

株式会社 西京銀行

2023年度

「お客さま本位の業務運営方針」に対する取組状況の報告

～ 一人でも多くのお客さまに「さすが西京」のサービスを ～



1. お客さまの多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供

- ① 当行の考えるお客さまの最善の利益の追求
- ② お客さまのライフプランに寄り添ったコンサルティングの体制
- ③ 企業文化としての定着の取組
- ④ 商品ラインアップの充実、整備
- ⑤ 利益相反にかかる管理
- ⑥ 金融商品仲介業務に関する取組状況

<共通KPI>

- ① 投資信託の運用損益別お客さま比率
- ② ファンドラップの運用損益別お客さま比率
- ③ 投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン／リスク・リターン
- ④ 投資信託預かり残高上位20銘柄
- ⑤ 外貨建保険の運用評価別お客さま比率
- ⑥ 外貨建保険預かり残高10銘柄のコスト・リターン
- ⑦ 外貨建保険預かり残高10銘柄

2. お客さまにとって分かりやすい情報の提供

- ① 手数料等の明示
- ② 目的が明確なお客さま向けツール（外貨建て運用・証券仲介・NISA）
- ③ 重要情報シートの活用
- ④ 高齢者のお客さまに対する募集

3. お客さま本位のコンサルティングの実践

- ① アフターフォローの実施状況
- ② お客さま向けセミナーの実施状況、金融講義・金融授業等の実施状況

4. お客さま本位の営業活動に向けた態勢整備

- ① 行員向け研修・勉強会の実施状況、FP資格保有者数
- ② お客さま本位の業務運営委員会等での検討状況

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供

① 当行の考えるお客様の最善の利益の追求

- 当行では、お客様本位の業務運営として、お客様利益の実現を最優先に考え、お客様ニーズに合致する、お客様にふさわしい商品・サービスの提供に努めます。
- 特に、高齢者率の高い山口県では相続や年金などライフプラン、ライフステージに関わる事項のご相談が多いという地域特性を踏まえ、ライフプランに寄り添った、専門性の高いコンサルティングを、十分時間を掛けて行ったうえで、お客様にふさわしいソリューションの1つとしての商品・サービスの提供に取り組んでいます。



② お客様のライフプランに寄り添ったコンサルティングの体制

- 2023年度は、お客様の様々なニーズにお応えできるよう、以下のコンサルティング体制で取り組みました。
- 資産運用コンサルティング担当者として所定の研修課程を修了した預かり資産担当者（マネーアドバイザー）を特定の店舗に配属しました。
- 2024年5月以降の全店コンサルティング型店舗へのリニューアルに向けて、2023年4月より、「内勤」「年金アドバイザー」の係分けを撤廃し、金融等にかかわる総合コンサルを行う「フィナンシャルコンシェルジュ」を新設しました。

担当者の名称	担当業務	人数
マネーアドバイザー	資産運用・相続に伴う相談業務	38名
フィナンシャルコンシェルジュ	金融等にかかわる総合コンサル	191名

■ コンサルティング型店舗への全店舗リニューアル

- 資産運用、相続、年金等、多岐にわたるお客様のご相談事に対応するため、コンサル人員を増員するとともに、山口県内全店舗（県庁支店除く）をカウンターレスの「コンサルティング型店舗」へリニューアルしました。
- 店舗レイアウトは、カウンターを無くし、個別相談スペースを拡充させるなど、“地域に開かれたオープンで居心地の良い店舗”をリニューアルコンセプトに、カフェ風インテリアを採用し、ゆったりとリラックスしてご利用・ご相談いただける空間にしています。
- お客様利益の実現を最優先に考え、お客様のご相談にきめ細かく対応するとともに、積極的な情報提供を行います。



1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



■ アイザワ証券との包括的業務提携

- 2023年11月22日に西京銀行の公社債および投資信託の窓販業務等、一部の登録金融機関業務にかかるお客様の証券口座に関する権利義務をアイザワ証券に承継しました。
- アイザワ証券とは2019年3月より、ワンストップで銀行と証券の金融サービス等を提供する銀証共同店舗をスタートさせ、現在6店舗で展開中です。
- お客様の資産背景や具体的な運用ニーズ等に応じて、当行およびアイザワ証券の双方で資産運用サービスをご提供しています。



1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



- 商品のご提案にあたっては、以下の項目を『顧客カード』に記載いただき、あるいはヒアリングさせていただいたことを踏まえ、商品を選定し、提案します。

<項目>

- お客様の資産状況
- 投資方針
- お客様のライフプラン
- 高齢者であることや、相続・資産承継等のニーズなどお客様の属性 など
- 取引経験
- 目的およびニーズ

③ 企業文化としての定着の取組

- お客様の最善の利益を追求するためには、お客様本位の業務運営の考え方が、当行行員の間に企業文化として定着するよう、継続的に周知徹底を図ることが必要と考えます。
- お客様本位の業務運営にかかる職業倫理の保持・醸成のため、コンプライアンスに関する研修を全行員向けに6回、預かり資産担当者向けに5回実施しました。

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供

④ 商品ラインアップの充実、整備

- お客様のライフプランに寄り添ったコンサルティングを行うことで明確になる、お客様の多様かつ高度化する資産運用ニーズに最適な商品を提供できるよう、変化する社会情勢等も踏まえ商品ラインアップの充実、整備に努めています。
- 昨今の資産形成・資産運用に対する意識が高まってきている中、個人年金保険料控除を利用したいお客様のニーズに対応するため、平準払定額個人年金保険を導入しました。

生命保険ラインアップ（2024年3月末時点）

一時払保険

		商品数	比率
円貨建て	変額保険	0	0%
	定額保険	0	0%
	終身保険	5	42%
	合計	5	42%
外貨建て	変額保険	2	17%
	定額保険	1	8%
	終身保険	4	33%
	合計	7	58%
合計		12	-

平準払保険

	商品数	比率
終身保険	6	21%
定期保険	3	11%
収入保障保険	4	14%
医療保険	9	32%
ガン保険	4	14%
介護保険	2	7%
合計	28	-

⑤ 利益相反にかかる管理

- 当行は、法令等に従い、当行の「利益相反管理方針」の概要を公表しています。その利益相反管理方針に従い、お客様の利益を不当に害することのないよう適正に業務を遂行しました。
- 当行は、特定の運用会社と資本関係等の特別な関係はありません。また、当行の営業職に対する業績評価上、特定の商品販売が他の商品の販売より高く評価されることはありません。
- 商品・サービスの導入にあたっては、特定の商品提供会社に偏ることやお客様の利益を不当に害することのないよう、当行が定める検討事項（商品性等の評価、リスク評価、利益相反にかかる評価等）について専門委員会での協議のうえ、お客様の多様なニーズにお応えできる金融商品・サービスを選定します。商品導入後も、特定の金融商品において合理的理由のない販売が行われていないか、外貨建て一時払保険等においては、目標（ターゲット）到達型保険の目標到達後の取組みにおいて不適切な取組みが行われていないか等、取扱商品の適切性について定期的な検証を行います。

利益相反管理方針

1. 利益相反管理の対象となる取引（対象取引）と特定方法

「利益相反」とは、当行または当行のグループ会社とお客様の間、ならびに、当行または当行のグループ会社のお客様相互間において利益が相反する状況をいいます。

- ①お客様の不利益のもと、当行または当行のグループ会社が利益を得ている状況が存在すること
- ②①の状況が、お客様との間の契約上または信義則上の地位に基づく義務に反すること

当行では、お客様との取引が対象取引に該当するか否かにつき、お客様から頂いた情報に基づき、営業部門から独立した利益相反管理責任者により、適切な特定を行います。

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



2. 類型

対象取引は、個別具体的な事情に応じて対象取引に該当するか否かが決まるものですが、例えば以下のような取引については、対象取引に該当する可能性があります。

	お客さまと当行	お客さまと当行の他のお客さま
利害対立型	お客さまと当行またはグループ会社の利害が対立する取引	お客さまと当行またはグループ会社の他のお客さまとの利害が対立する取引
情報利用型	当行がお客さまとの関係を通じて入手した情報を利用して当行またはグループ会社が利益を得る取引	当行がお客さまとの関係を通じて入手した情報を利用して当行またはグループ会社の他のお客さまが利益を得る取引

3. 利益相反管理体制

適正な利益相反管理の遂行のため、当行に利益相反管理統括部署を設置し、グループ会社全体の情報を含めて集約するとともに、対象取引の特定および管理を一元的に行います。対象取引の管理方法として、以下に掲げる方法その他の措置を適宜選択し組合せて講じることにより、利益相反管理を行います。また、これらの管理を適切に行うため、研修・教育を実施し、社内において周知・徹底します。

- (1) 情報隔壁の設置による部門間の情報遮断
- (2) 対象取引および当該お客さまとの取引の一方または双方の条件または方法の変更
- (3) 対象取引または当該お客さまとの取引の一方の中止
- (4) お客さまへの利益相反の開示
- (5) 情報共有者に対する監視

4. 利益相反管理の対象となる会社の範囲

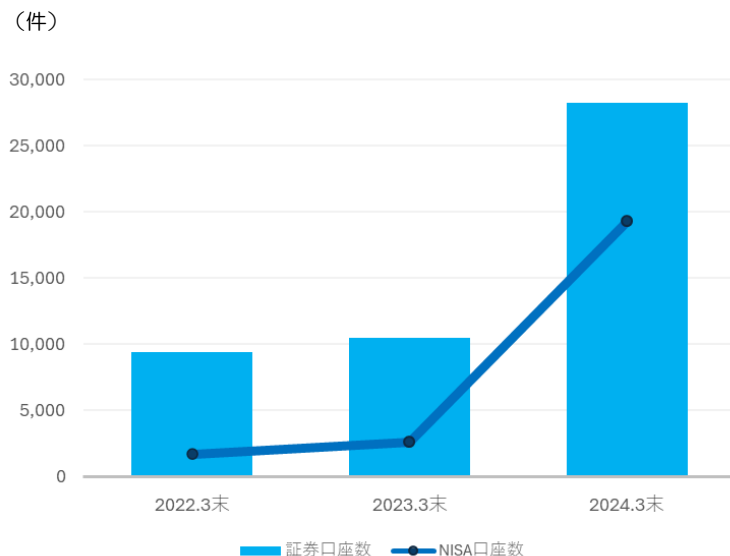
利益相反管理の対象となるのは、当行および以下に掲げる当行のグループ会社です。

株式会社エス・ケイ・ベンチャーズ
きらら債権回収株式会社
株式会社西京システムサービス

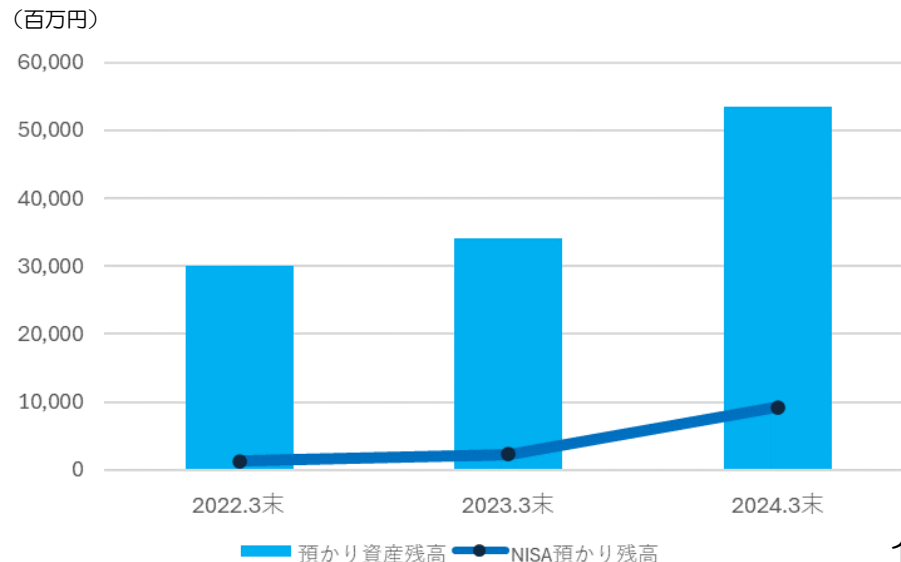
⑥ 金融商品仲介業務に関する取組状況

- アイザワ証券との包括的業務提携に基づく同社の金融商品仲介取扱分および楽天証券の金融商品仲介取扱分を合算した実績を掲載しています。
- 2024年3月末現在、金融商品仲介口座は28,264口座、NISA口座は19,283口座。預かり残高は534億円、NISA預かり残高は93億円となります。
- 2024年1月に開始された新NISA制度等により、仲介口座数およびNISA口座数は大幅に伸長しています。

仲介口座数（うちNISA口座数）



預かり資産残高（うちNISA残高）



「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」の内容

2022年6月に金融庁より公表された「投資信託の販売会社における顧客本位の業務運営のモニタリング結果について」を成果指標として、公表します。

① 投資信託の運用損益別お客様比率

- 投資信託を保有しているお客様に、基準日時点の運用損益を示した指標です。

② ファンドラップの運用損益別お客様比率

- ファンドラップを保有しているお客様に、基準日時点の運用損益を示した指標です。

③-1 投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン

- 設定後5年以上の投資信託の預かり残高上位20銘柄について、銘柄毎および預かり残高加重平均のコストとリターンの関係を示した指標です。

③-2 投資信託預かり残高上位20銘柄のリスク・リターン

- 設定後5年以上の投資信託の預かり残高上位20銘柄について、銘柄毎および預かり残高加重平均のリスクとリターンの関係を示した指標です。

④ 投資信託預かり残高上位20銘柄

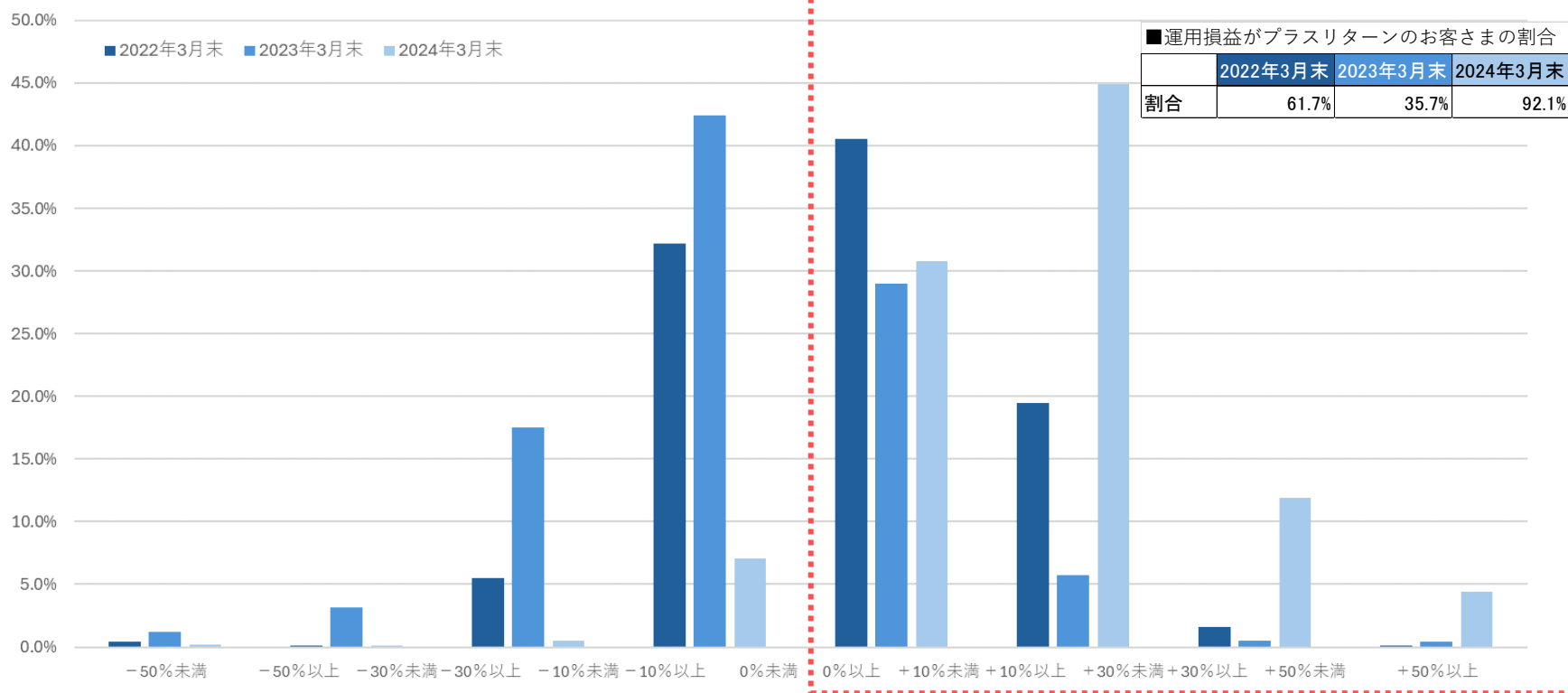
- 2024年3月末現在、設定後5年以上の投資信託の預かり残高上位20銘柄です。

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



① 投資信託の運用損益別お客さま比率

- 2023年度は株式相場上昇等の影響を受け、投資信託の運用損益がプラスとなったお客さま比率は、92.1%となりました。



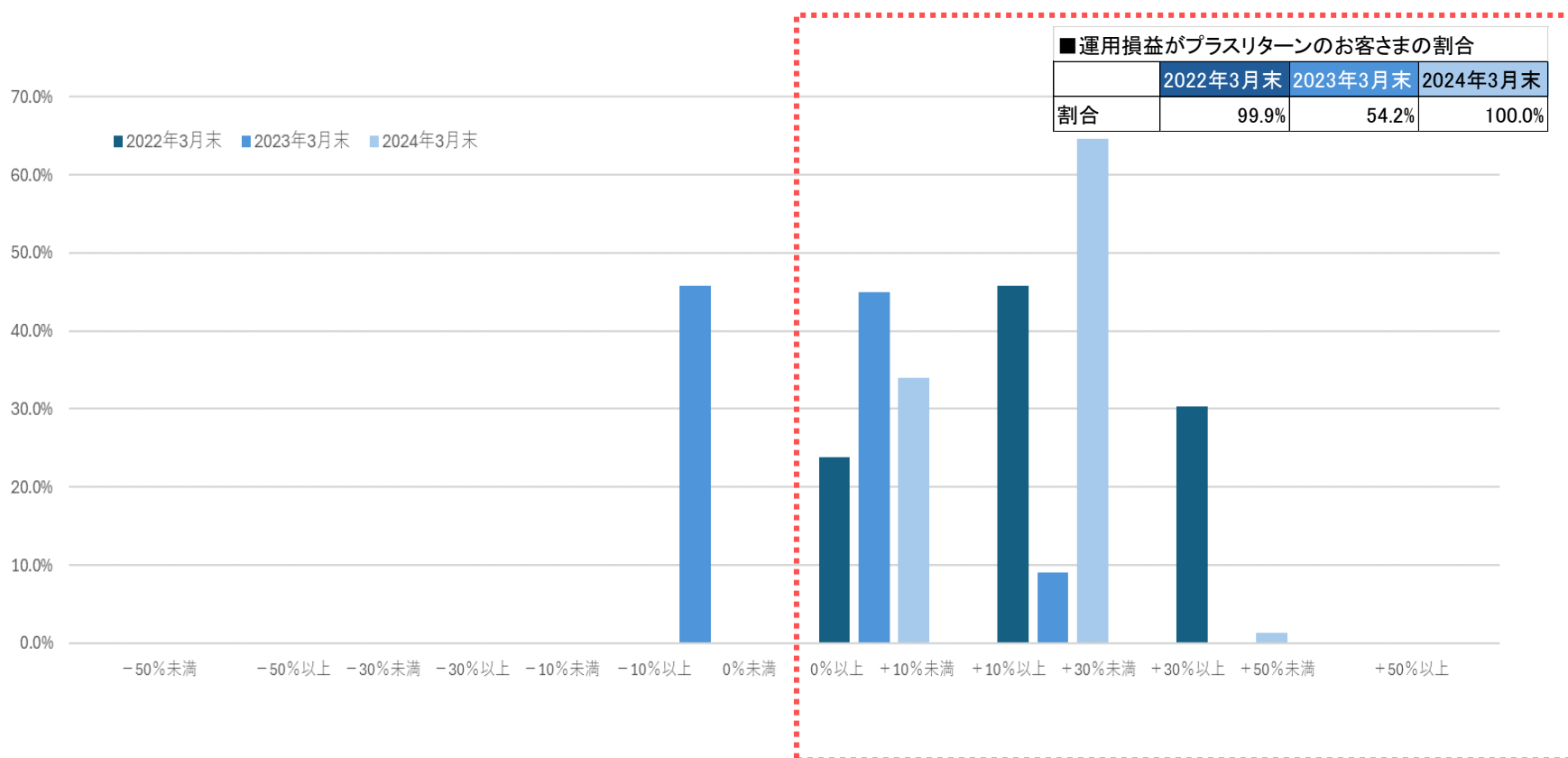
- ※ 基準日は2024年3月末
- ※ アイザワ証券・楽天証券の金融商品仲介口座による個人のお客さまの取引が対象
- ※ 運用損益は各年3月末時点で投資信託残高に対するトータルリターンで計算
- ※ 基準日時点までに全部売却・償還されたものは対象外

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



② ファンドラップの運用損益別お客さま比率

- 2023年度は株式相場上昇等の影響を受け、ファンドラップの運用損益がプラスとなったお客さま比率は、100%となりました。



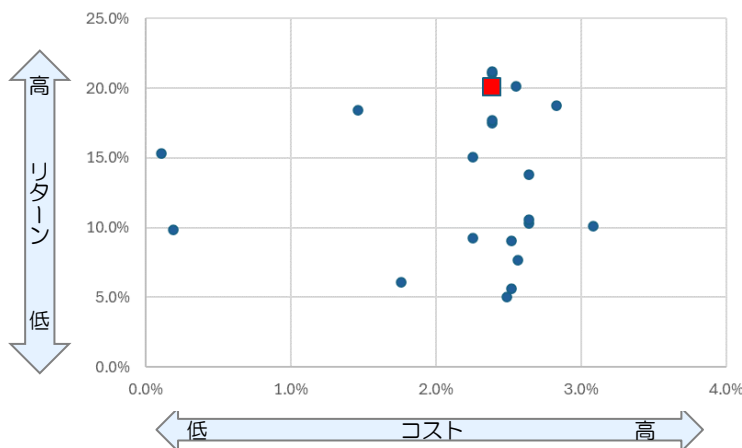
- ※ 基準日は2024年3月末
- ※ アイザワ証券・楽天証券の金融商品仲介口座による個人のお客さまの取引が対象
- ※ 運用損益は各年3月末時点での評価金額＋累計払戻金額－累計払込金額で計算

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供

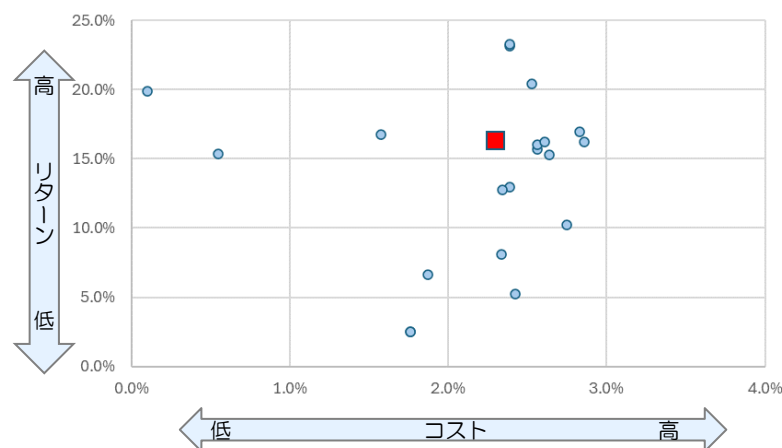
③ー1 投資信託預かり資産残高上位20銘柄のコスト・リターン

2024年3月末時点における平均コストは2.30%（前年比+0.04%）、平均リターン16.35%（前年比+3.38%）となりました。

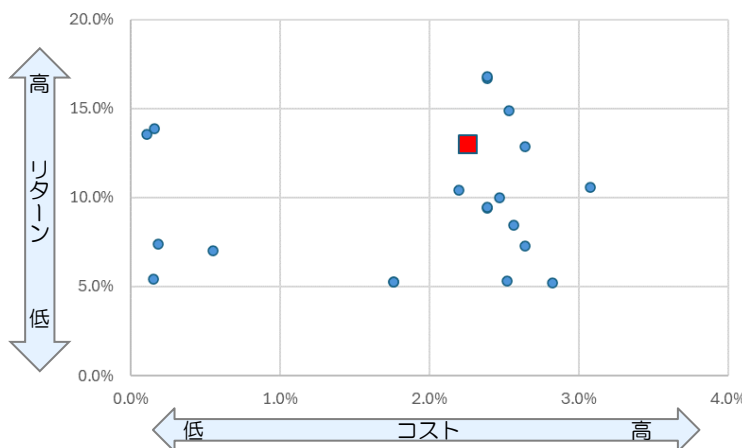
コスト・リターン分布図（2022年3月末時点）



コスト・リターン分布図（2024年3月末時点）



コスト・リターン分布図（2023年3月末時点）



コスト・リターン（加重平均値）の推移

	コスト	リターン
2022年3月末	2.38%	20.11%
2023年3月末	2.26%	12.97%
2024年3月末	2.30%	16.35%

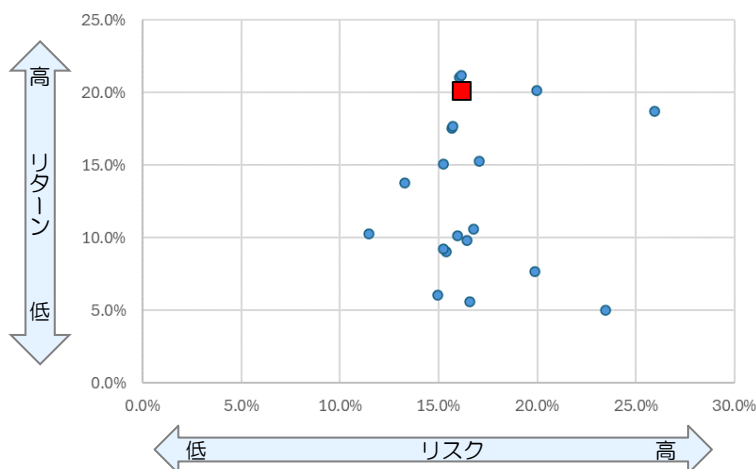
※ 基準日は、2022年3月末、2023年3月末、2024年3月末の時点
 ※ 対象銘柄：預かり資産残高上位20銘柄（設定後5年以上）

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供

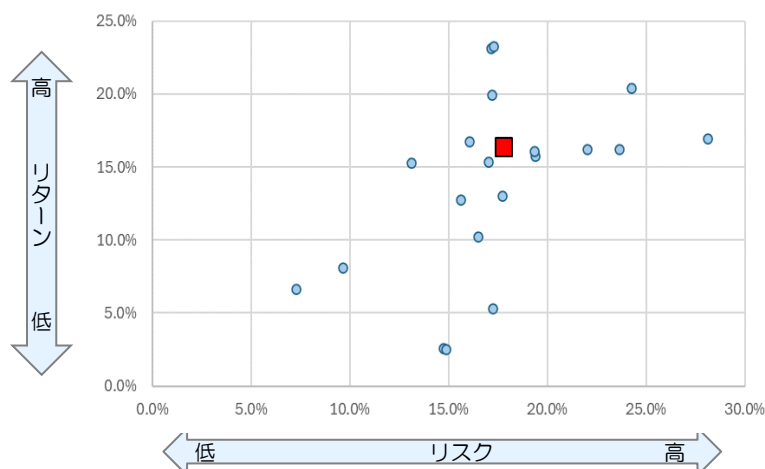
③ー2 投資信託預かり資産残高上位20銘柄のリスク・リターン

2024年3月末時点における平均リスクは17.79%（前年比+0.38%）、平均リターンは16.35%（前年比+3.38%）となりました。

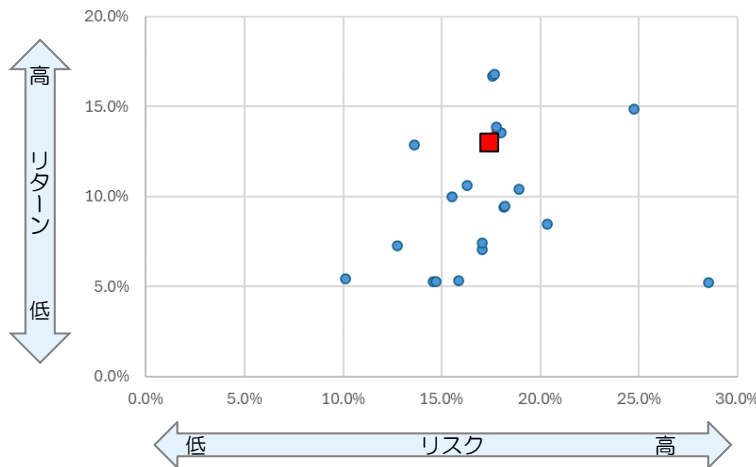
リスク・リターン分布図（2022年3月末時点）



リスク・リターン分布図（2024年3月末時点）



リスク・リターン分布図（2023年3月末時点）



リスク・リターン（加重平均値）の推移

	リスク	リターン
2022年3月末	16.17%	20.11%
2023年3月末	17.41%	12.97%
2024年月末	17.79%	16.35%

※ 基準日は、2022年3月末、2023年3月末、2024年3月末の時点
※ 対象銘柄：預かり資産残高上位20銘柄（設定後5年以上）

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



④ 投資信託預かり残高上位20銘柄（2024年3月末）

- 2024年3月末現在、設定後5年以上の投資信託の預かり残高20銘柄は下記の通りです。

投資信託預かり残高20銘柄（2024年3月末）

NO.	ファンド名	コスト	リスク	リターン
①	インベスコ 世界厳選株式オープン＜為替Hなし＞（毎月決算型）	2.56%	19.39%	15.71%
②	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Dコース	2.39%	17.18%	23.15%
③	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Bコース	2.39%	17.29%	23.28%
④	J－REIT・リサーチ・オープン（毎月決算型）	1.76%	14.76%	2.54%
⑤	日本好配当リバランスオープン	1.57%	16.08%	16.76%
⑥	インベスコ世界厳選株式オープン＜為替Hなし＞（年1回決算型）	2.56%	19.35%	16.05%
⑦	MSグローバル・プレミアム株式オープン（為替ヘッジなし）	2.64%	13.12%	15.28%
⑧	MHAM株式インデックスファンド225	0.55%	17.01%	15.33%
⑨	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Cコース	2.39%	17.74%	12.98%
⑩	フィデリティ・日本成長株・ファンド	2.34%	15.61%	12.74%
⑪	ベトナム・ロータス・ファンド	2.83%	28.10%	16.94%
⑫	たわらノーロード 先進国株式	0.10%	17.20%	19.90%
⑬	ピクテ・バイオ医薬品F（毎月決算型）為替ヘッジなしコース	2.75%	16.48%	10.21%
⑭	NWQフレキシブル・インカムファンド 為替ヘッジなし 年1	2.34%	9.65%	8.07%
⑮	サイバーセキュリティ株式オープン（為替ヘッジなし）	2.53%	24.26%	20.42%
⑯	アジア・オセアニア好配当成長株オープン（毎月分配型）	2.42%	17.24%	5.26%
⑰	イーストスプリング・インド株式オープン	2.61%	22.02%	16.20%
⑱	H S B C インドオープン	2.86%	23.67%	16.23%
⑲	J－REIT・リサーチ・オープン（年2回決算型）	1.76%	14.89%	2.52%
⑳	MHAMトリニティオープン（毎月決算型）	1.87%	7.29%	6.61%
残高加重平均（■）		2.30%	17.79%	16.35%

※ 基準日は、2024年3月末現在

※ 対象銘柄：預かり資産残高上位20銘柄（設定後5年以上）

「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」の内容

2022年1月に金融庁より公表された「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」を成果指標として公表します。

⑤ 外貨建保険の運用評価別お客様比率

- 外貨建保険を保有しているお客様に、購入時以降のリターンを算出し、全てのお客様を100%とした場合のリターン別のお客様分布を示した指標です。

⑥ 外貨建保険預かり残高10銘柄のコスト・リターン

- 外貨建保険の各銘柄について、平均コスト（各契約について、保険会社が支払う代理店手数料のうち、新契約手数料率と継続手数料率を年率換算）と平均リターン（各契約の購入時以降のリターンを年次換算）を図表上に示した指標です。

⑦ 外貨建保険預かり残高10銘柄（2024年3月末）

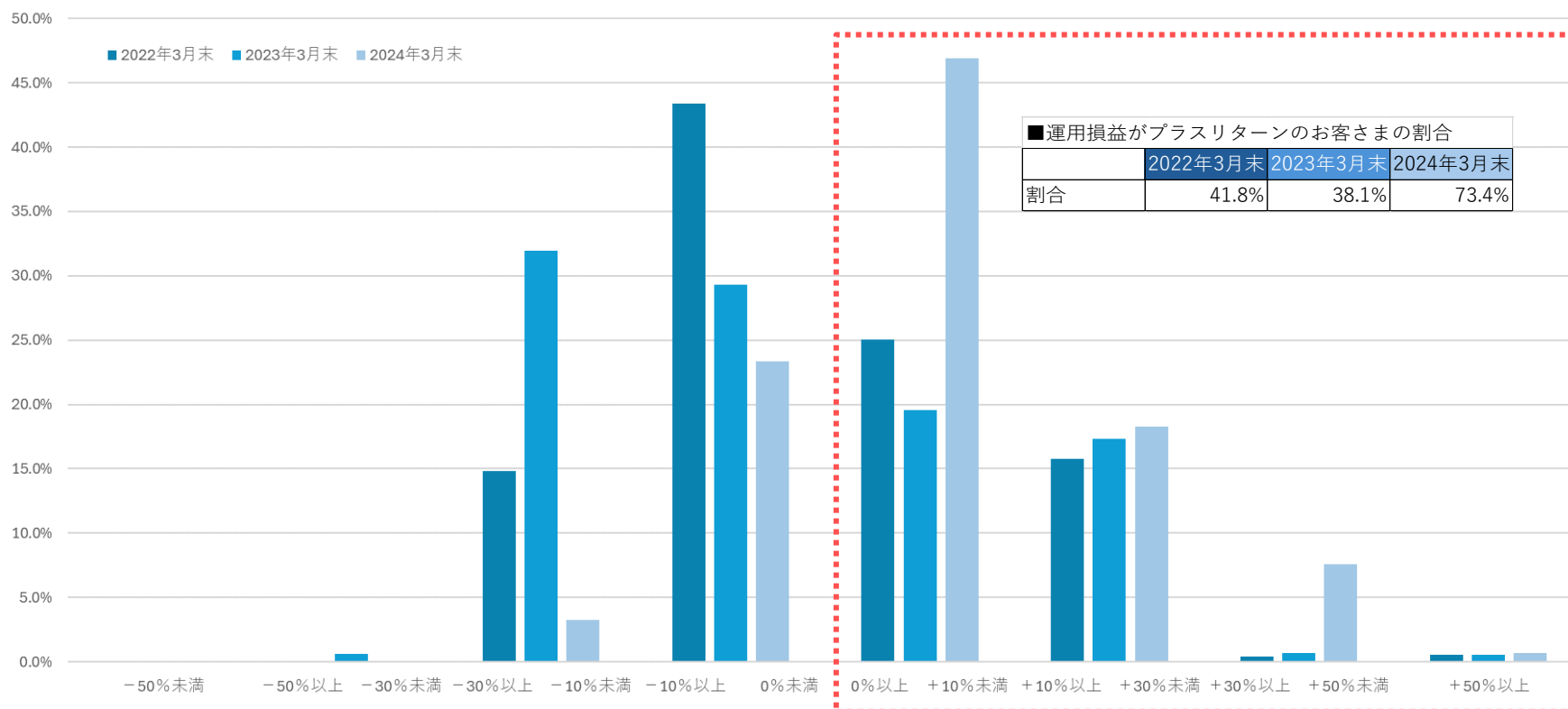
- 2024年3月末現在、設定後5年以上の外貨建保険の預かり残高10銘柄です。

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



⑤ 外貨建保険の運用評価別お客さま比率

- 2023年度は為替相場上昇の影響を受け、外貨建保険の運用損益がプラスとなったお客さま比率は、73.4%となりました。



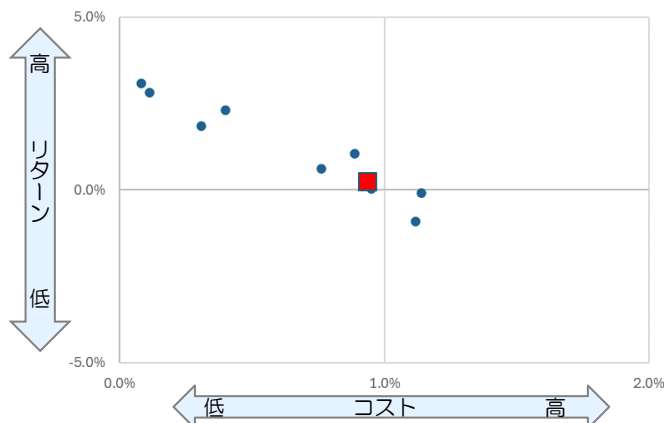
- ※ 基準日は2024年3月末
- ※ 当行の外貨建保険による個人のお客さまの取引が対象
- ※ 運用損益は各年3月末時点で外貨建保険残高に対するトータルリターンで計算
- ※ 基準日時点までに全部解約されたものは対象外

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供

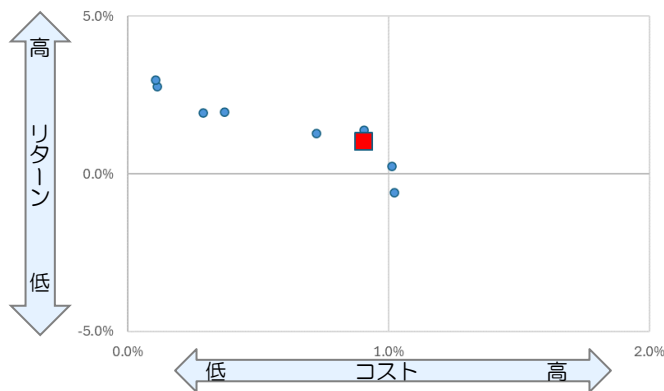
⑥ 外貨建保険預かり残高10銘柄のコスト・リターン

- 預かり残高10銘柄の平均コストは0.87%（前年比▲0.03%）、平均リターン2.61%（前年比+1.58%）となりました。

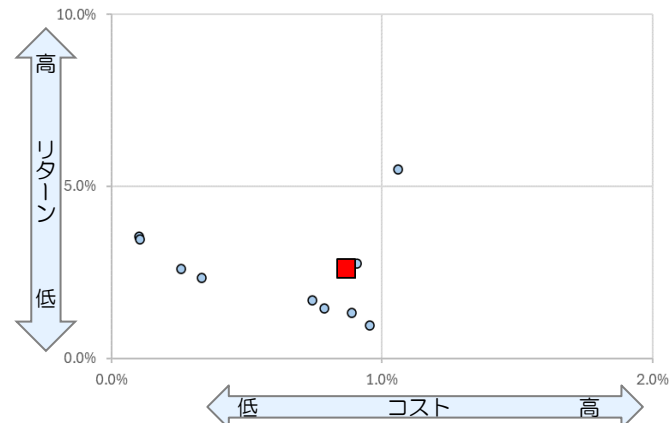
コスト・リターン分布図（2022年3月末時点）



コスト・リターン分布図（2023年3月末時点）



コスト・リターン分布図（2024年3月末時点）



コスト・リターン（加重平均値）

	コスト	リターン
2022年3月末	0.94%	0.23%
2023年3月末	0.90%	1.03%
2024年3月末	0.87%	2.61%

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



⑦ 外貨建保険預かり残高10銘柄（2024年3月末）

- 2024年3月末現在、設定後5年以上の外貨建保険の預り残高10銘柄は下記の通りです。

外貨建保険預かり残高10銘柄（2024年3月末）

No.	商品名	コスト	リターン
①	たのしみ、ずっと	0.91%	2.75%
②	しあわせ、ずっと	0.79%	1.45%
③	ロングドリームGOLD2	1.06%	5.49%
④	えがお、ひろがる	0.96%	0.96%
⑤	シリウスプラス	0.10%	3.55%
⑥	ロングドリームGOLD	0.74%	1.69%
⑦	三大陸	0.33%	2.35%
⑧	しあわせ、ずっとNZ	0.89%	1.31%
⑨	シリウスデュアル	0.11%	3.45%
⑩	アテナ	0.26%	2.59%
残高加重平均（■）		0.87%	2.61%

※ 基準日は、2024年3月末現在

※ 対象銘柄：預かり資産残高上位10銘柄（設定後5年以上）

- 当行では、お客さまへご提供する金融商品において、以下の項目をお客さまにお伝えすべき「重要な情報」と考えています。
 - 一 商品毎の収益や損失等のリスク、手数料、商品のリスク特性等を考慮した販売を想定するお客さま属性、利益相反の可能性等
- 対面での商品説明や商品比較を行う際には、『外貨建て商品での資産運用をご検討のお客さまへ』『重要情報シート』および『契約締結前交付書面』等を提示し、お客さまにご負担いただく費用について分かりやすく説明しています。

外貨建て商品での資産運用をご検討のお客さまへ

外貨預金

- 日本円を外国通貨に換えて、銀行の口座に預ける
- 金利、外国通貨の価値変動により、外国通貨の価値変動

外貨建て債券

- 外国通貨で発行される債券を購入し、購入代金を日本円に換えて保有する
- 外国債券の金利収入、外国通貨の価値変動により、日本円に換えたときの価値変動

投資信託

- 海外の市場に投資する資産を外国に投資する信託会社に委託し、運用してもらう
- 海外債券や海外株式の運用により、外国通貨の価値変動により、日本円に換えたときの価値変動

外貨建て定期保険 (満期一時金)

- 将来満期に受け取る満期一時金、死亡したときに受け取る死亡一時金、一定の期間内に死亡したときに受け取る死亡一時金、一定の期間内に死亡したときに受け取る死亡一時金

しくみ、特徴

資産の種類	外貨預金	外貨建て債券	投資信託	外貨建て定期保険 (満期一時金)
資産の購入が 可能な国は多い	● 多くの国で資産運用が可能	● 多くの国で資産運用が可能	● 多くの国で資産運用が可能	● 多くの国で資産運用が可能
リスク・リターンで 見るべき	低リスク・低リターン	中リスク・中リターン	中リスク・中リターン	低リスク・低リターン
金利リスク	金利変動リスク	金利変動リスク	金利変動リスク	金利変動リスク
一般的に数ヶ月～数年	短期～長期	短期～長期	短期～長期	短期～長期
購入・売却	購入・売却	購入・売却	購入・売却	購入・売却
保有・運用途中	保有・運用途中	保有・運用途中	保有・運用途中	保有・運用途中
購入・売却	購入・売却	購入・売却	購入・売却	購入・売却

アイザワ証券 はこんな会社

東京証券取引所 プライム市場上場 アイザワ証券グループ (8708)

経営理念 より多くの人に証券投資を通じ より豊かな生活を提供する

前身の旧田尻証券は大正7年(1918年)創業
歴史と伝統があります

関東・中部・近畿・中国・九州地域を中心に
全国45店舗のネットワーク



本拠
東京千代田区千代田1-10-1

資産運用にとどまらず
ソリューションサービスも充実



西沢銀行 新大塚支店
アイザワ証券 新大塚支店



西沢銀行 手塚支店
アイザワ証券 手塚支店



西沢銀行 山王支店
アイザワ証券 山王支店



西沢銀行 本郷西部支店
アイザワ証券 本郷西CF



西沢銀行 南大塚支店
アイザワ証券 南大塚支店



西沢銀行 新大塚支店
アイザワ証券 新大塚支店



山口県内の全店舗を、西沢銀行との共同店舗に・



西沢銀行

西沢銀行 株式会社
代表取締役社長 西沢 隆夫
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-10-1
電話 03-5561-1111



アイザワ証券

アイザワ証券 株式会社
代表取締役社長 伊藤 隆夫
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-10-1
電話 03-5561-1111

[illegible]

2. お客さまにとって分かりやすい情報の提供

④ 高齢者のお客さまに対する募集

- 日本証券業協会が作成したガイドライン「高齢顧客に対する勧誘による販売について」に基づき、ご高齢のお客さまに対する募集については、より丁寧な意思確認等を行っています。

■ 当行における主な対応（2024年3月末現在）

- ① 高齢者を75歳以上とし、80歳以上のお客さまをより慎重に対応する高齢者とする。
- ② 高齢者のお客さまへの勧誘・販売にあたっては、適合性の原則に基づき、慎重な対応が求められ、「勧誘可能な商品」と「勧誘留意商品」の範囲を選定するものとする。
- ③ リスク性商品（勧誘可能商品を含む）の販売は、約定前に内部管理責任者または営業責任者が面談もしくは電話をし、申込内容の確認を行うものとする。
- ④ 75歳以上の高齢者のお客さまに「勧誘留意商品」の勧誘を行う場合は、内部管理責任者の事前承認を必要とする。
- ⑤ 80歳以上の高齢者のお客さまに「勧誘留意商品」を勧誘行う場合（上記④に加え、以下の対応を行っています）
 - ・ 原則、翌日以降の受注とする。
 - ・ 受注は販売担当者以外の内部管理責任者または営業責任者が行うものとする。
 - ・ 内部管理責任者が約定後に約定結果を連絡するものとする。
 - ・ 勧誘留意商品取引があるお客さまを対象に、継続的状況把握の必要性が求められ、営業店の役席または内部管理責任者がアフターフォローを実施するものとする。

■ 勧誘留意商品・・・下記「勧誘可能な商品」として定める商品以外の商品

「勧誘可能な商品」（※日本証券業協会ガイドライン参照）

- ① 比較的変動が小さく、仕組が複雑でなく、換価性が高い商品
 - ・ 日本円建終身保険
- ② 周知性の高い商品、時々刻々価格が変動する商品
 - ・ 外貨定期預金

お客様本位のコンサルティングの実践として、P3の「②お客様のライフプランに寄り添ったコンサルティングの体制」のほか、以下の①②を実施しています。

① アフターフォローの実施状況

- 金融商品・サービスの販売後、一定の基準を設けて、保有商品の運用状況説明やお客様の意向や状況の変化等に応じたポートフォリオ、ライフプランの見直し提案等を行っています。

実施基準	内容
定例	保有商品のリスク許容度やご年齢等に応じて定期的なアフターフォローを実施

- 2023年度は、ファンドラップ・劣後債・外貨建て保険等を保有されている高齢のお客様を対象に定例アフターフォローを実施しました。

アフターフォローの実施状況

	2021年度	2022年度	2023年度
実施人数	406名	1,650名	246名

3. お客さま本位のコンサルティングの実践

②ー1 お客さま向けセミナーの実施状況

- 2023年度は、地域のお客さまの関心の高い『NISA制度』『資産運用』等をテーマにした個別セミナーを計61回開催し、延べ1,761名のお客さまにご参加いただきました。

お金の専門家と一緒に
学びませんか？
アイザワ証券 周南支店

NISA セミナー

今井アナリストが語る
今、NISAが熱い！

セミナー日時
2024年 2月21日（水）
16：00～17：00

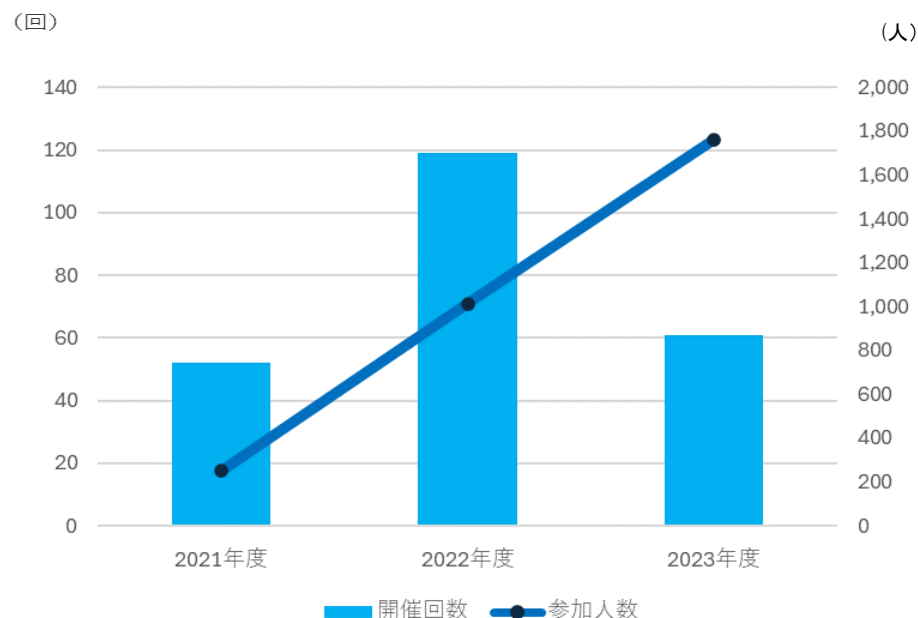
セミナー会場
周南市立徳山駅前図書館
3階 交流室2
〒745-0034
山口県周南市御幸通2丁目28番2

講師
アイザワ証券
市場情報部
今井 正之
国際公認投資アナリスト（CIIA）
CFP® 1級FP技能士

ぜひから学べる
アイザワ投資大学

当社オリジナル記事を多数配信！
投資について初級から上級までの
幅広い知識を学べるサイトです。

お客さま向けセミナー



3. お客様本位のコンサルティングの実践

②ー2 金融講義・金融授業等の実施状況

- 地域のお客さまの金融リテラシー向上に資する取組みの一環として、提携証券会社と連携し、地域のお客さまや学生を対象とした金融講義・金融授業・職場でのライフプランセミナー等を開催しています。
- 2023年度は計6回開催し、延べ720名のお客さま・生徒さまにご参加いただきました。

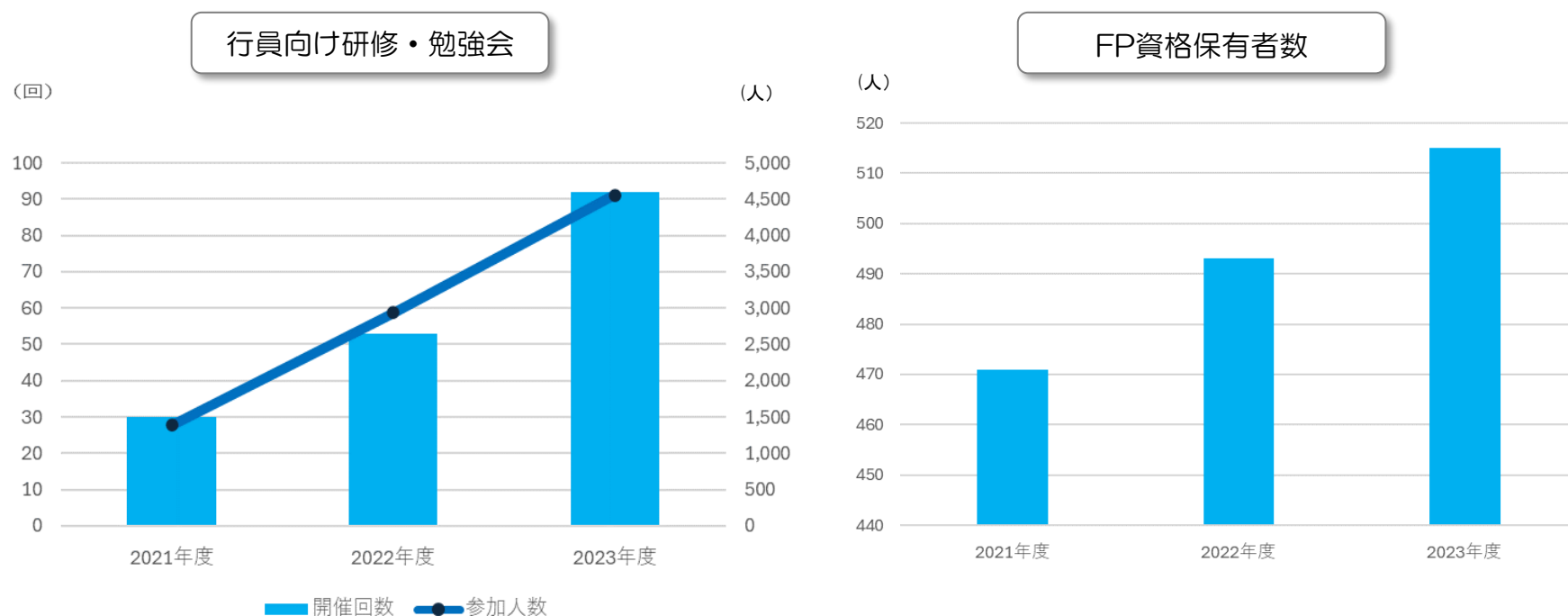


4. お客様本位の営業活動に向けた態勢整備



① 行員向け研修・勉強会の実施状況、FP資格保有者数

- 2023年度は、全行員向けのコンプライアンスに関する研修に加え、アメリカの金融引き締めが終結を迎え株価上昇局面にある事等から、預かり資産販売担当者向けに為替市場の動向等に関する研修を開催しました。計92回、延べ4,557名の行員が参加しました。
- 専門性のある高度なコンサルティング力を有し、お客様のニーズにあった商品・サービスを分かりやすく提供できる人材を育成するため、FP1級～FP3級の資格取得を奨励しています。



4. お客様本位の営業活動に向けた態勢整備

② お客様本位の業務運営委員会等での検討状況

- 昨今の資産形成・資産運用に対する意識が高まってきている中、個人年金保険料控除を利用したいお客様のニーズにお応えするため、平準払個人年金保険の導入について協議しました。
- 月次で、特定の金融商品において合理的理由のない販売が行われていないか、外貨建て一時払保険等においては、目標（ターゲット）到達型保険の目標到達後の取組みにおいて不適切な取組みが行われていないか等、取扱商品の適切性について定期的な検証を行いました。
- 2024年1月から導入された新NISA制度等、お客様の関心の高いセミナーの開催、金融リテラシー講座の開催等、地域への情報提供が積極的に行われているかの検証を行いました。