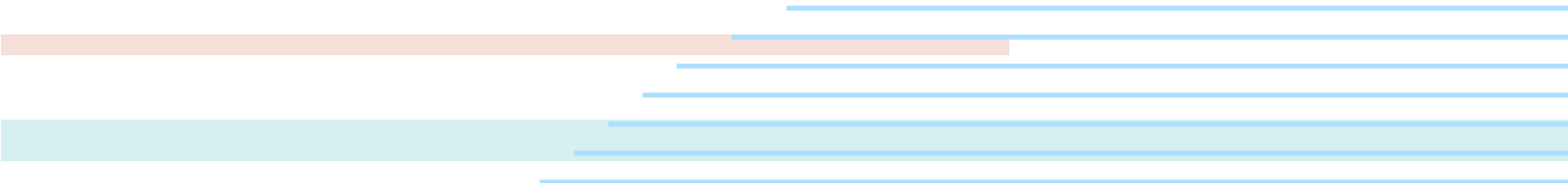


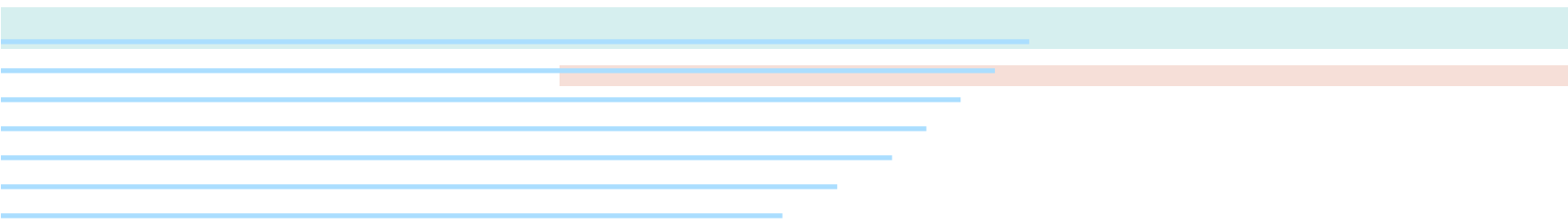


「フィデューシャリー・デューティー基本方針」 に基づく取組状況



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P D C A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

1

2

3

4

5

6

7

- 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

1

2

3

4

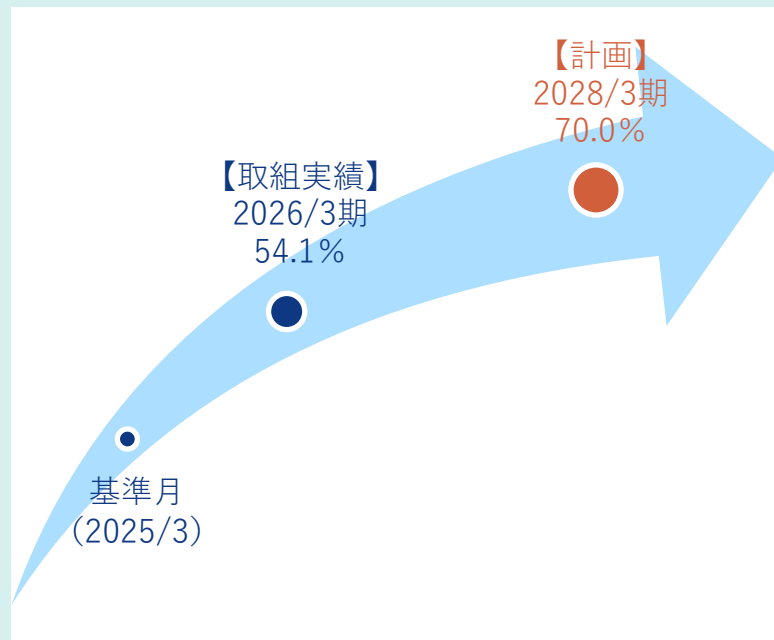
5

6

7

- お客さまのライフプランや資産形成・資産運用に対する考え方について対話することで、お客さま一人一人に寄り添った提案を行っています。その結果、2025年3月末時点から個人（金融）資産が増加した人の割合は、2026年3月末時点で54.1%となっています。
- 引き続き、お客さまのお悩みに対するコンサルティング提案や各種セミナーでの情報提供等を通じて、お客さまの資産拡大に向けてあらゆるチャネル（対面・非対面）からサポートしていきます。

2025年3月末時点から 個人（金融）資産が増加した人の割合



集計元：当行にお取引のある居住地が山梨県かつ純個人のお客さま

(単位：千先)

投信積立契約数



(単位：千先)

NISA利用者数



(単位：千先)

平準払保険契約数



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

1

2

3

4

5

6

7

- 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。
- 2025年度は、商品ラインナップに係る継続モニタリングの結果を踏まえ、投資信託において、お客さまの中長期的な資産形成を支援するバランス型の商品等を拡充しました。また、生命保険において、介護ニーズへの備えや保障と資産形成の両方に備える商品の拡充に取り組みました。
- お客さまにふさわしい金融商品を持続的に提供できるようプロダクト・ガバナンス態勢を整備し、商品の採用（組成）から廃止まで継続管理しております。また、商品の複雑さやリスク等の商品特性に応じて商品組成会社との情報連携を開始し、当該商品が想定するお客さまと、実際に購入（契約）されているお客さまが合致しているか等を検証の上、必要に応じて商品提供の改善につなげていく取組みを今後も行ってまいります。

投資信託のラインナップ

投資対象	2026年3月末	
	取扱本数	今年度拡充
バランス	18	●
海外株式	35	
海外債券	14	
国内株式	12	
国内債券	2	
不動産投信	9	
その他	1	
合計	91	
うちNISA 対象商品	成長投資枠	63
	つみたて投資枠	9
NISA合計	72	

※ 当行では、パッケージ化された金融商品・サービスの取扱いがある場合は、重要情報シートにより情報提供いたします。

保険商品のラインナップ

商品種類	2026年3月末			
	取扱本数	今年度拡充		
一時払	円建	定額年金	4	
		変額終身	1	
		定額終身	9	
	外貨建	定額年金	6	
		変額終身	0	
		定額終身	12	
一時払合計		32		
平準払	医療保険・がん保険		11	●
	収入保障保険・定期保険等		5	
	介護保険		2	
	終身保険		5	
	個人年金保険・貯蓄保険		5	●
平準払合計		28		
総合計		60		

商品ラインナップの充実と適切な情報提供

原則

1

2

3

4

5

6

7

- お客さまの金融リテラシー向上を通じ、ファイナンシャルウェルビーイングを実現する観点から、資産形成セミナーや、学校等での金融教育、職域セミナーを幅広く提供しております。
- 2025年度は、お客さま向けセミナーを8回、学校等でのセミナーを59回、職域セミナーを39回開催し、延べ6,051名のお客さまにご参加いただきました。

お客さま向けセミナー実施内容

テーマ	延べ人数
人生100年時代の資産形成・資産運用	1,092人
生命保険等を活用した病気への備え・相続対策	689人
合計	1,781人

お客さまの声

- 人生100年時代を豊かに生きるために、人生設計の見直しを考えるきっかけになりました。
- テレビ等の媒体に頻繁に出演されている講師の話は、興味・関心を引きました。
- 介護を身近に考える良い機会となりました。
- なんとなく始めたNISAでわからないこともありましたが、セミナーを通じて理解を深めることができました。

学校等での金融教育への取組内容

区分	テーマ	延べ人数
出張授業	銀行の役割を知ろう、未来の自分をデザイン、キャッシュレス 他	1,824人
校外学習	銀行業務の説明・体験、マナー研修 他	109人
イベント	ヴァンフォーレ甲府キッズデイ、エコノミクス甲子園山梨大会、ふじやま万博 他	1,273人
合計		3,206人

職域セミナーへの取組内容

テーマ	延べ人数
資産形成セミナー	512人
ライフプランセミナー	373人
確定拠出年金セミナー	54人
保険の確認、見直しセミナー	25人
その他	100人
合計	1,064人

※「イベント」は参加人数が把握できたもののみ記載

お客さま向けセミナーの様相（一例）

原則

1

2

3

4

5

6

7

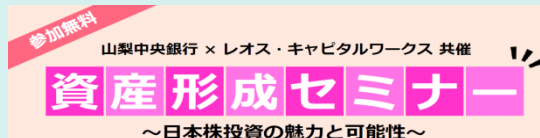


【資産形成セミナー】

【住宅ローン控除セミナー】

年間を通して、資産形成や保障に関するお客さま向けセミナーを複数回開催しています。

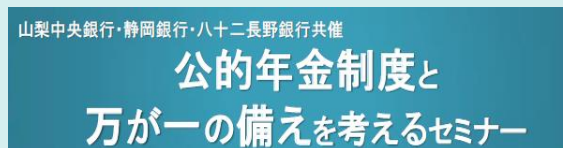
2025年度は、累計で1,700名を超えるお客さまにご参加いただき、アンケート結果でも、ご好評をいただきました。



【資産運用セミナー】



【公的年金セミナー】



利益相反の管理

原則

1

2

3

4

5

6

7

- 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

2

3

4

5

6

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

1

2

3

4

5

6

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実践するため、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

(単位：人)

