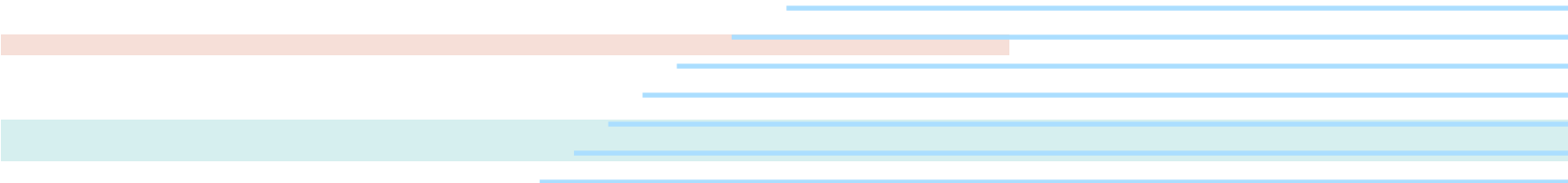


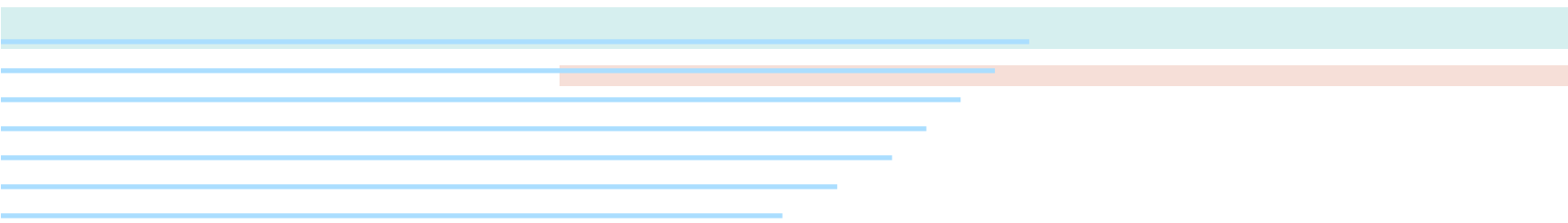


「フィデューシャリー・デューティー基本方針」 に基づく取組状況



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

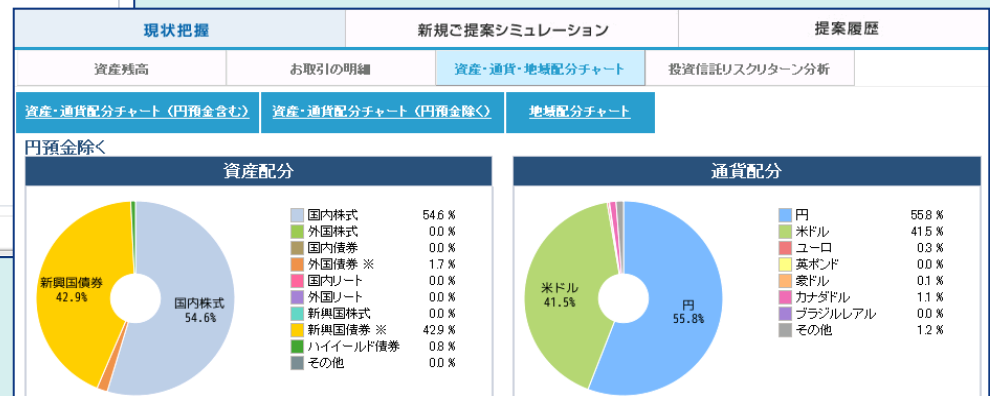
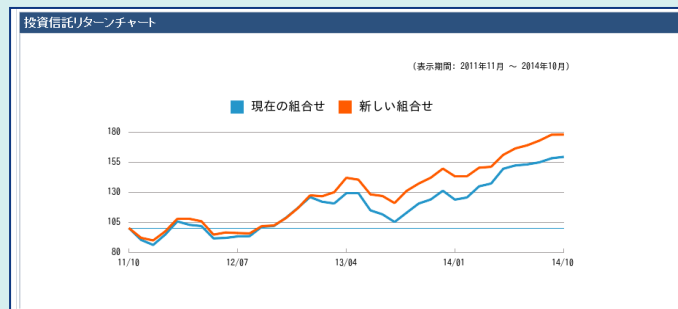
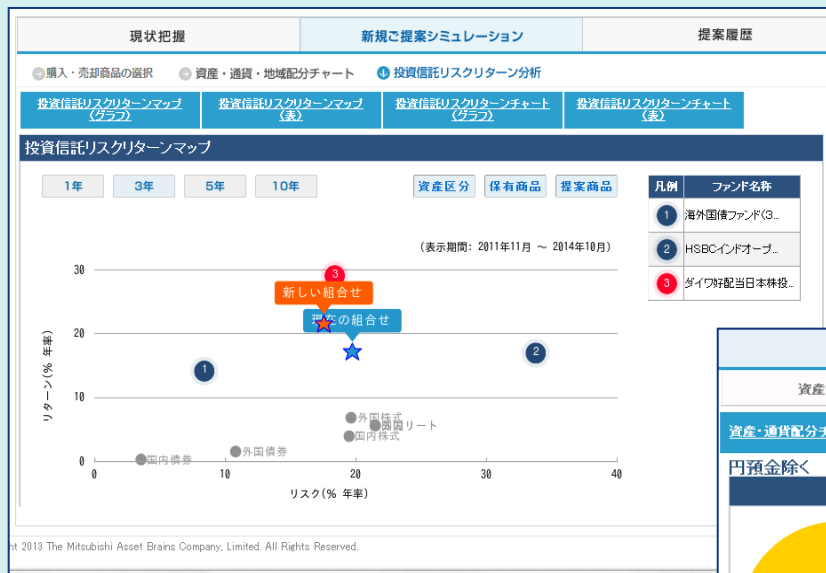
5

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

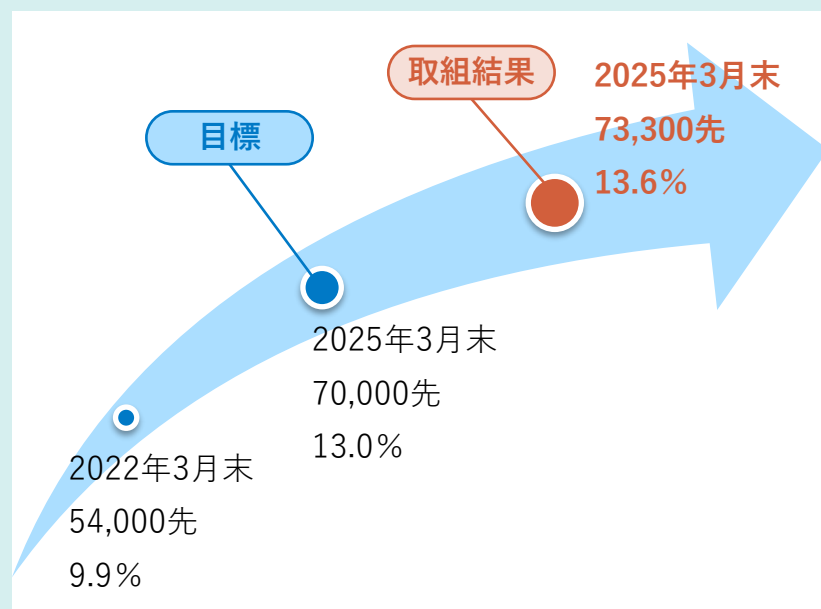
5

6

7

- NISA制度改定による資産運用へのお客さまの意識の高まりに加え、各種セミナーでの情報提供や非対面チャネルの環境整備などを通じ、2025年3月末時点で約73千先のお客さまから資産形成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13.6%にあたり、目標とした比率を達成いたしました。
- 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。

山梨県内における金融商品保有率者比率



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

(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。
- 2024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、お客さまの資産形成を支援するバランス型の商品や、地域との結びつきが強く、今後の成長が期待できる半導体業界に関連する海外株式型の商品等を拡充しました。また、生命保険において、医療・介護保障や個人年金等の保障機能に関する商品拡充に取り組みました。
- また、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。2025年度からは、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を開始いたします。

投資信託のラインナップ

投資対象	2025年3月末	
	取扱本数	今年度拡充
バランス	20	●
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	93	
NISA対象商品	成長投資枠	62
	つみたて投資枠	8
	合計	70

保険商品のラインナップ

商品種類			2025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	5	●
		変額終身	0	
		定額終身	12	●
	一時払合計		31	
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		4	
	個人年金保険・貯蓄保険		5	●
	平準払合計		27	
総合計			58	

※ 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。

商品ラインナップの充実と適切な情報提供

- 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。
- 2024年度は、セミナー等の実施回数・参加人数とも大幅に増加しました。
- 2月に実施した「資産運用フェア」には、200名を超えるお客さまにご来場いただきました。（次頁）

お客さま向けセミナー実施内容

（前年同期比：△6回、+844）

テーマ	回数	延べ人数
人生100年時代の資産形成・資産運用	4回	834人
生命保険等を活用した病気への備え・相続対策	2回	362人
住宅ローン控除の確定申告	1回	293人
合計	7回	1,489人

お客さまの声

- 具体的な説明で、分かりやすく参考になった。
- お金のことを知ろうと思っていたので、初心者には入りやすかった。
- 控除の話や、資産形成の話が聞けて良かった。
- 話の内容・構成がよく、聞きやすかった。

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	35回	2,517人
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	12回	129人
イベント	山中湖フェスタ、こどもの未来を考えるフェス、Kids Fes2024、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、親子イベント 他	21回	598人
金融資料館来館者	-	-	2,280人
合計		68回	5,524人

※「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

テーマ	回数	延べ人数
セカンドライフ	63回	1,311人
県内経済動向	21回	375人
資産形成セミナー（平準払個人年金保険）	3回	354人
ライフプランセミナー	17回	249人
資産形成セミナー（投資・NISA・iDeCo）	14回	217人
資産形成セミナー（知って！使って！新NISA）	7回	127人
合計	125回	2,633人

（前年同期比：+73回、+1,104人）

資産運用フェアの様様

原則

1

2

3

4

5

6

7



2025年2月に
甲府記念日ホテルにて実施した
「資産運用フェア」には、休日
にも限らず200名を超える
お客さまにご来場いただき
アンケート結果でも、ご好評を
いただきました。



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（F P）の取得を進めております。

FP資格保有者数

