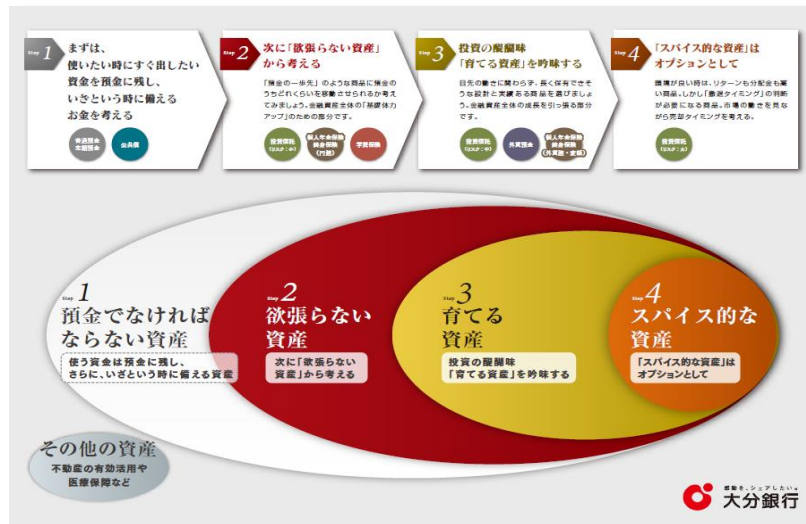


【取組内容 1】お客さまにふさわしいサービスと適切な情報のご提供

分かりやすく丁寧な情報提供とコンサルティングの実践

- 商品のご提案にあたっては、「預金を含めた資産運用設計」の考え方にに基づき、お客さまのライフプランやリスク許容度等をお伺いさせていただきながら、適切なポートフォリオのご提案に努めております。



- ご提案する商品・サービスの内容を十分にご理解いただけるよう、より分かりやすく、統一感のあるパンフレットや見やすいホームページの作成に取り組んでおります。



- タブレット端末の活用によるコンサルティングの実践に取り組んでおります。

※ライフプランソフトによるご提案イメージ



【取組内容 1】お客さまにふさわしいサービスと適切な情報のご提供

商品ラインナップの充実

【投資信託】

- お客さまの多様なニーズにお応えするため、幅広い商品ラインナップの充実に努めております。

また、投資のご経験の少ないお客さまや、将来に向けた資産形成をお考えのお客さまにも安心して商品をご選択いただけるよう、リスクを抑えた商品や安定的な資産形成に資する長期・積立・分散投資に適した投資信託商品を取り揃えるよう努めております。

		28年3月末		29年3月末		30年3月末	
		商品数	構成比	商品数	構成比	商品数	構成比
国内	株式	8	15.7%	9	14.5%	10	14.5%
	債券	1	2.0%	1	1.6%	1	1.4%
	REIT	1	2.0%	1	1.6%	1	1.4%
海外	株式	9	17.6%	10	16.1%	11	15.9%
	債券	12	23.5%	12	19.4%	12	17.4%
	REIT	2	3.9%	3	4.8%	3	4.3%
国内外	株式	4	7.8%	6	9.7%	7	10.1%
	債券	2	3.9%	2	3.2%	3	4.3%
	REIT	1	2.0%	1	1.6%	1	1.4%
バランス		10	19.6%	16	25.8%	19	27.5%
その他		1	2.0%	1	1.6%	1	1.4%
合計		51	100.0%	62	100.0%	69	100.0%
(うちノーロード)		2	3.9%	7	11.3%	10	14.5%
(うちインターネット専用)		3	5.9%	7	11.3%	7	10.1%
(うちつみたてNISA専用)		—	—	—	—	3	4.3%

※平成 30 年 1 月より、「つみたて NISA」専用 3 商品の取扱いを開始いたしました。

【取組内容 1】お客さまにふさわしいサービスと適切な情報のご提供

【生命保険】

- いざという時の備えや、将来の年金、遺す、贈る等の様々なニーズにお応えするため、保険商品のラインナップ充実に努めております。また、ほけんプラザでは、現在ご加入されている保険の保障内容見直しやライフステージに応じて変化する必要保障額のご相談など、よりきめ細やかなサービスをご提供しております。

<店頭>

		28年3月末	29年3月末	30年3月末
		商品数	商品数	商品数
一時払	円建	13	13	13
	変額 年金	2	2	2
	定額 年金	3	3	3
	終身	8	8	8
	医療	0	0	0
	外貨建	6	8	13
	変額 年金	1	2	3
	定額 年金	1	2	4
	終身	4	4	6
	合計	19	21	26

<ほけんプラザ>

		28年3月末	29年3月末	30年3月末
		商品数	商品数	商品数
一時払	円建	7	7	7
	変額 年金	0	0	0
	定額 年金	1	1	1
	終身	6	6	6
	医療	0	0	0
	外貨建	0	0	0
	変額 年金	0	0	0
	定額 年金	0	0	0
	終身	0	0	0
	合計	7	7	7

平準払	円建	12	15	14
	定額 年金	3	3	3
	養老	0	1	1
	終身	3	5	4
	定期	0	0	0
	収入保障	0	0	0
	医療	4	4	4
	がん	1	1	1
	学資	1	1	1
	特定疾病保障	0	0	0
	介護	0	0	0
	外貨建	0	0	1
	終身	0	0	1
	合計	12	15	15

平準払	円建	59	63	62
	定額 年金	4	4	4
	養老	1	1	1
	終身	12	10	10
	定期	4	4	4
	収入保障	8	11	11
	医療	19	20	19
	がん	7	9	9
	学資	2	2	2
	特定疾病保障	1	1	1
	介護	1	1	1
	外貨建	0	0	1
	終身	0	0	1
	合計	59	63	63

※上記、「店頭」「ほけんプラザ」の商品ラインナップには、現在、販売休止中の商品も含まれています。

【取組内容 2】 安定した資産形成のご支援

安定した資産形成のご支援と金融リテラシー活動の実践

【お客さま向けセミナー】

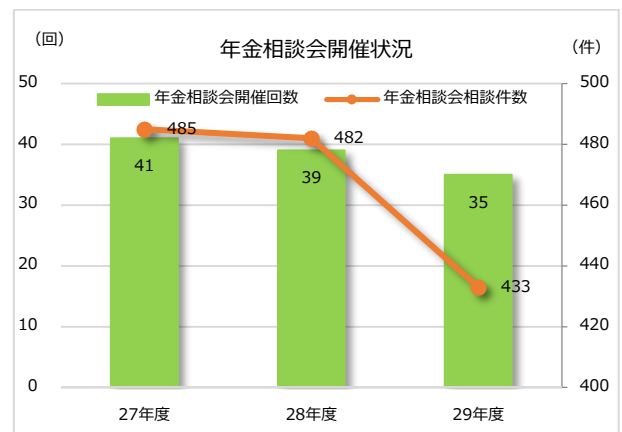
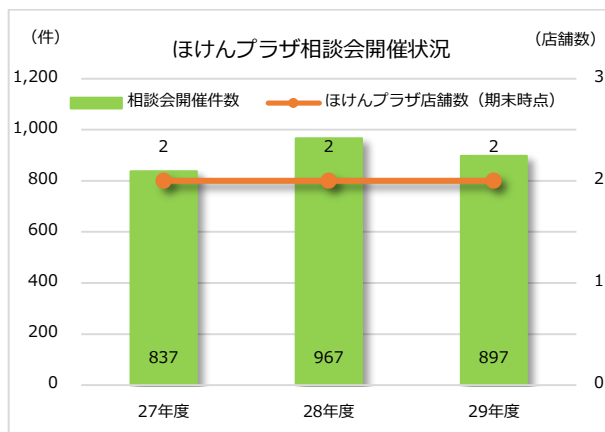
- 各種セミナーの開催、お取引先企業や地域のお客さまへの金融リテラシー活動を通じ、お客さまの金融・投資に関するご理解やお役に立つ情報の発信に努めております。



※当行では、29年度より金融リテラシー活動の一環として、職域・地域セミナーに注力しています。

【各種相談会】

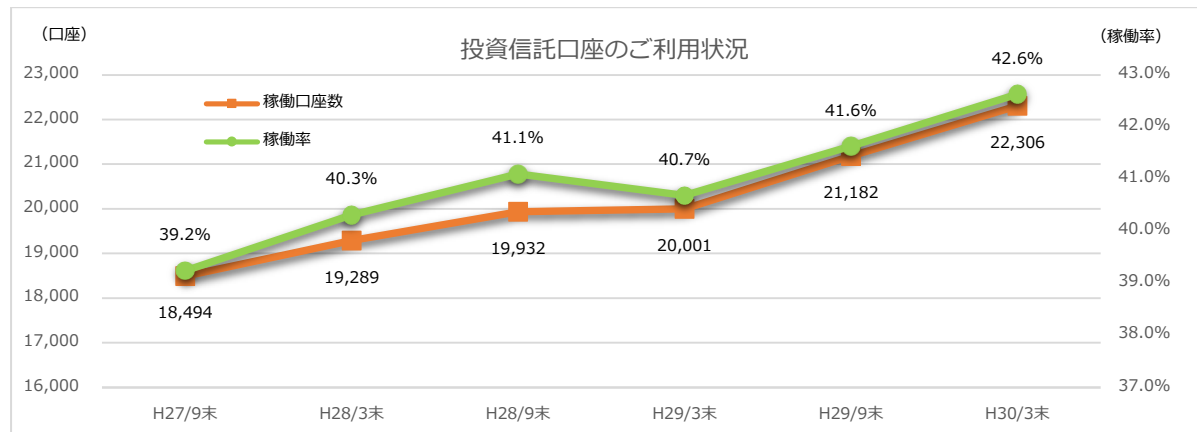
- お客さまのライフステージの変化や様々なリスクへの備えとして最適な保険商品のご提案をさせていただくため、ほけんプラザでは休日※も相談会を開催しております。
※休日は混み合うことが予想されるほか、ほけんプラザ所定の休日がございますので、ご来店の際は事前にインターネットもしくはフリーダイヤルでのご予約、またはほけんプラザまでお問い合わせください。
- また、年金相談会を定期的に行い、年金受取見込額のご試算や請求手続きのお手伝い等、様々なご相談を承っております。



【取組内容 2】安定した資産形成のご支援

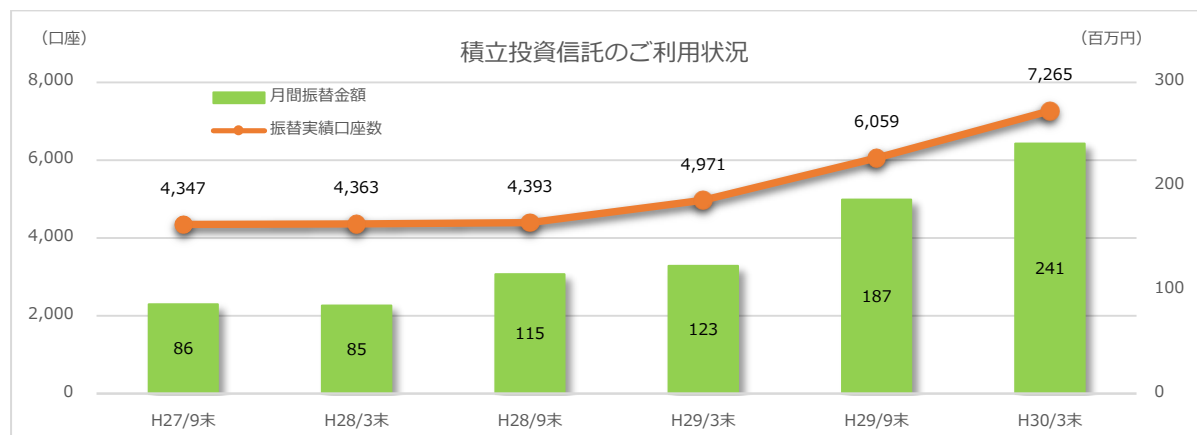
- お客さまの安定した資産形成のご支援のため、ご投資家層の拡大と長期・積立・分散投資に適した商品のご提案に努めております。

【投資信託口座のご利用状況】



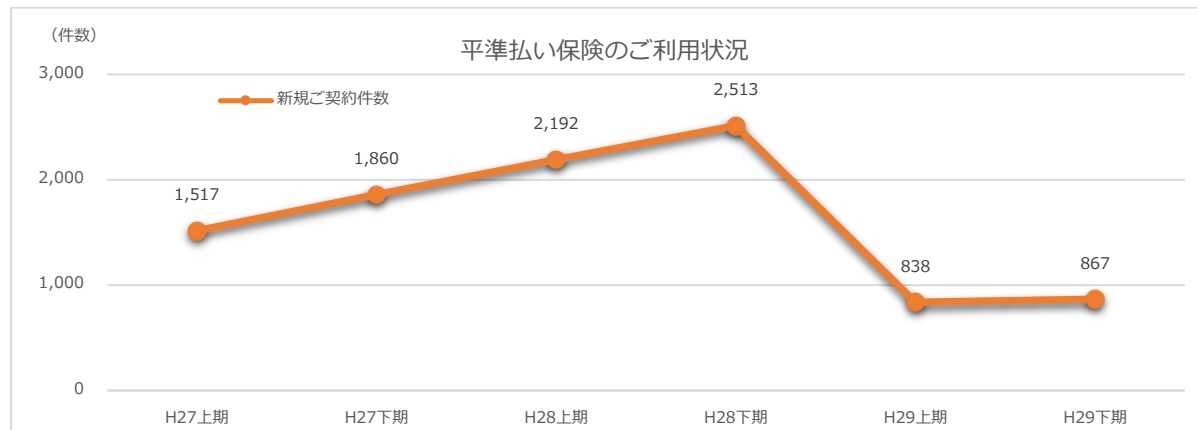
※個人のお客さま。「稼働口座数」「稼働率」とともに各期末時点。

【積立投資信託のご利用状況】



※個人のお客さま。各期末月の月間振替金額。各期末月に振替実績がある口座数。

【平準払い保険のご利用状況】



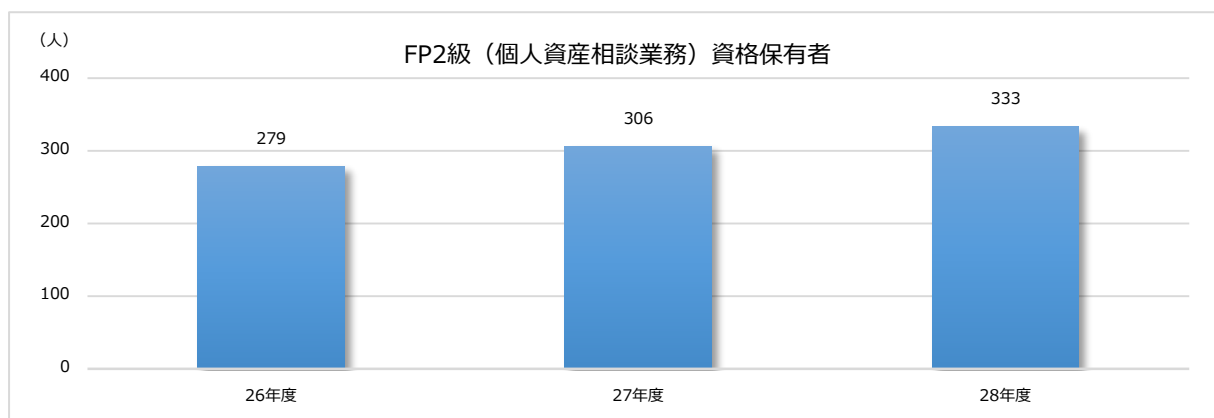
※29年度はマイナス金利による円建て平準払い保険商品販売中止の影響。

【取組内容 3】お客さま本位の販売態勢の構築

コンサルティング人材の育成

- 金融のプロフェッショナルとしての専門性を高めるため、FP 資格の取得を奨励しております。

【FP2 級資格保有者（個人資産相談業務）】



※上記 FP2 級資格保有者（個人資産相談業務）の中には、上位資格である FP1 級保有者も含まれます。

- お客さまの資産形成のお役に立てるよう、行員に対して本部集合研修やセミナー等を実施し、金融商品の販売および投資環境に関する知識の向上、ならびにコンサルティング能力の強化を図っております。

