

お客さま本位の業務運営に関する主な取り組み状況

「お客さま本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティーの基本方針）」に基づく、主な取り組み状況は次のとおりです。

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）の基本方針

株式会社福島銀行は、お客さまの資産形成や資産運用にかかる業務において、お客さま本位の業務運営を実現するため、以下のとおり取り組んでまいります。

1. 基本原則

当行は、お客さまを助け、励まし、勇気づける暖かいお金（ウォームマネー）やサービスを提供するため、お客さま一人ひとりのニーズや利益にふさわしい商品・サービスの提供に努めてまいります。

2. 商品ラインアップの充実

3. お客さま本位の情報提供とコンサルティングの実践

4. アフターフォローの実施

5. お客さまのニーズにお応えする人材の育成

1. 商品ラインアップの充実

○お客さまの投資目的やリスク許容度などに応じて適切な商品をお選びいただけるよう、商品ラインアップの充実に努めております。

(1) 投資信託商品ラインアップ（平成29年3月末）

種別		商品数	構成比
債券	国内債券	2	4.5%
	海外債券	14	31.8%
株式	国内株式	3	6.8%
	国内外株式	3	6.8%
	海外株式	3	6.8%
REIT	国内REIT	1	2.3%
	海外REIT	5	11.4%
バランス型		8	18.2%
インターネット専用		5	11.4%
合計		44	100.0%

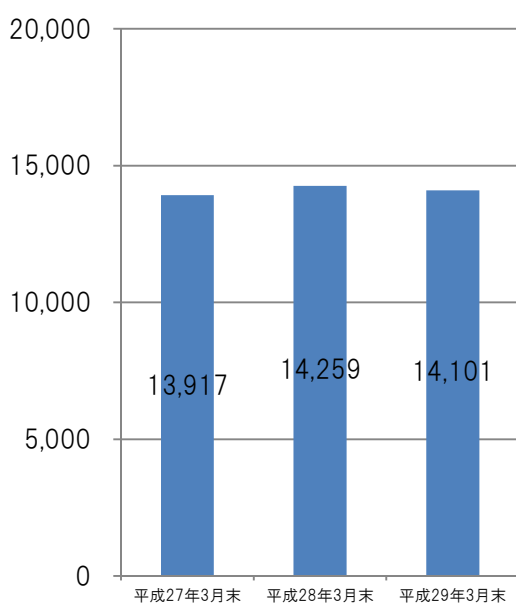
(2) 保険商品ラインアップ（平成29年3月末）

種別		商品数	構成比
定額個人年金(一時払)	円建	0	0.0%
	外貨建	1	6.6%
定額終身保険(一時払)	円建	1	6.6%
	外貨建	2	13.3%
定額終身保険(平準払)	円建	3	20.0%
医療保険(平準払)	円建	5	33.3%
がん保険(平準払)	円建	1	6.6%
収入保障保険(平準払)	円建	1	6.6%
ペット保険(平準払)	円建	1	6.6%
合計		15	100.0%

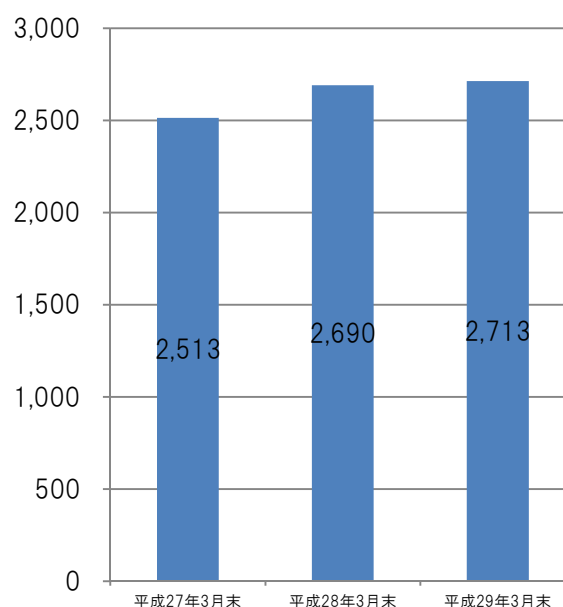
2. お客様本位の情報提供とコンサルティングの実践

- お客様の資産状況、取引経験、知識および取引目的を的確に把握し、お客様に最適な商品・サービスの提供に努めております。
- 投資信託契約先数は、平成28年3月期に増加しましたが、平成29年3月期は若干減少しております。
- 積立投信の契約先数は緩やかに増加しております。

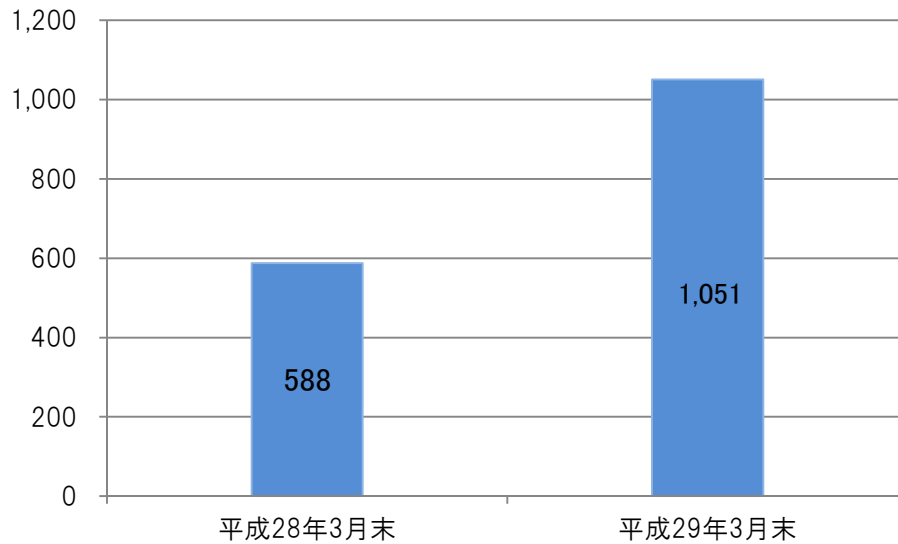
(1) 投資信託契約先数



(2) 積立投信契約先数



(3) 職場説明会開催回数
(企業さま役員および従業員向け)

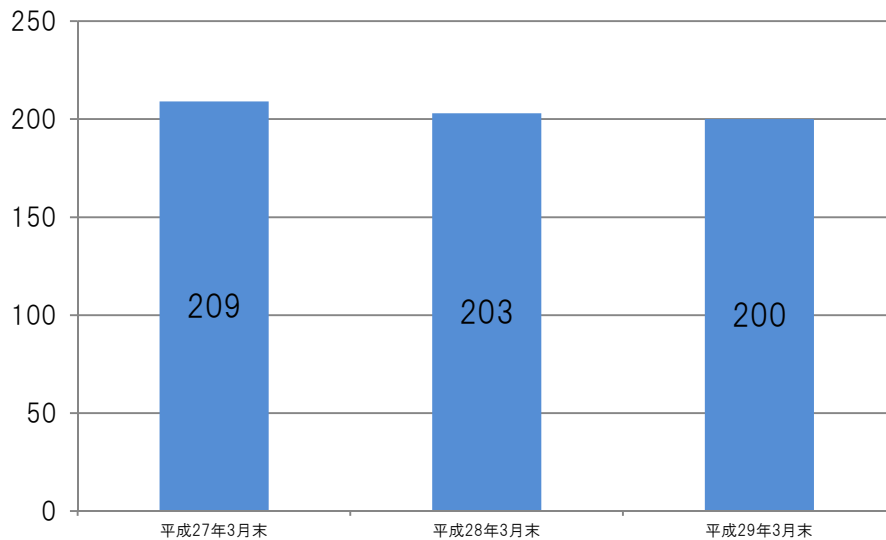


※職場説明会は、平成27年9月より開催しております。

3. アフターフォローの実施

○商品をご購入いただいたお客さまへ、投資判断に必要な情報を継続的に提供し、アドバイスに努めております。

(1) お金のセミナー開催回数

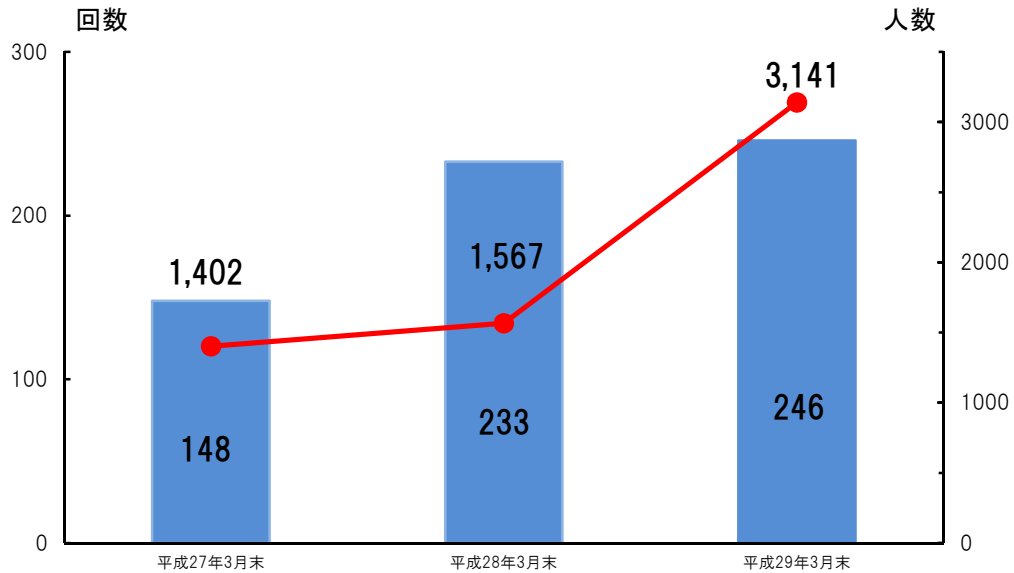


※平成29年度は628回の開催を予定しております。

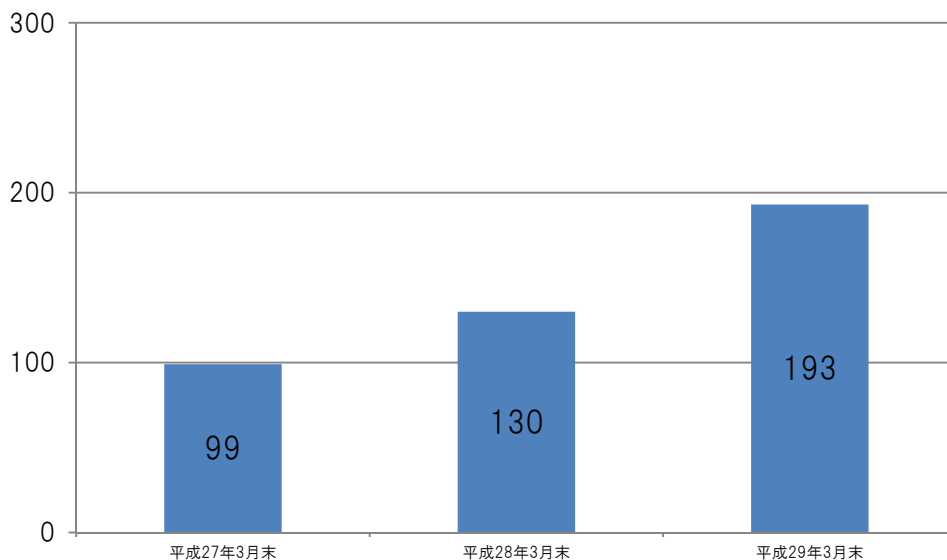
4. お客様のニーズにお応えする人材の育成

- お客様の多様なニーズに即したサービスを提供できるよう、社内の研修を充実させてまいります。
- 研修回数及び参加人数は増加しております。
- 資格者数は取得奨励により増加しております。

(1) 研修実施回数と参加人数



(2) 資格者数



※資格者数については、FP 1級～2級及びCFP、AFPの資格者数。