位商品
- ⑤ 投資信託の運用損益別顧客比率 【共通K P I】
- ⑥ 投資信託預り残高上位20銘柄 【共通K P I】
- ⑦ 投資信託商品のリターン実績（コスト・リターン） 【共通K P I】
- ⑧ 投資信託商品のリターン実績（リスク・リターン） 【共通K P I】
- ⑨ 外貨建一時払保険の運用評価別顧客比率 【共通K P I】
- ⑩ 外貨建一時払保険商品のリターン実績（コスト・リターン） 【共通K P I】

（注）【共通K P I】は、2018年6月に金融庁が公表した「投資信託販売会社における比較可能な共通K P I」に基づく指標です。

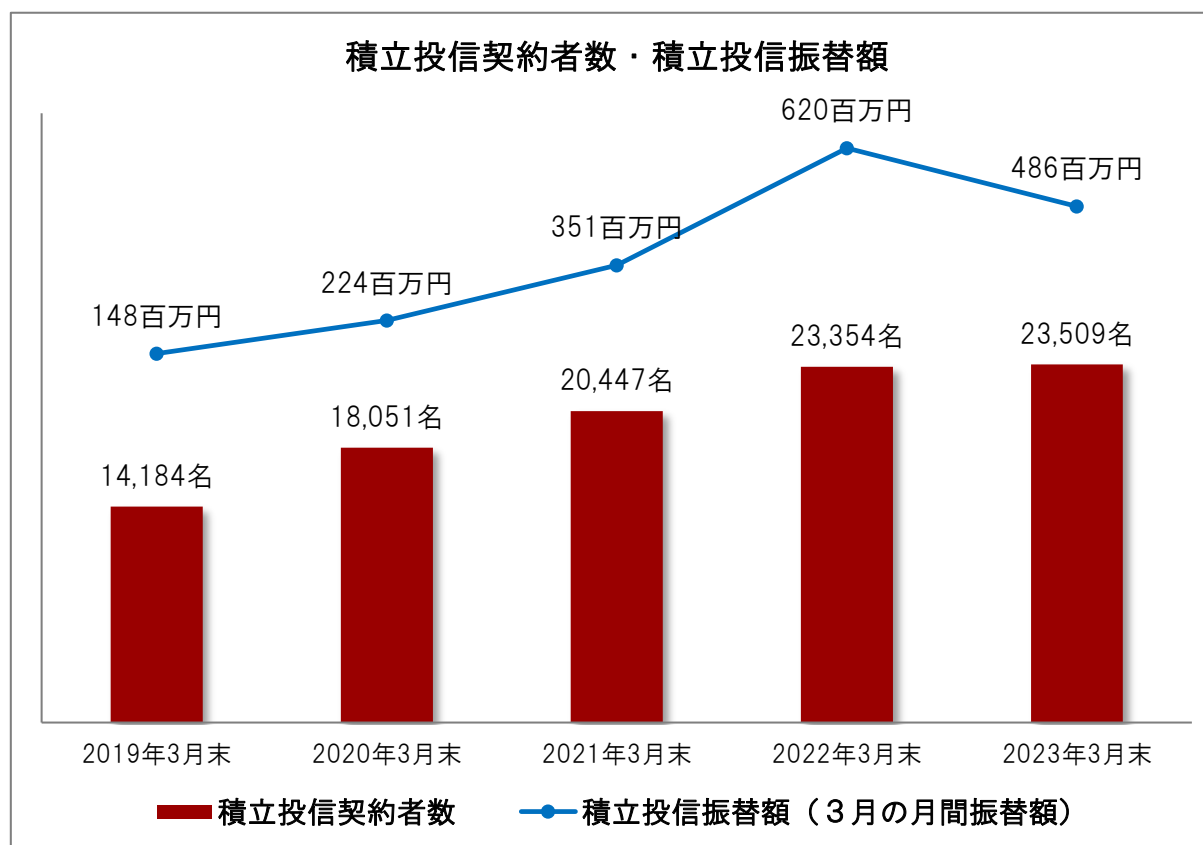
① 投資信託保有顧客数・平均保有年数

- 新たに資産形成・資産運用をはじめるお客さまの増加にともない、投資信託を保有されるお客さまの数は増加しております。
- 投資信託の平均保有期間は、市場動向に左右される面はあるものの、中長期の資産形成・運用支援の取組みにより長期化傾向にあります。



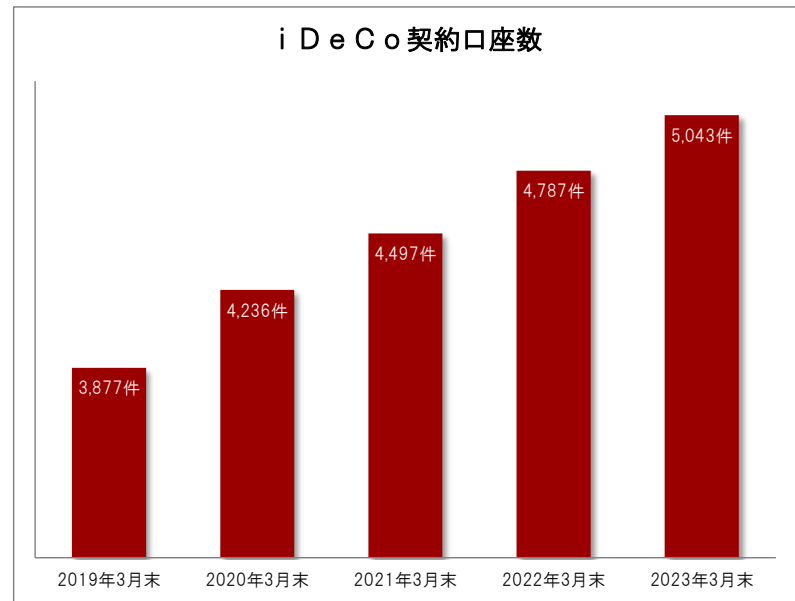
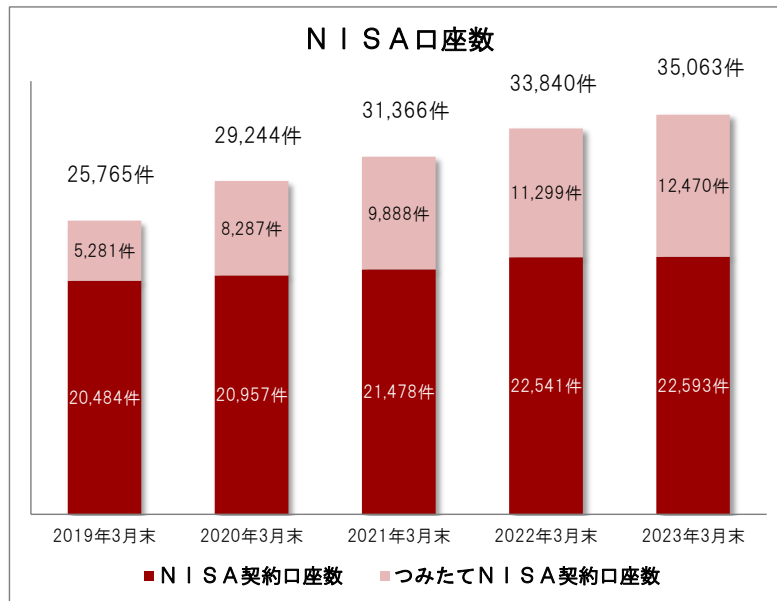
② 積立投信契約者数・積立投信振替額

- 積立投信をご契約されたお客さまの数は、前年に続き増加しておりますが、積立投信振替額は、期間設定積立投資信託契約の満期等を要因に減少いたしました。
- 秋田銀行では、お客さまのライフプラン実現のため、中長期的な資産形成に向けた積立投資による時間分散、資産分散等を今後もお提案してまいります。



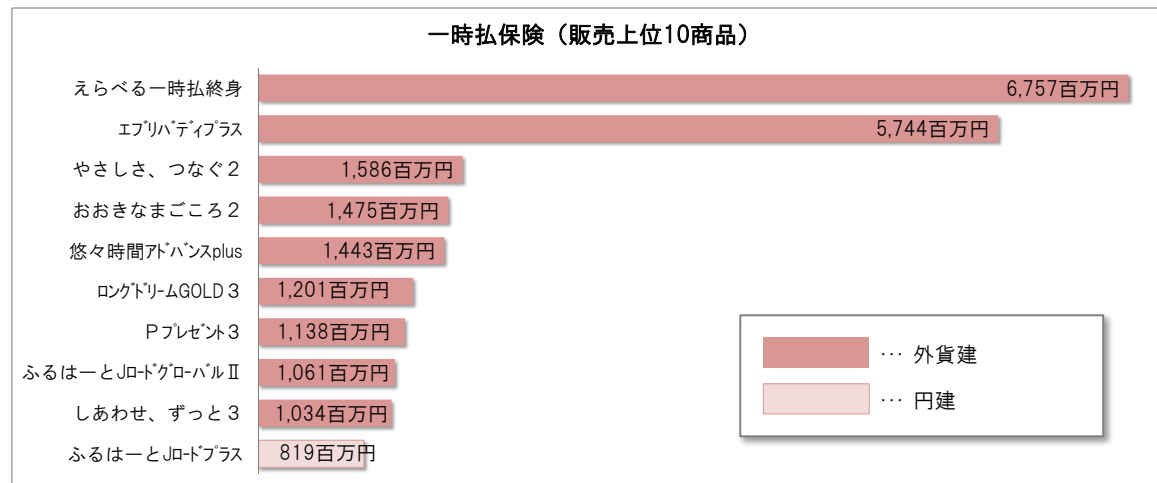
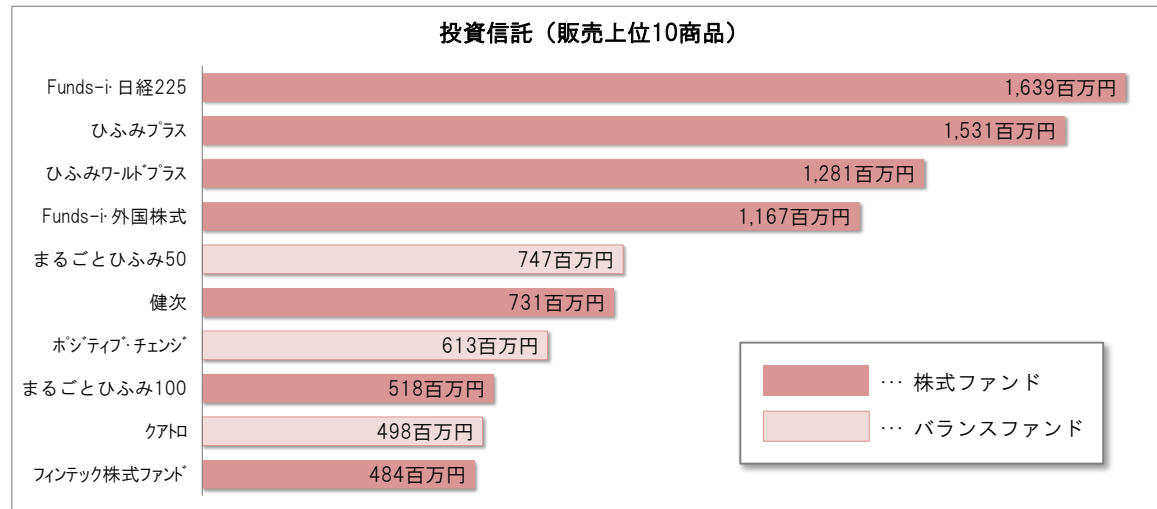
③ NISA口座数・iDeCo契約件数

- NISA制度を活用して新たに投資信託運用を行うお客さまが増えたことから、前年に続きNISA口座数は増加しております。
- 老後のライフプランの実現に向けてiDeCoを活用した資産形成を行うお客さまが増えたことから、iDeCo契約口座数は増加しております。

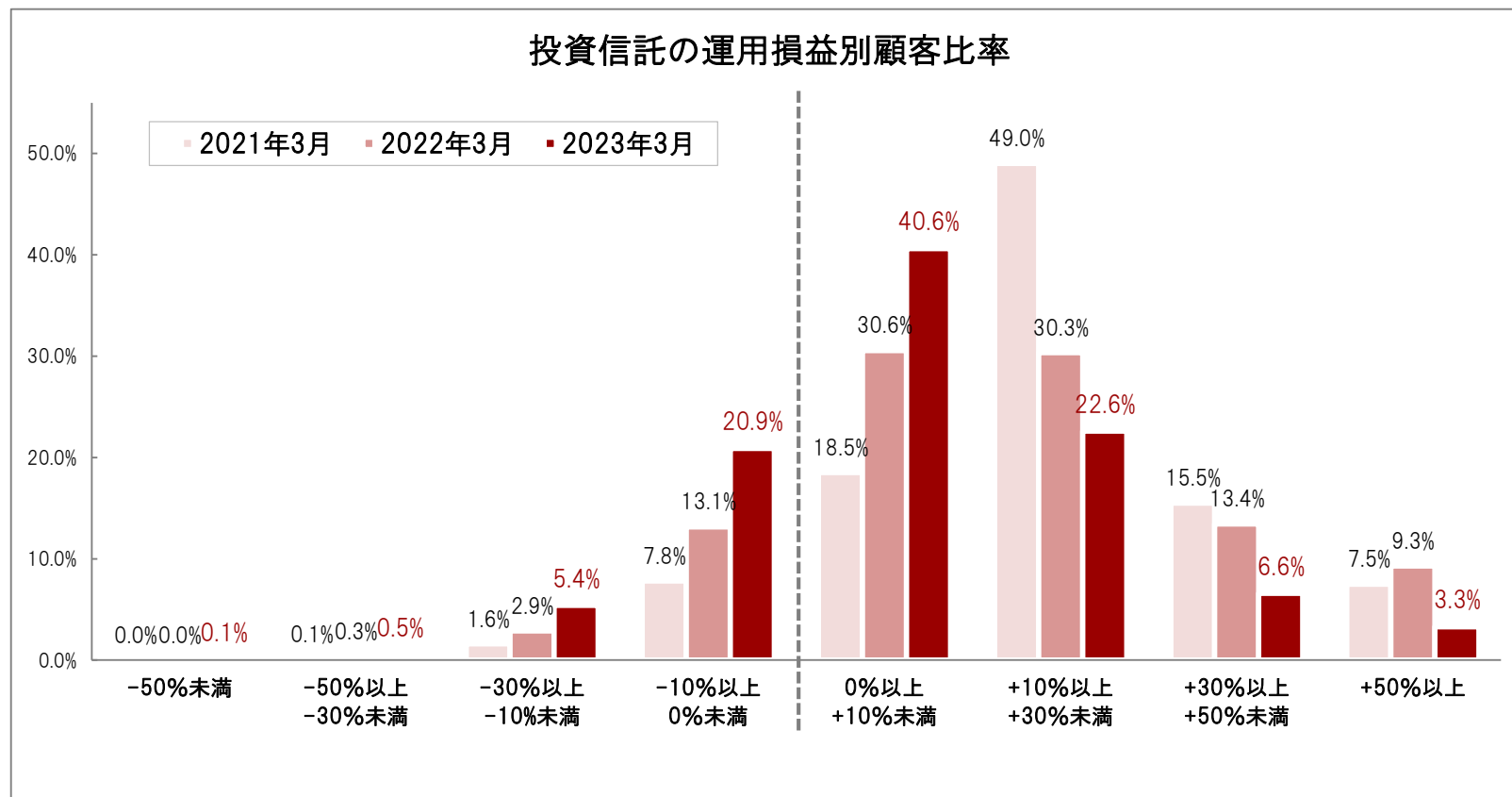


④ 投資性商品の販売上位商品

- 秋田銀行では、お客さまのニーズやライフイベントに応じた資産運用提案を行っております。



- 2023年3月末で投資信託を保有されているお客さまのうち、損益がプラスのお客さまの割合は、相場の変動を要因に前年度に比べて低下しておりますが、7割を超えています。



お客さまの損益がプラスの割合

2021/3末	2022/3末	2023/3末
90.5%	→ 83.6%	→ 73.1%

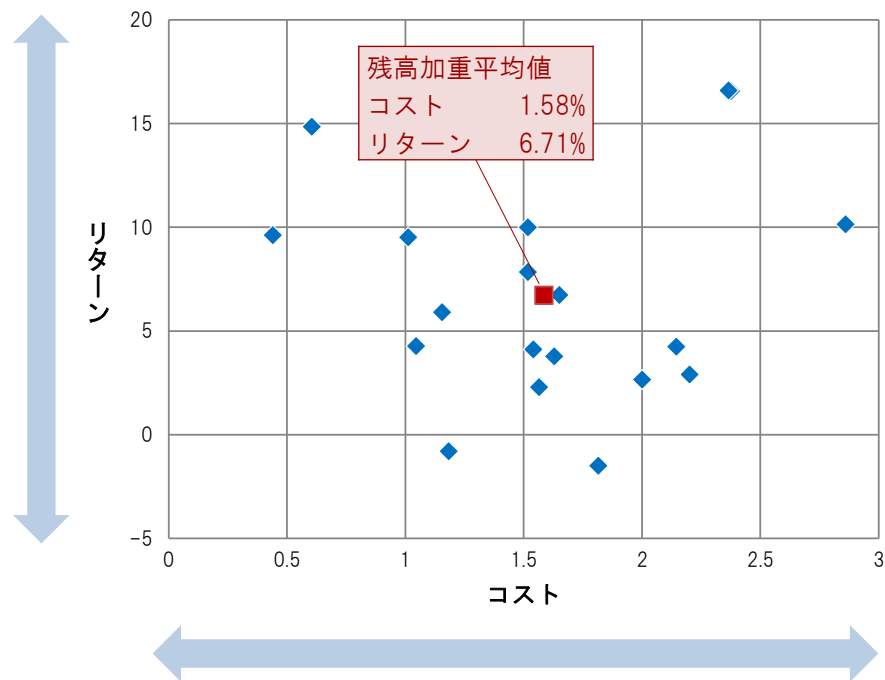
- 投資信託残高上位20銘柄については、相場変動等の影響により、前年度と比べてリターンが減少いたしました。
- ノーロードのインデックスファンド契約が増加していることからコストが低下いたしました。

(15・16ページ参照)

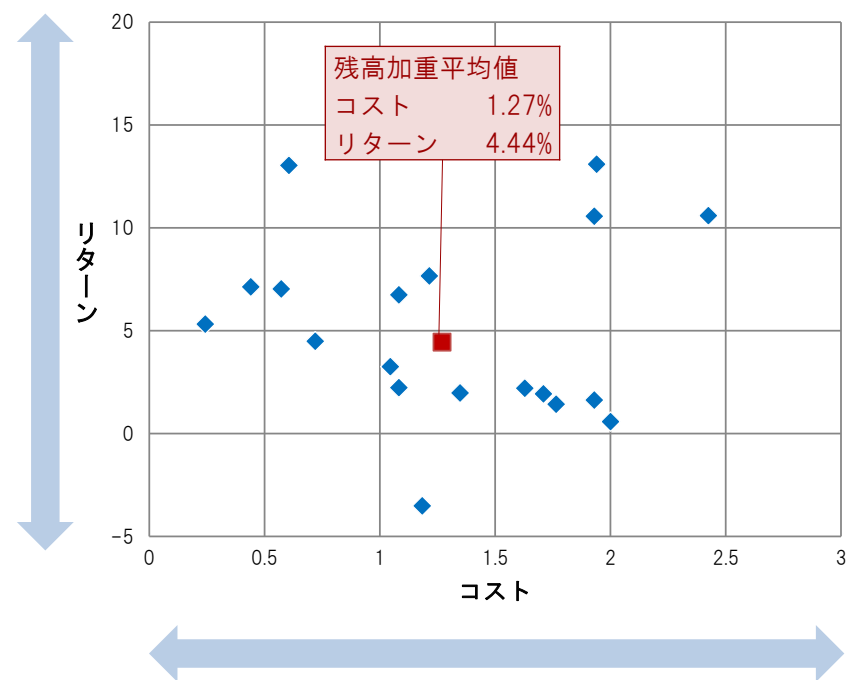
順位	銘柄名	コスト(%)	リスク(%)	リターン(%)
1	ひふみプラス	1.08	15.97	2.23
2	高金利先進国債券オープン（毎月分配型）	1.35	7.58	1.99
3	財産3分法ファンド（不動産・債券・株式）毎月分配型	1.05	9.16	3.25
4	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド	2.00	5.00	0.57
5	インデックスファンド225	0.57	17.06	7.03
6	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1年決算型）	1.94	21.45	13.09
7	野村インデックスファンド・外国株式	0.61	17.97	13.03
8	MHAM J-REIT インデックスファンド(毎月決算型)	0.72	14.85	4.48
9	トレンド・アロケーション・オープン	1.18	7.76	-3.52
10	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	2.42	16.30	10.59
11	グローバル・モビリティ・サービス株式ファンド（1年決算型）	1.93	27.04	10.56
12	ワールド・リート・オープン（毎月決算型）	1.71	21.39	1.92
13	グローバル・フィンテック株式ファンド	1.93	33.37	1.62
14	野村インデックスファンド・日経225	0.44	17.05	7.12
15	つみたて8資産均等バランス	0.24	10.59	5.32
16	アジア・オセアニア好配当成長株オープン（毎月分配型）	1.76	18.29	1.42
17	ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド（毎月分配型）	1.63	6.23	2.20
18	コモンズ30ファンド	1.08	16.70	6.74
19	D I A M世界好配当株オープン（毎月決算コース）	1.21	16.33	7.65
20	高金利先進国債券オープン（資産成長型）	1.35	7.57	1.96

- (注) 1 上位銘柄は設定後5年以上経過している投資信託を対象（現在募集停止している銘柄を含む）
 2 コストは、過去5年間の1年あたりの販売手数料率と信託報酬率の合計値を表示
 3 リスクは、過去5年間の月次リターンの標準偏差を年率に換算して表示
 4 リターンは、過去5年間のトータルリターンを年率に換算して表示

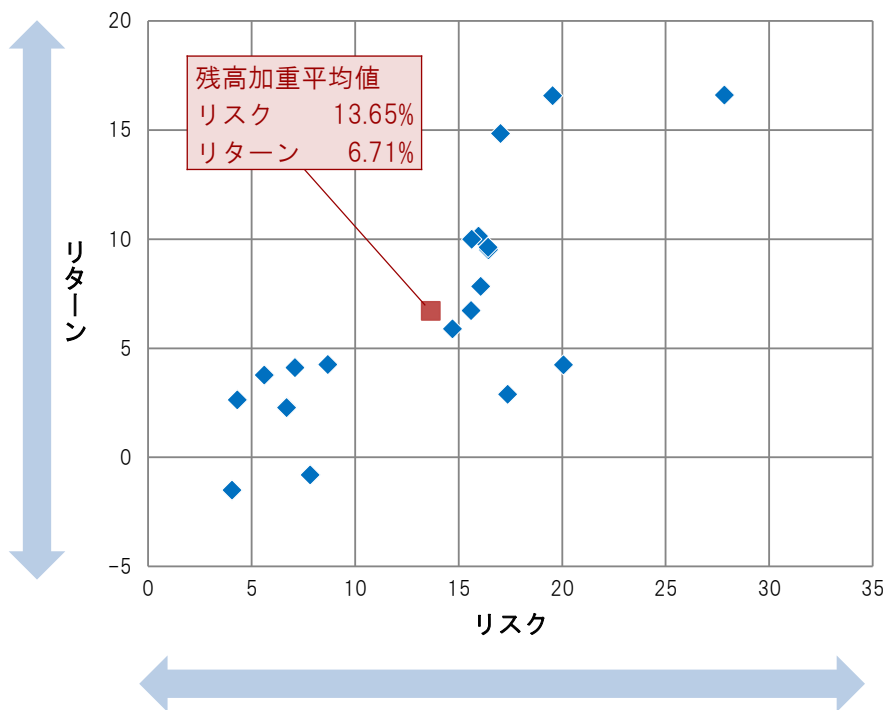
コスト・リターン（2022年3月末）



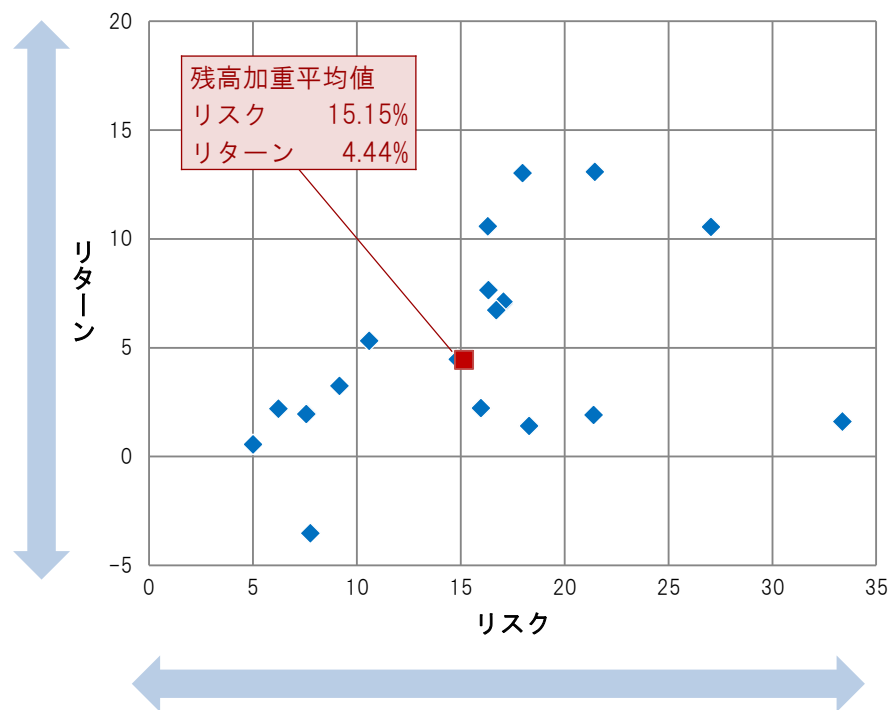
コスト・リターン（2023年3月末）



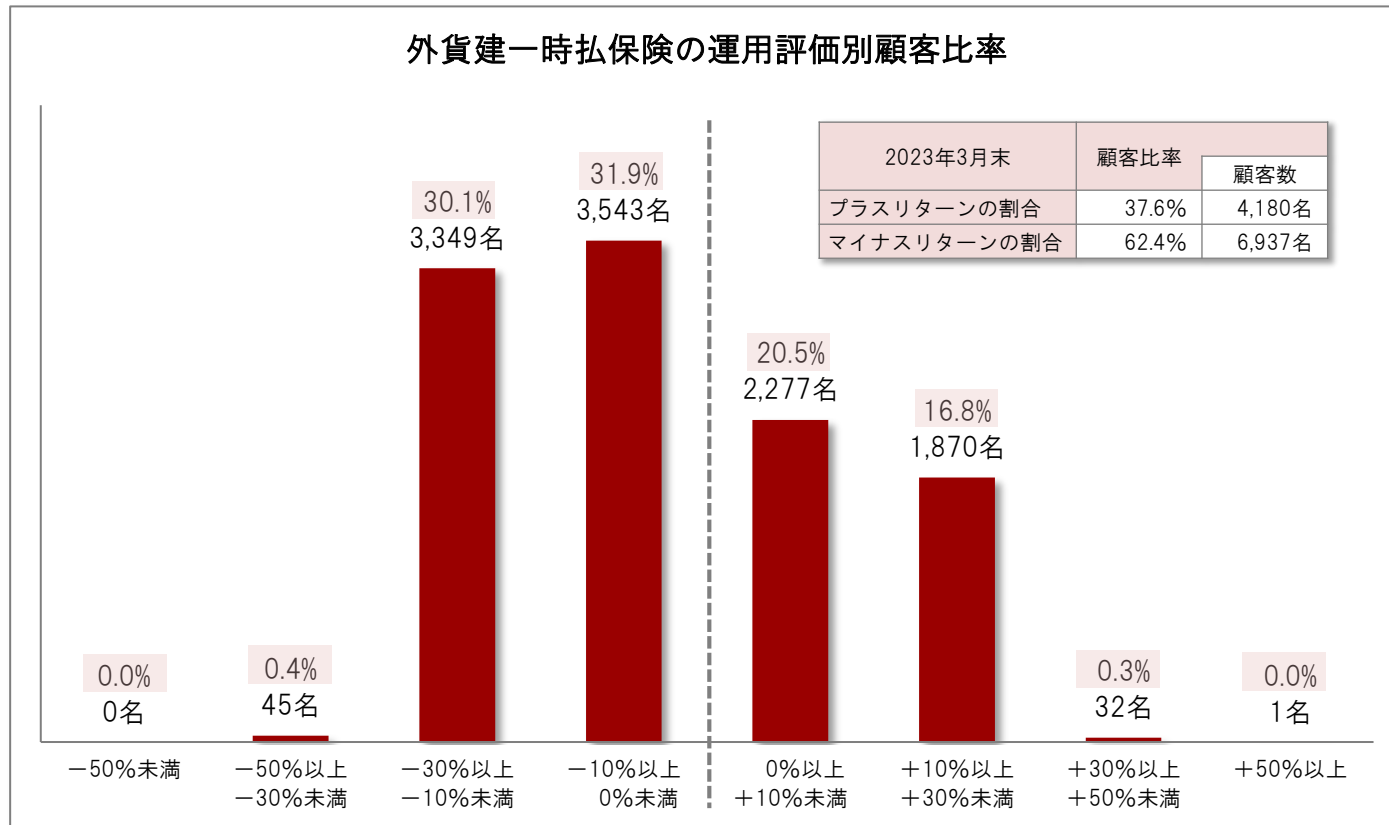
リスク・リターン（2022年3月末）



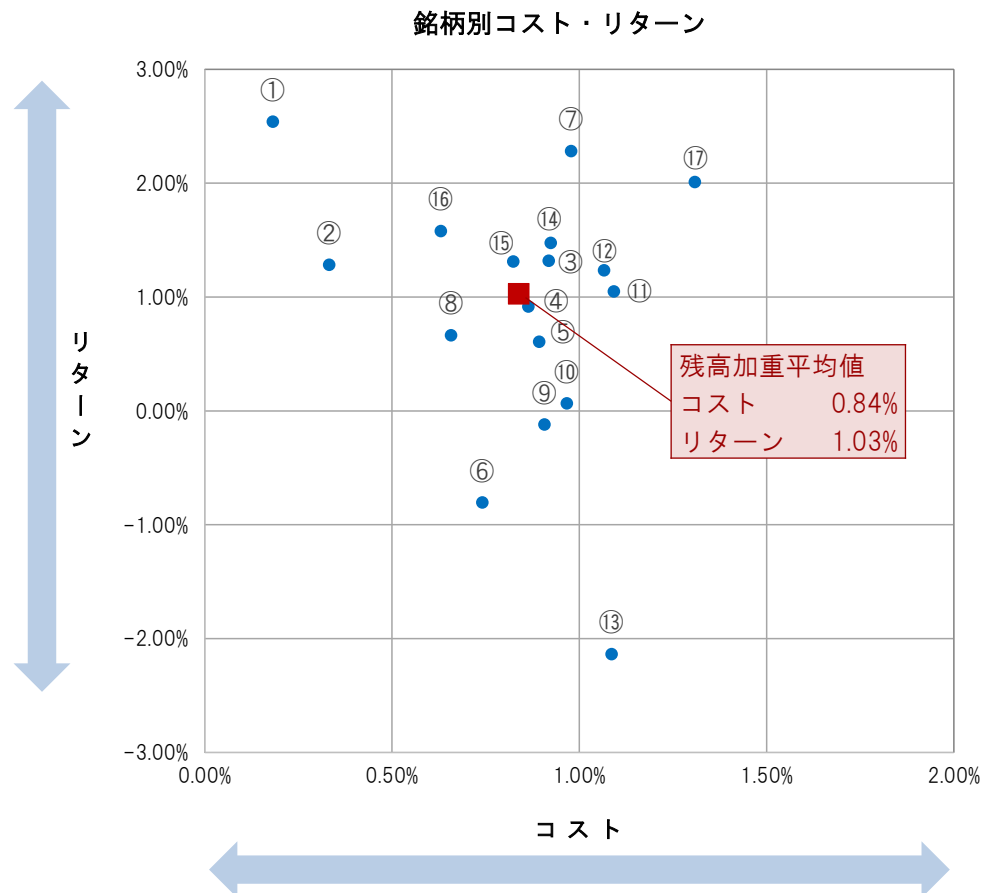
リスク・リターン（2023年3月末）



- 2023年3月末で外貨建一時払保険を保有されているお客さまのうち、損益がプラスのお客さまの割合は3割台となっております。



	商品名	コスト (%)	リターン (%)
①	アテナ	0.18	2.54
②	アテナ2	0.33	1.28
③	しあわせ、ずっと	0.92	1.32
④	たのしみ、ずっと	0.86	0.92
⑤	しあわせ、ずっとNZ	0.89	0.61
⑥	やさしさ、つなぐ	0.74	-0.80
⑦	ふるはーとJロードグローバル	0.98	2.28
⑧	プレミアレシーブ（外貨建）	0.66	0.66
⑨	プレミアジャンプ	0.91	-0.12
⑩	プレミアジャンプ・年金（外貨建）	0.97	0.07
⑪	プレミアジャンプ・終身（外貨建）	1.09	1.05
⑫	プレミアジャンプ2・年金（外貨建）	1.07	1.23
⑬	プレミアジャンプ2・終身（外貨建）	1.09	-2.14
⑭	プレミアプレゼント	0.92	1.48
⑮	ロングドリームGOLD	0.82	1.31
⑯	夢のプレゼント	0.63	1.58
⑰	外貨建・エブリバディプラス	1.31	2.01

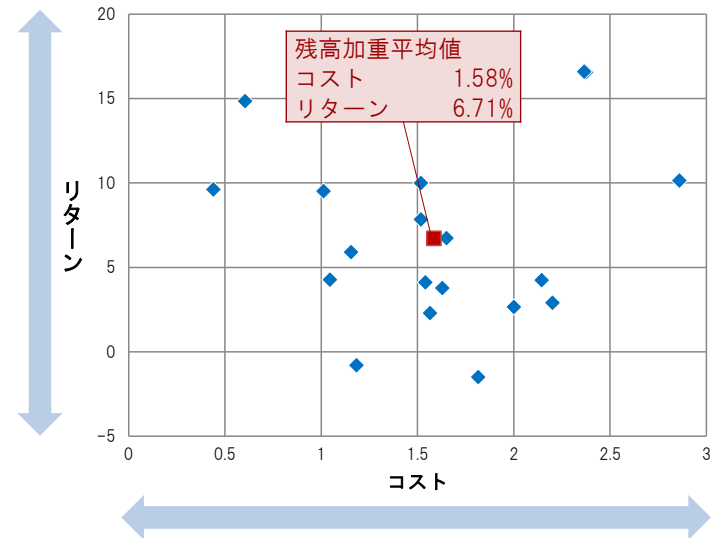


2022年3月末

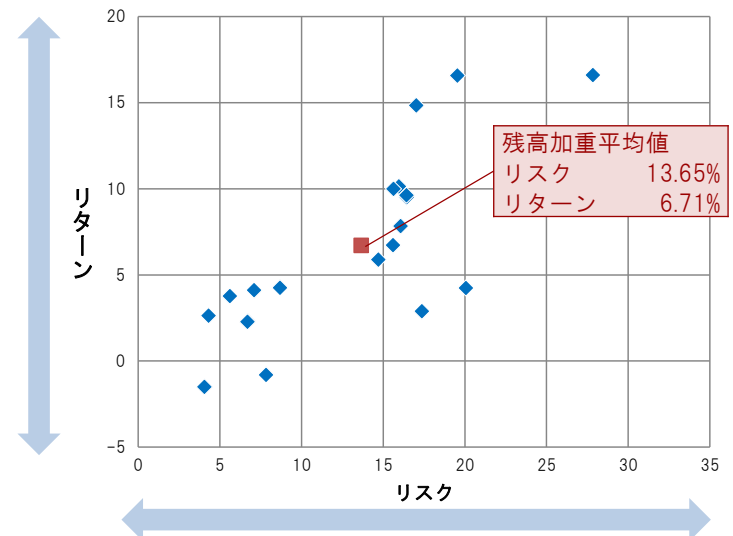
商品名		コスト (%)	リスク (%)	リターン (%)
①	ひふみプラス	1.52	16.07	7.83
②	高金利先進国債券オープン（毎月分配型）	1.56	6.70	2.31
③	財産3分法ファンド（不動産・債券・株式）毎月分配型	1.05	8.69	4.26
④	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド	2.00	4.31	2.64
⑤	MHAM J-REIT インデックスファンド（毎月決算型）	1.16	14.70	5.89
⑥	ワールド・リート・オープン（毎月決算型）	2.15	20.07	4.24
⑦	インデックスファンド225	1.01	16.44	9.51
⑧	トレンド・アロケーション・オープン	1.18	7.83	-0.80
⑨	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1年決算型）	2.38	19.54	16.57
⑩	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	2.86	15.96	10.14
⑪	グローバル・フィンテック株式ファンド	2.37	27.84	16.60
⑫	野村インデックスファンド・外国株式	0.61	17.02	14.84
⑬	アジア・オセアニア好配当成長株オープン（毎月分配型）	2.20	17.37	2.89
⑭	ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド（毎月分配型）	1.63	5.62	3.77
⑮	野村インデックスファンド・日経225	0.44	16.43	9.62
⑯	高金利先進国債券オープン（資産成長型）	1.56	6.69	2.28
⑰	D I A M世界好配当株オープン（毎月決算コース）	1.65	15.61	6.73
⑱	コモズ30ファンド	1.52	15.64	9.99
⑲	世界ソブリン債券・日本株ファンド（毎月分配型）	1.54	7.10	4.11
⑳	B A Mワールド・ボンド&カレンシー・ファンド（毎月決算型）	1.82	4.05	-1.50

- (注) 1 上位銘柄は設定後5年以上経過している投資信託を対象（現在募集停止している銘柄を含む）
 2 コストは、過去5年間の1年あたりの販売手数料率と信託報酬率の合計値を表示
 3 リスクは、過去5年間の月次リターンの標準偏差を年率に換算して表示
 4 リターンは、過去5年間のトータルリターンを年率に換算して表示

■コスト・リターン



■リスク・リターン



2021年3月末

	商品名	コスト(%)	リスク(%)	リターン(%)
①	ひふみプラス	1.52	15.38	13.32
②	高金利先進国債券オープン(毎月分配型)	1.56	6.20	0.93
③	MHAM J-REIT インデックスファンド(毎月決算型)	1.16	13.98	4.60
④	財産3分法ファンド(不動産・債券・株式)毎月分配型	1.05	8.66	5.95
⑤	インデックスファンド225	1.01	16.58	13.25
⑥	トレンド・アロケーション・オープン	1.18	7.25	-1.33
⑦	ワールド・リート・オープン(毎月決算型)	2.15	19.38	-1.18
⑧	グローバル・ロボティクス株式ファンド(1年決算型)	2.38	18.82	19.22
⑨	ビクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド	2.00	3.79	2.93
⑩	アジア・オセアニア好配当成長株オープン(毎月分配型)	2.20	17.65	8.03
⑪	ビクテ・アセット・アロケーション・ファンド(毎月分配型)	1.63	5.07	3.78
⑫	グローバル・ヘルスケア & バイオ・ファンド	2.86	15.93	8.55
⑬	高金利先進国債券オープン(資産成長型)	1.56	6.20	0.91
⑭	BAMワールド・ボンド & カレンシー・ファンド(毎月決算型)	1.82	4.13	-0.76
⑮	野村インデックスファンド・外国株式	0.61	17.13	12.72
⑯	東京海上・円建て投資適格債券ファンド(年2回決算型)	1.12	1.77	-0.17
⑰	DIAM世界好配当株オープン(毎月決算コース)	1.65	15.91	4.97
⑱	野村インデックスファンド・日経225	0.44	16.57	13.41
⑲	コモンズ30ファンド	1.52	15.52	12.87
⑳	世界ソブリン債券・日本株ファンド(毎月分配型)	1.32	7.54	3.90

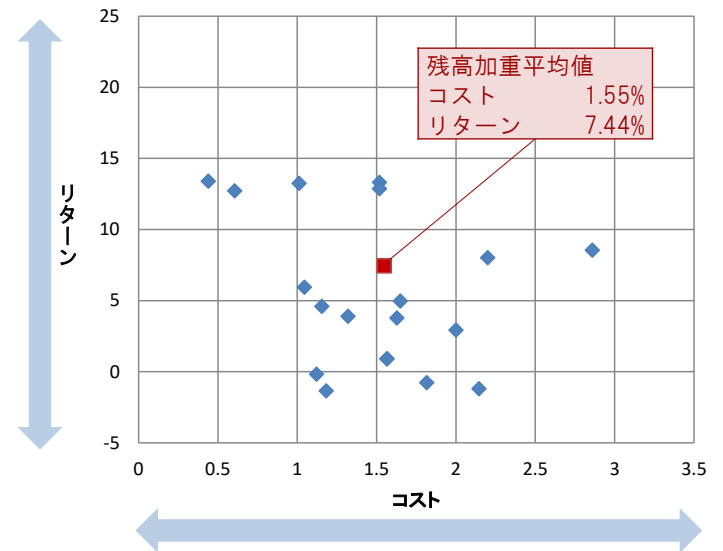
(注) 1 上位銘柄は設定後5年以上経過している投資信託を対象（現在募集停止している銘柄を含む）

2 コストは、過去5年間の1年あたりの販売手数料率と信託報酬率の合計値を表示

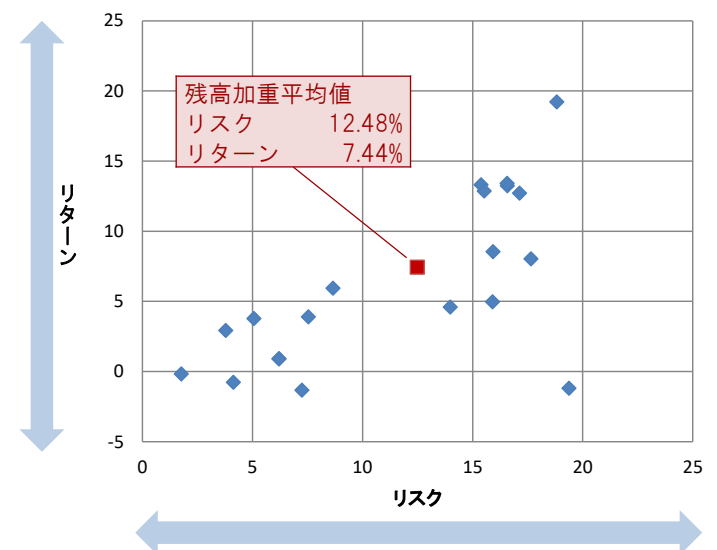
3 リスクは、過去5年間の月次リターンの標準偏差を年率に換算して表示

4 リターンは、過去5年間のトータルリターンを年率に換算して表示

■コスト・リターン



■リスク・リターン

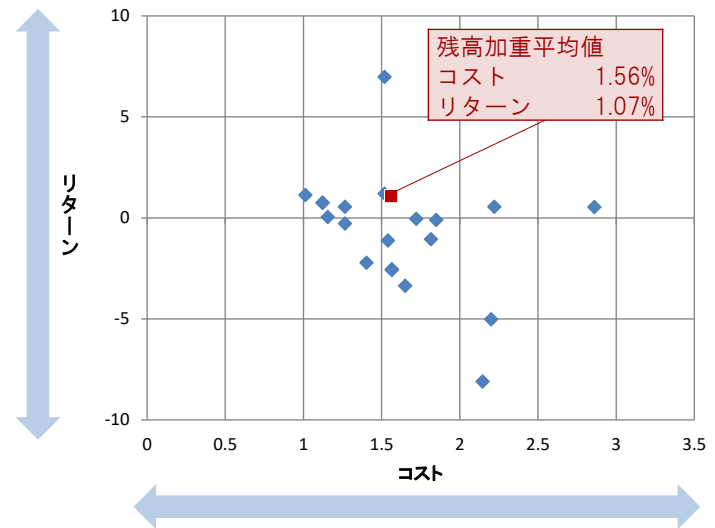


2020年3月末

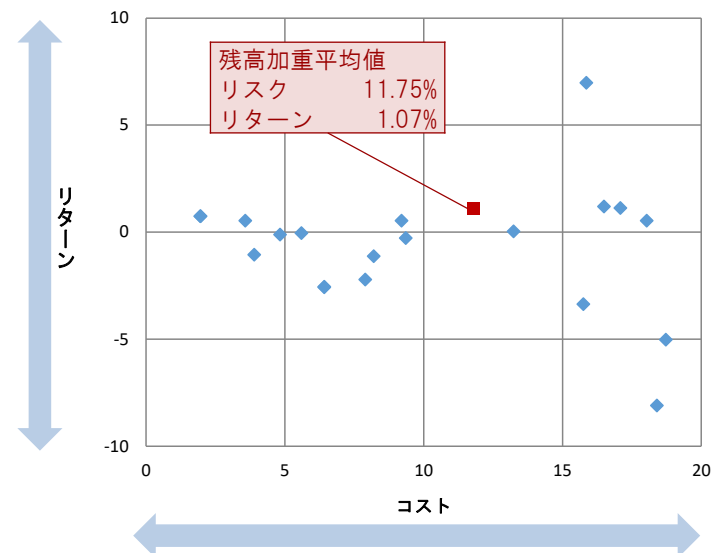
	商品名	コスト (%)	リスク (%)	リターン (%)
①	ひふみプラス	1.52	15.86	6.98
②	高金利先進国債券オープン（毎月分配型）	1.56	6.42	-2.55
③	トレンド・アロケーション・オープン	1.40	7.90	-2.22
④	財産3分法ファンド（不動産・債券・株式）毎月分配型	1.27	9.21	0.54
⑤	MHAM J-REIT インデックスファンド（毎月決算型）	1.16	13.24	0.04
⑥	ワールド・リート・オープン（毎月決算型）	2.15	18.40	-8.10
⑦	インデックスファンド225	1.01	17.09	1.13
⑧	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド	2.22	3.58	0.54
⑨	アジア・オセアニア好配当成長株オープン（毎月分配型）	2.20	18.73	-5.02
⑩	ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド（毎月分配型）	1.85	4.83	-0.11
⑪	高金利先進国債券オープン（資産成長型）	1.56	6.42	-2.58
⑫	BAMワールド・ボンド&カレンシー・ファンド（毎月決算型）	1.82	3.90	-1.06
⑬	東京海上・円建て投資適格債券ファンド（毎月決算型）	1.12	1.96	0.75
⑭	東京海上・円建て投資適格債券ファンド（年2回決算型）	1.12	1.97	0.75
⑮	コモンズ30ファンド	1.52	16.50	1.20
⑯	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	2.86	18.04	0.53
⑰	DIAM世界好配当株オープン（毎月決算コース）	1.65	15.76	-3.37
⑱	世界ソブリン債券・日本株ファンド（毎月分配型）	1.54	8.20	-1.12
⑲	スマート・ラップ・ジャパン（1年決算型）	1.72	5.60	-0.05
⑳	世界の財産3分法ファンド（不動産・債券・株式）毎月分配型	1.27	9.36	-0.28

- (注) 1 上位銘柄は設定後5年以上経過している投資信託を対象（現在募集停止している銘柄を含む）
 2 コストは、過去5年間の1年あたりの販売手数料率と信託報酬率の合計値を表示
 3 リスクは、過去5年間の月次リターンの標準偏差を年率に換算して表示
 4 リターンは、過去5年間のトータルリターンを年率に換算して表示

■コスト・リターン



■リスク・リターン



**お客さま本位の業務運営方針に基づく
2023年度の行動計画**



取組方針に基づく主な取組み

	取組方針	主な取組み（概要）	行動計画のページ
1	お客さまの最善の利益の追求	- お客さまのライフプランに合った最適な商品やサービスの提案 - お客さまの幅広いニーズに応えるコンサルティング力の継続的な向上	3～5
2	利益相反の適切な管理	- お客さまのニーズや利益に沿う適切な提案 - 本部による取引モニタリング等を通じた適切な管理	6
3	手数料等の明確化	「対面販売」「インターネット販売」毎の投資信託の手数料設定 - ご負担いただく手数料イメージとご提供するサービス	6～7
4	重要な情報の分かりやすい提供	- 重要情報シート、目論見書、商品概要書および各種レポートを活用した説明 - セミナーやマネー講座等を通じた積極的な情報発信	8～10
5	お客さまにふさわしいサービスの提供	- 投資目的やリスク許容度に応じた幅広い商品ラインナップ - 市場動向やお客さまの運用状況を踏まえたタイムリーなフォローアップ - お客さまサービスの品質維持・向上のためのモニタリング	11～12
6	職員に対する適切な動機づけの態勢	- お客さまの課題解決に向けた活動を対象とする評価体系 - 職員へ取組方針を定着・浸透させるための教育体制の整備	13～14

取組方針と取組みを表す指標【KPI】

取組方針	主な取組み	指標【KPI】
お客さまの 最善の利益の追求	・ お客さま本位の運用提案プロセスの実践 ・ 最適なポートフォリオ提案 ・ コンサルティング力の向上	①お客さま本位の取組方針の説明回数・・・P 3 ②ライフコンサルティングツール利用数・・・P 3 ③ポートフォリオ提案ツール使用率・・・P 4 ④スキルランク別行員数・・・P 5 ⑤投資信託保有顧客数・平均保有年数 ⑥積立投信契約者数・積立投信振替額 ⑦NISA口座数・iDeCo契約件数 ⑧投資信託の運用損益別顧客比率 ⑨外貨建一時払保険の運用評価別顧客比率
重要な情報の 分かりやすい提供	・ 重要情報シートを用いた説明 ・ 資産形成をサポートする積極的な情報発信	⑩重要情報シート使用状況・・・P 9 ⑪マネー講座セミナー実施数・・・P 10
お客さまに ふさわしいサービスの提供	・ 適時適切な商品選定 ・ タイムリーなフォローアップ ・ 適合性等のモニタリング	⑫投資性商品の販売上位商品 ⑬投資信託預り残高上位20銘柄 ⑭投資信託のリターン実績（コスト・リターン） ⑮投資信託のリターン実績（リスク・リターン） ⑯外貨建一時払保険のリターン実績（コスト・リターン）

中長期分散投資を軸としたお客さま本位の運用提案プロセス 【KPI①・②】

- 秋田銀行では、お客さまの資産状況・取引経験・知識・取引目的を踏まえ、お客さまのライフプランの実現に向けたコンサルティングを行ってまいります。

取組方針の説明

- 当行の取組方針をご説明させていただきます。

Step 1 お客さまへの情報提供

- 市場動向や資産づくりなどの情報提供をさせていただきます。
- 運用方法や将来の必要資金について情報提供させていただきます。

Step 2 お客さまの将来設計

- ライフプランとその準備資金をお聞かせください。
- 運用目標・リスク許容度などを一緒に確認させていただきます。

Step 3 ご提案・お申込

- お客さまに最適な商品をご提案いたします。

【当行の取組方針】



【市場動向・資産づくりなどの情報提供】



【運用商品のリスク・手数料比較】 特に投資経験が浅いお客さまには丁寧にご説明



【ライフイベントごとにかかるお金】



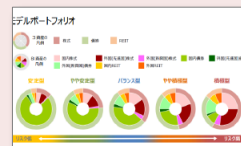
【ライフプランと準備資金の確認】



【運用目標・リスク許容度の確認】



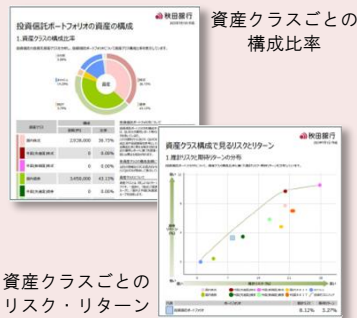
【モデルポートフォリオの紹介】



【運用目標に合わせた商品の選定】



【お客さまに最適な商品のご提案】



運用状況や市場動向などを
定期的にご案内



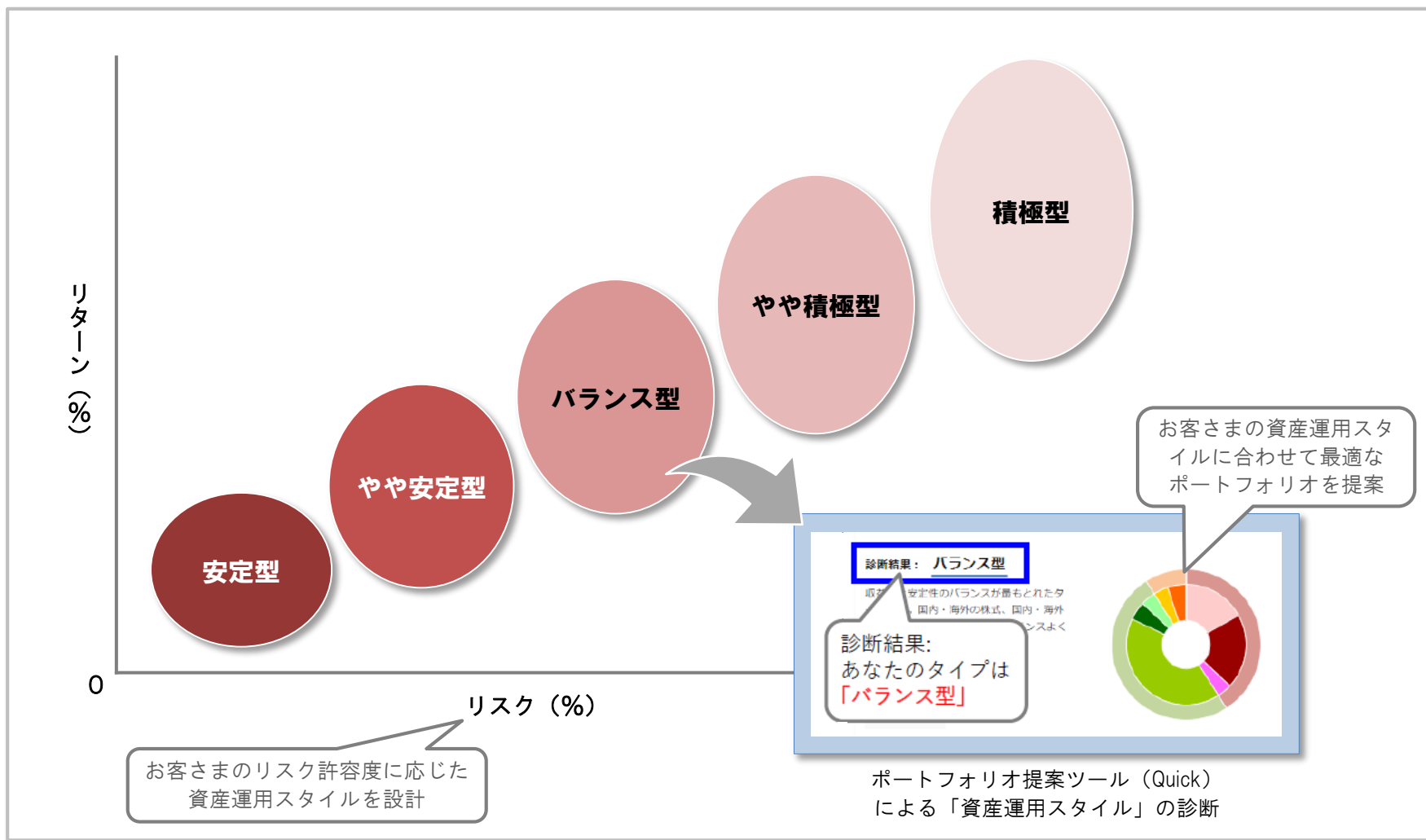
Step 4 フォローアップ

運用状況などを
ご自身でチェック

あきぎんアプリ

お客さまの最善の利益の追求を第一に考えたご提案 【KPI③】

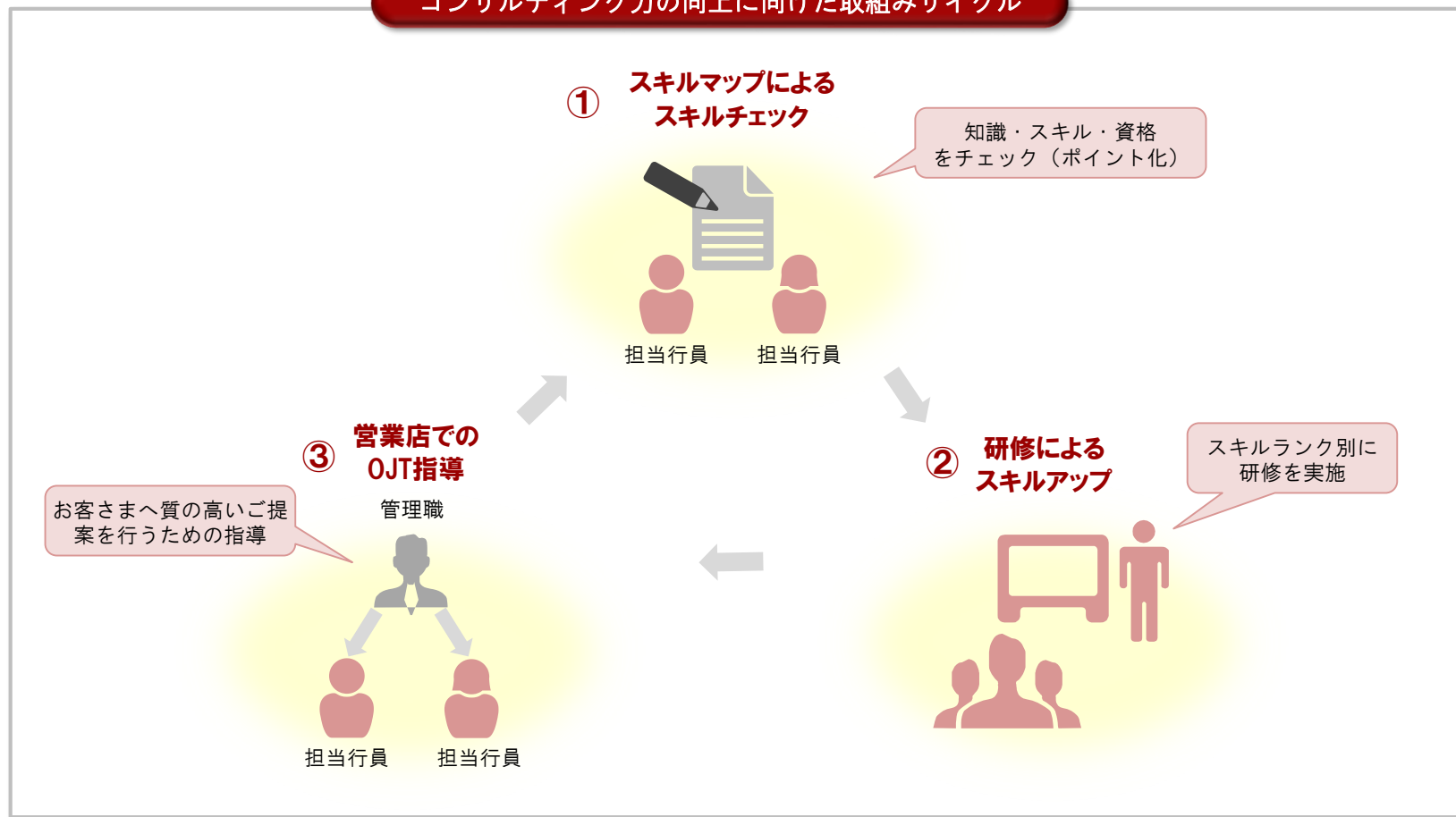
- 秋田銀行では、お客さまの実現したいライフイベント、イベントまでの運用期間、お客さまのリスク許容度をお聞きしながら、お客さまの資産運用スタイルに応じた最適なポートフォリオと商品をご提案してまいります。



コンサルティング力の向上 【KPI④】

- お客さまの幅広いニーズに最適なお提案ができるよう、コンサルティング力の継続的な向上をはかってまいります。
- コンサルティングに必要な知識・スキル・資格をポイント化してスキル判定（スキルマップ）を行い、スキル別に研修と営業店でのOJT指導を実施し、コンサルティング力の向上をはかってまいります。

コンサルティング力の向上に向けた取組みサイクル



利益相反の適切な管理

- ・利益相反とは、秋田銀行（秋田銀行のグループ会社を含む）とお客さまの間でお互いの利益が相反する状況をいいます。
- ・秋田銀行では、利益相反管理方針を制定しており、ご購入してから短期間で売却した取引、短期間で他の商品に乗り換えた取引、ご融資しているお客さまとの取引など利益相反となる可能性のある対象取引を特定し、本部においてモニタリングを行うなど適切な管理を行っております。

手数料等の明確化

- ・秋田銀行では、投資信託の販売手数料について、下表のとおり投資対象ごとに統一したシンプルな体系としております。
- ・お客さまの資産形成に向けた取組みをサポートするため、中長期分散投資に適したバランスファンドの手数料につきましては、投資金額やご購入方法（対面・インターネット）を問わず購入手数料を無料としております。

■投資信託の対面販売における手数料

投資対象	販売手数料（消費税込）
バランスファンド	無料
株式ファンド	無料
	2.20%

- ・非対面取引であるインターネットバンキングを利用した投資信託販売につきましては、手数料を対面販売の30%割引（積立投信を除く）に設定し、お客さまがご利用しやすい手数料体系としております。

ご負担いただく手数料イメージとご提供するサービス

- 秋田銀行では、投資信託・生命保険をご購入および保有していただく際にご提供するサービスの対価として、各種手数料をいただいております。（下表参照）
- これらの手数料につきましては、お客さまがニーズに応じた商品を選択できるよう適切な情報提供を行ってまいります。例えば、類似商品において、「対面・非対面の別」や「選択する通貨・コース」によって手数料が異なる場合は、その理由と手数料の内容をお示ししてまいります。
- 手数料については、契約締結前交付書面・目論見書・パンフレットなどで分かりやすくご説明してまいります。

手数料イメージ（投資信託の場合）

購入時手数料

投資信託を購入する際に、お客さまにご負担いただくものです。

手数料の支払先

販売会社
(当行)

運用管理費用（信託報酬）

あらかじめ定められた報酬率で日々計算され、投資信託財産から支払われます。また定められた割合で、当行・運用会社に配分されます。

手数料の支払先

販売会社
(当行)

委託会社
(運用会社)

受託会社

購入時手数料

投資信託へ
投資する資金

運用開始後

信託報酬 (運用管理費用)

投資信託
財産

ご負担いただく手数料とご提供するサービス

タイ ミング	手数料		ご提供するサービス例
	投信	生保	
ご購入時	販売手数料	契約初期費用	- お客さまの投資判断、ニーズに応じた商品選択のサポート - 市況等に関する情報提供 - お客さまニーズを確認するための将来設計・運用目標の作成支援 - お客さまの投資に関する経験・目的、金融資産等を踏まえた商品提案、重要事項の説明 - 契約に関する事務手続
	信託報酬	保険契約関係費用	- 投資信託 運用報告書等各種書類送付、口座内でのファンドの管理、購入後の情報提供 - 生命保険 お客さまの環境変化等を踏まえた将来設計と保障内容の確認

「重要情報シート」による情報提供

- 秋田銀行では、お客さまからニーズに合った商品を選択いただけるよう、お客さまの投資経験・金融知識等をふまえながら、誤解を招くことのない情報提供に努めてまいります。
- 投資信託や生命保険など、複雑またはリスクの高い商品をご提案する場合は、「重要情報シート（個別商品編）」を活用してご説明するとともに、金融商品のリスクや手数料を商品横断的に比較してお示しすることで、お客さまにご納得いただけるよう努めてまいります。

重要情報シート（金融事業者編）

- ・主に、初めてお取引いただくお客さまが金融事業者を選別する際の資料です。
- ・取扱商品・商品ラインナップの考え方および相談窓口が記載されています。

[illegible]

重要情報シート（個別商品編）

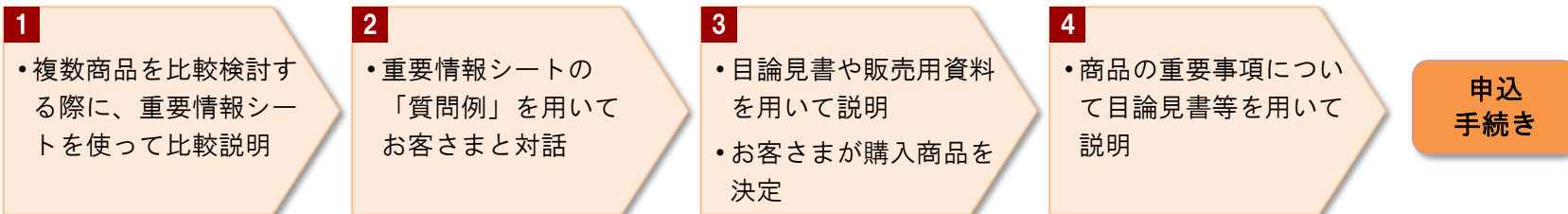
- 商品ごとに、想定されるお客さま層・リスクの内容や過去の収益率・費用などを記載しています。
- 複数の商品を横断的に比較していただけるよう共通フォームとしています。

[illegible]

重要情報シート（個別商品編）を用いたお客さまへのご説明 【K P I ⑩】

- 秋田銀行では、重要情報シート（個別商品編）をお客さまに対する簡潔な情報提供のほか、複数商品をご検討の際に比較を容易にするための資料として作成し、下図の流れでお客さまにご説明してまいります。

重要情報シート（個別商品編）を用いたご説明の流れ



商品提案時にご説明している重要情報シート

- 複雑またはリスクの高い商品をご提案する場合には、パンフレット等を併用して下記の項目を分かりやすくお示ししているほか、同種の商品内容と比較するなど、お客さまに商品の仕組みをご理解いただけるよう努めてまいります。

重要情報シート（個別商品編）でご説明する項目

商品の
目的や機能

想定される
購入層

提案する商品の
選定理由

リスクと
リターン

お客さまが
支払う費用

当行が
受け取る手数料

換金・解約
の条件

利益相反の
可能性

租税の概要
(NISA・iDeCoの対象有無)

複数の商品で構成されている商品の
比較情報（個別購入の可否含む）

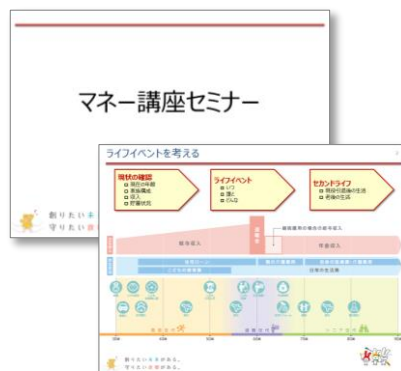
資産形成をサポートする積極的な情報発信 【KPI⑪】

- お客さまの資産形成に向けた取組をサポートするため、引き続き資産形成や資産運用を学ぶことができるWebセミナーや、企業などに勤務するお客さま向けに、「ためる・ふやす・そなえる」といった資産形成をテーマとする「マネー講座セミナー」を開催してまいります。

お客さま向け「マネー講座セミナー」

投資に対する「不安の払拭」や「投資に関する基本的な知識」、そして、「資産形成」などをテーマに開催してまいります。

セミナー内容（一部抜粋）



セミナーの様子

**お客さま向けウェブセミナー**

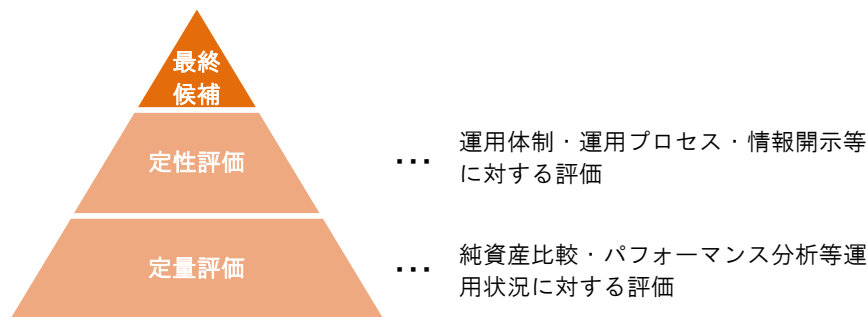
- 運用会社と連携して、ウェブで資産形成や資産運用を学ぶことができるセミナーを開催してまいります。
- 今後は対面セミナーの開催を増やし、お客さまに投資に関心を持っていただけるよう取組みを拡大してまいります。

投資信託の商品選定プロセス

お客さまの資産形成を支援し、お客さまの資産状況、取引経験、金融知識および取引目的・ニーズに合った商品をご提案するために、新たにファンドを導入する際ならびに定期的なモニタリングを行う際に、以下のファンド評価を実施のうえ選定を行ってまいります。

新規ファンド選定プロセス

- ・ ファンドを新規導入する際は、多数ある国内のファンドを資産カテゴリーごとに分類します。
- ・ 純資産比較・パフォーマンス分析等による「定量評価」を行い、運用体制・運用プロセス・情報開示等に関する「定性評価」を実施して、導入候補を絞り込みます。
- ・ 評価にあたっては、「投信評価会社」の評価データを活用するほか、運用会社から提供を受ける資料の精査・ヒアリング等を実施します。



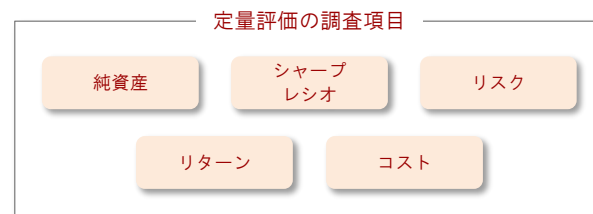
ファンドの継続的なモニタリング

- ・ 新規導入ファンド選定時と同様の定量評価と定性評価を実施し、お客さまの資産形成に資する商品かどうかを検証しています。
- ・ 検証結果は、当行が提供する商品の質を保つ取組みに活用しています。



定量評価

以下の項目を主に確認し、過去のパフォーマンス等を分析しています。



定性評価

主に以下の項目を確認し、優れたパフォーマンスが継続可能か、お客さまにふさわしいファンドかといった点を分析します。

運用体制	運用会社の経営の安定性・運用資産の規模・経営戦略等運用チームの人材や体制からもたらされる運用力
運用プロセス	投資哲学の明快度、投資戦略の実行可能性・経済合理性投資手法の独自性・継続性、リスク管理の妥当性
情報開示	運用体制・運用プロセスの開示姿勢、わかりやすさ標準的な形式以上の情報開示への積極性

～パフォーマンス等による定量評価とともに、定性評価も重視します～

ファンドが優れたパフォーマンスを継続するためには運用会社の強固なビジネス基盤、運用力を持続させるチーム体制、明快な投資哲学や継続性のある運用プロセス等が不可欠であるとの考えのもと、定性評価も重視します。

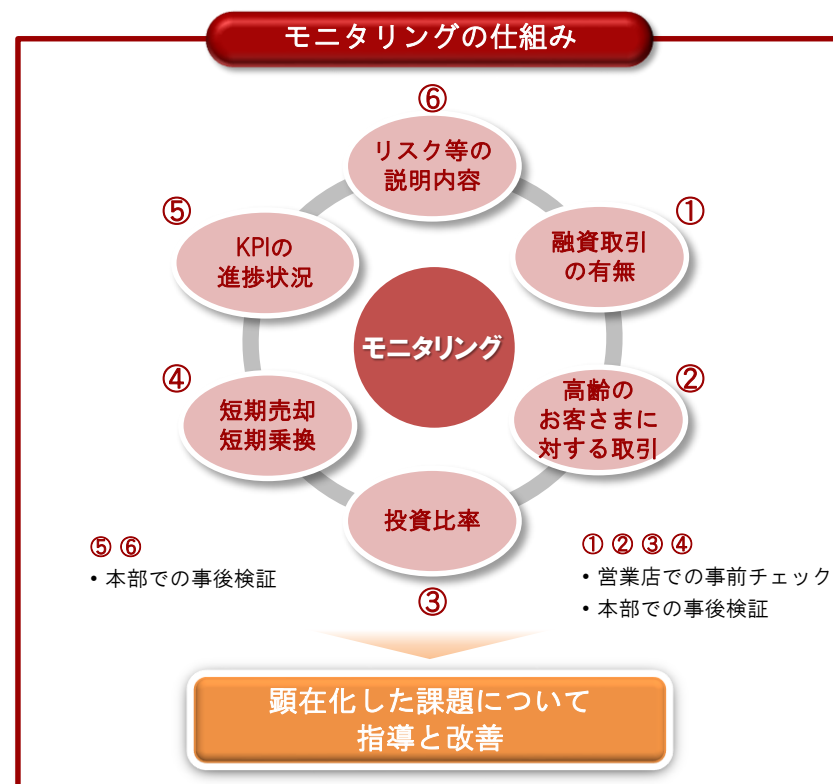
フォローアップ

- 秋田銀行では、「ご契約からがスタート」と考えており、「お取引の内容」と合わせて、「日々変化していくお客さまのライフプラン」を定期的に確認させていただきます。
- 最新の状況に応じた情報提供に加え、相場・市場動向の急変時や個々の事情に応じたフォローアップを実施させていただきます。



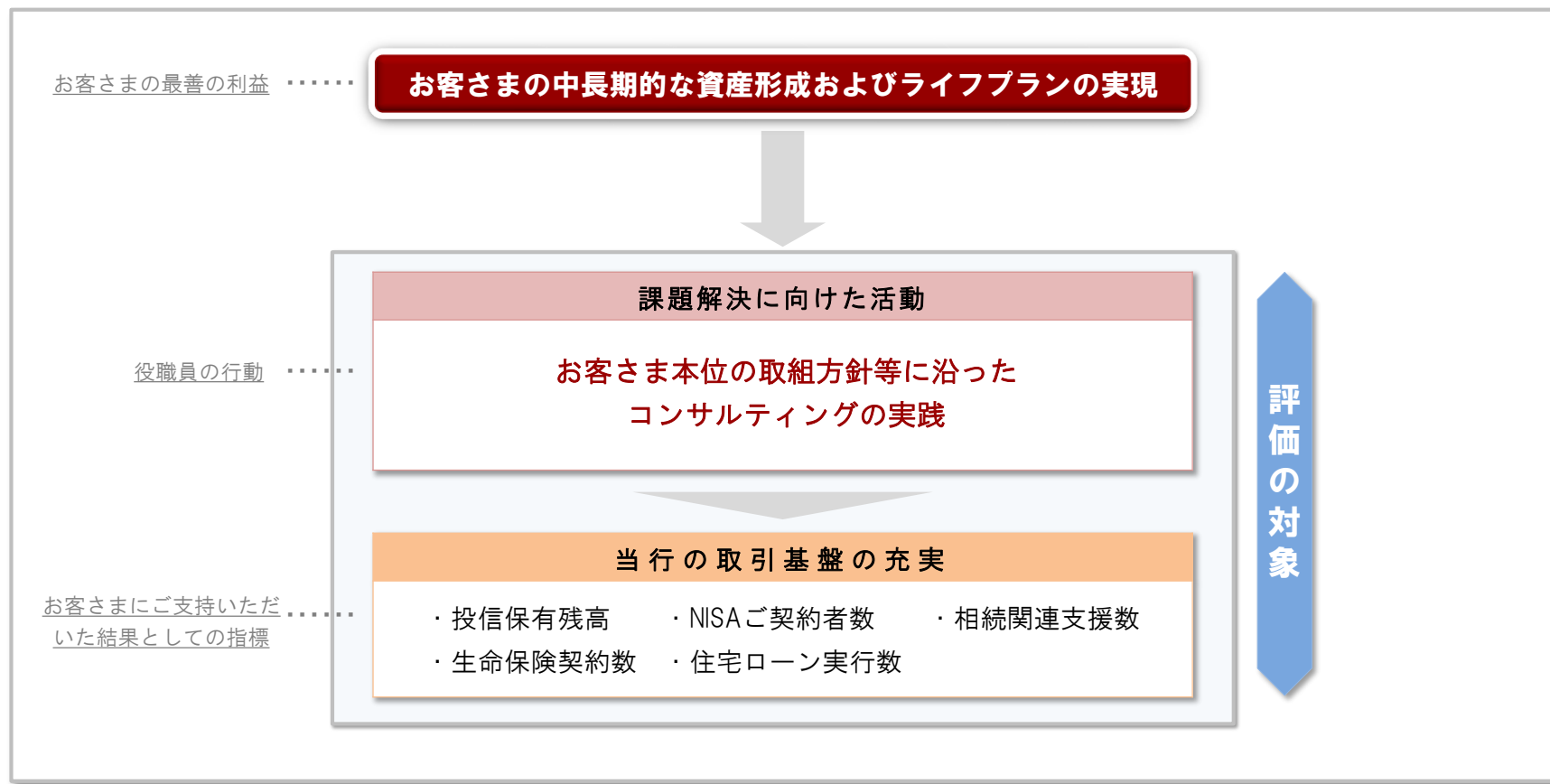
モニタリング

- 秋田銀行で投資性商品をご契約いただいているご高齢のお客さまに対しましては、管理職の行員がお客さまの健康状態・これまでの投資経験・今後の運用方針などを定期的に確認させていただきます。



■ お客さま本位の評価体系

- お客さま本位の実践および「中長期的な資産形成およびライフプランの実現」に向けて、当行では職員の「コンサルティング活動」を評価対象としております。
- 加えて、お客さまにご支持いただいた結果として投信保有残高・NISA契約先数・相続関連支援数・生命保険契約数・住宅ローン実行数などを評価しております。



教育・研修について

- 秋田銀行では、お客さま本位の提案プロセスを定め、お客さまサービス・対応の品質向上に向けた教育体制を整備し、継続的な研鑽に努めてまいります。

お客さま本位の提案プロセス

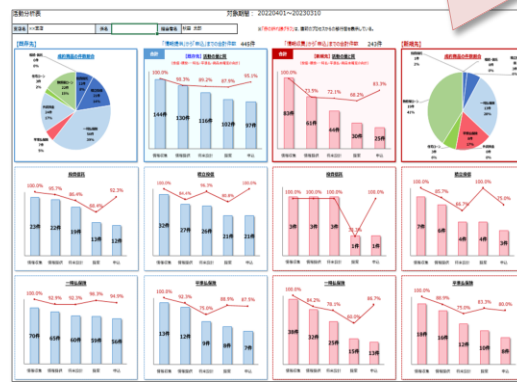


「お客さま本位の提案プロセス」をテキストとして、お客さまサービス・対応の質の向上に努めてまいります。

研修風景



お客さまサービス・対応の「見える化」



各担当者のお客さまサービス・対応が見える化し、品質向上に取り組んでまいります。

FP技能士の資格保有者

- 高度なスキルと専門知識を有する人材を育成する観点から、FP資格をコンサルティング営業の実践に必要な要件として位置づけ、積極的なFP資格取得を奨励しております。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

金融事業者の名称		秋田銀行		
■ 取組方針掲載ページのURL：		https://www.akita-bank.co.jp/news/news_abank/honi_gyoumu/		
■ 取組状況掲載ページのURL：		https://www.akita-bank.co.jp/news/news_abank/honi_gyoumu/		
原 則		実施・不実施 ※6	取組方針の該当箇所 ※6	取組状況の該当箇所 ※6
原則 2	【顧客の最善の利益の追求】 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。	実施	取組方針：1 行動計画：P3～5	取組状況：P1
	(注) 金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。	実施	取組方針：1 行動計画：P3～5	取組状況：P1
原則 3	【利益相反の適切な管理】 金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。	実施	取組方針：2 行動計画：P6-2	取組状況：P2-2
	(注) 金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。 ・ 販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合 ・ 販売会社が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合 ・ 同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合	実施	取組方針：2 行動計画：P6-2	取組状況：P2-2
原則 4	【手数料等の明確化】 金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、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、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。	実施	取組方針：3 行動計画：P6-3、P7	取組状況：P2-3
原則 5	【重要な情報の分かりやすい提供】 金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則4に示された事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。	実施	取組方針：4 行動計画：P8～10	取組状況：P3
	(注1) 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・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 ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性 ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由（顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む） ・ 顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容（第三者から受け取る手数料等を含む）及びこれが取引又は業務に及ぼす影響	実施	取組方針：4 行動計画：P8～9	取組状況：P3
	(注2) 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである（（注2）～（注5）は手数料等の情報を提供する場合においても同じ）。	実施	取組方針：4 行動計画：P8～9	取組状況：P3
	(注3) 金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。	実施	取組方針：4 行動計画：P8～9	取組状況：P3

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

金融事業者の名称			秋田銀行		
■取組方針掲載ページのURL：			https://www.akita-bank.co.jp/news/news_abank/honi_gyoumu/		
■取組状況掲載ページのURL：			https://www.akita-bank.co.jp/news/news_abank/honi_gyoumu/		
原 則			実施・不実施 ※6	取組方針の該当箇所 ※6	取組状況の該当箇所 ※6
原則 6	(注4)	金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同様の商品の内容と比較することが容易となるように配意した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。	実施	取組方針：4 行動計画：P8～9	取組状況：P3
	(注5)	金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。	実施	取組方針：4 行動計画：P8～9	取組状況：P3
	【顧客にふさわしいサービスの提供】 金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。		実施	取組方針：5 行動計画：P11～12	取組状況：P4～6
	(注1)	金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。 ・ 顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと ・ 具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容(手数料を含む)と比較しながら行うこと ・ 金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと	実施	取組方針：5 行動計画：P11～12	取組状況：P4～6
	(注2)	金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。	実施	取組方針：5 行動計画：P11	取組状況：P4～5
	(注3)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においてそれに沿った販売がなされるよう留意すべきである。	実施	取組方針：5 行動計画：P11	取組状況：P4～5
	(注4)	金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。	実施	取組方針：5 行動計画：P11	取組状況：P4～5
	(注5)	金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。	実施	取組方針：5 行動計画：P11～12	取組状況：P4～6
	【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。		実施	取組方針：6 行動計画：P13～14	取組状況：P7
	(注)	金融事業者は、各原則(これらに付されている注を含む)に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。	実施	取組方針：6 行動計画：P13～14	取組状況：P7
【照会先】					
部署			秋田銀行営業企画部		
連絡先			メールアドレス eito@akita-bank.co.jp		

※6「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則2～7(これらに付されている(注)を含む)毎に、「実施」、「一部実施」、「不実施」、「非該当」を選択し、取組方針・取組状況の該当箇所(項目名、見出し、ページなど)を記載してください。

金融事業者のウェブサイトに掲載されている対応関係表と本報告フォーマットとに不一致があれば、金融事業者リストへは掲載されません。