

# NEWS RELEASE

2018年6月29日

三重県松阪市京町510番地  
株式会社 第三銀行

## 2017年度における「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」に基づいた 具体的な取組みについて

### 記

株式会社第三銀行（頭取 岩間 弘）は「地域社会に奉仕し、顧客に信頼され親しまれる第三銀行」を経営理念として、これまでもお客さまに喜んでいただける質の高い金融サービスの提供に努めてまいりました。

2017年8月、当行は、こうした取組みをさらに強化するために、金融商品取引に関する「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」を策定し公表いたしました。

本方針に基づき、全役職員が、常に創意工夫を心がけ、「お客さま本位」で考え行動し、最適な金融サービスのご提案を通じて、お客さまの安定した資産形成・資産運用の実現をサポートしてまいりました。

この度、この取組み状況や成果を公表いたします。

なお、「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」に基づいた具体的な取組みの内容は、別紙をご参照ください。

以上

### 【お問い合わせ先】

担当	営業推進部 個人営業課	中島	0598-25-2804
	総合企画部 広報課	須賀	0598-25-0363

キラリと光るあなたの銀行

2017年度における「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」に基づいた具体的な取組みについて

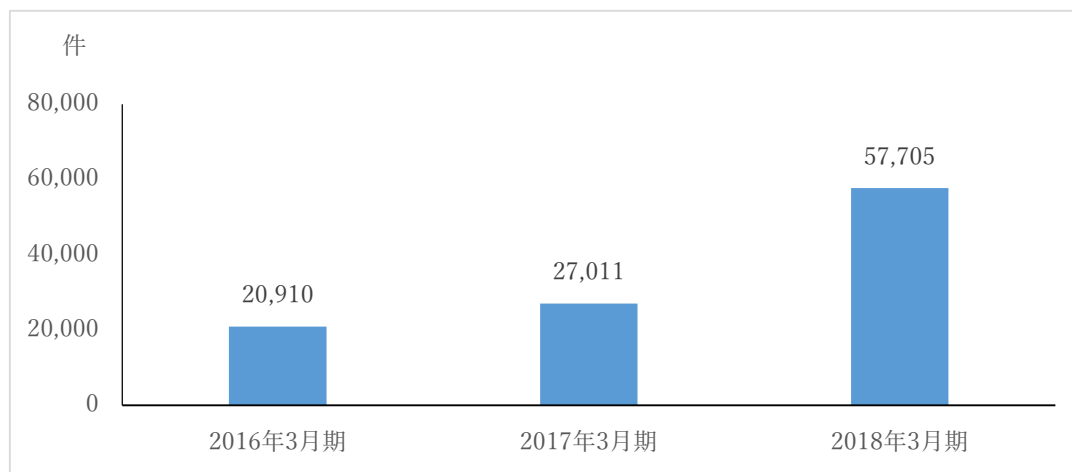
## 1. お客さまにとって最善の利益を追求するコンサルティングの実践

- (1) お客さまの安定的な資産形成をはじめとして、お客さまのライフプランに合ったコンサルティングを行い、最適かつ最善の解決策をご提案できるよう努めてまいります。
- (2) お客さまの投資経験、知識、資産状況などにかかるヒアリングを行い、ニーズに適う商品を選択していただけるよう丁寧でわかりやすいご案内に努めてまいります。
- (3) 多様なチャネルを用い、お客さまの金融や投資についての知識向上に役立つサービスや情報などのご提供に努めてまいります。

### 具体的な取組み 1

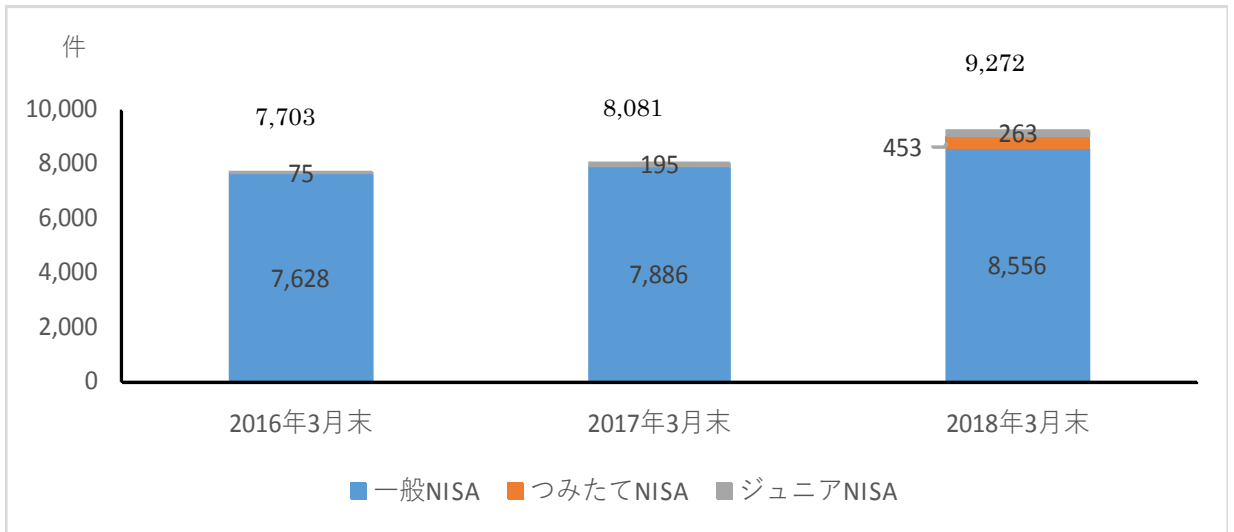
- ▶ お客さまの安定的な資産形成に効果があると考えられる投資信託積立を幅広く提案しました。
- ▶ NISA や iDeCo など税制メリットを活用した資産運用、資産形成を提案しました。
- ▶ 毎月分配型投資信託については、運用としては非効率となる可能性があることを説明するとともに、多様なニーズに対応するべくさまざまな商品を提案しました。
- ▶ 休日営業、休日相談会開催の機会において、お客さま向けにマーケットや運用状況などのセミナーを開催しました。

[投資信託積立買付件数]



具体的な取組み 1

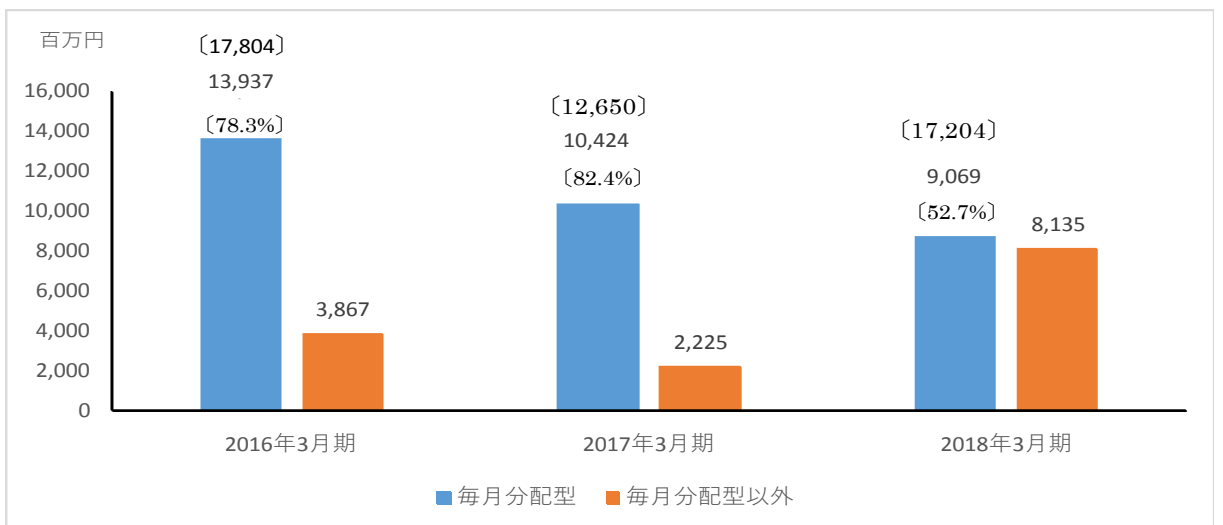
〔一般 NISA、つみたて NISA、ジュニア NISA 口座数推移〕



〔iDeCo 取次件数 (累積)〕

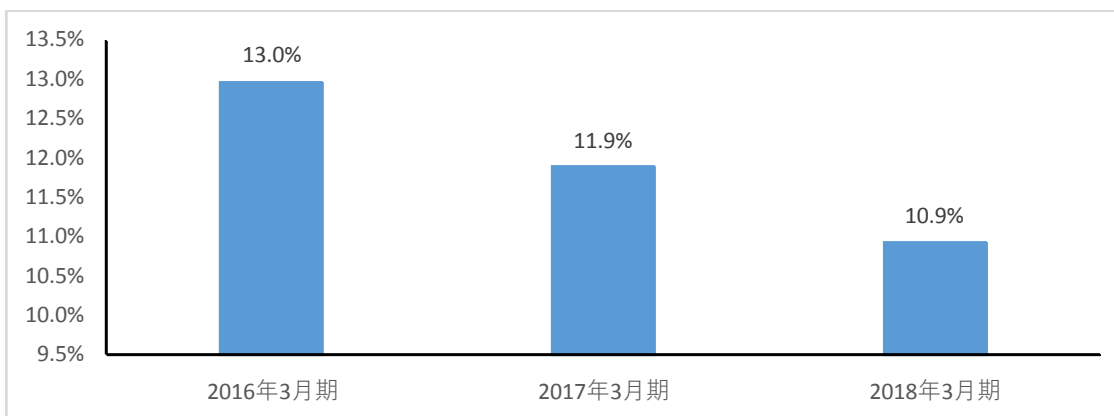


〔毎月分配型投資信託販売比率〕

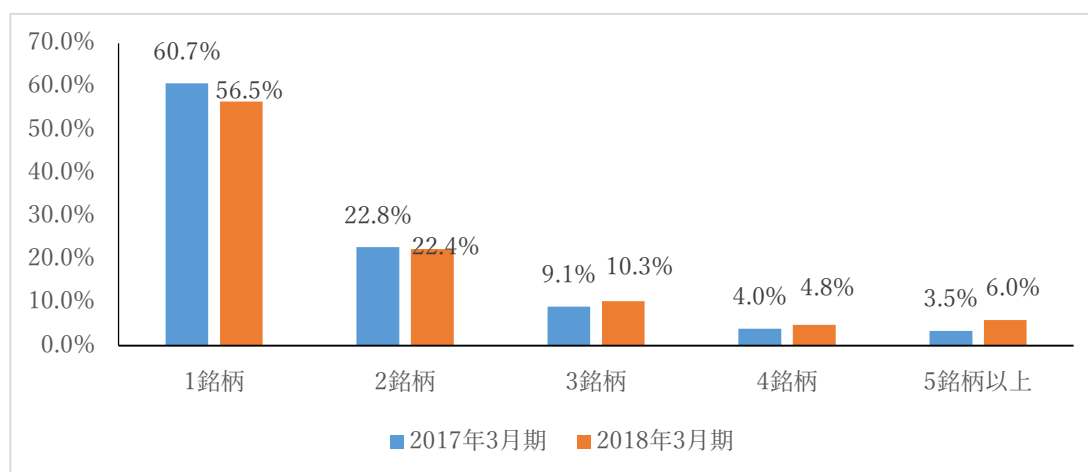


具体的な取組み 1

〔投資信託純資産残高に対する分配金割合〕



〔投資信託複数銘柄保有顧客比率〕

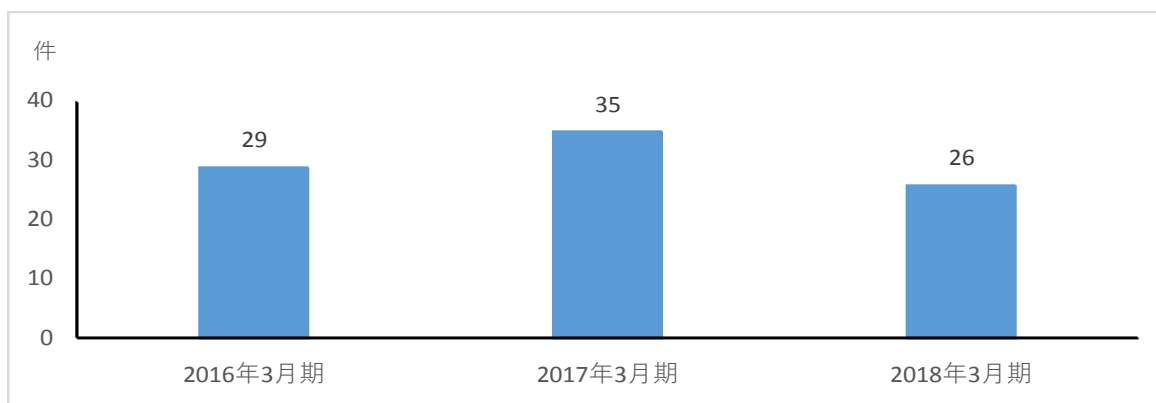


〔投資信託販売額上位ファンド〕

2016年度			2017年度		
ファンド名	分配頻度	販売手数料率 (上限/税抜)	ファンド名	分配頻度	販売手数料率 (上限/税抜)
ワールド・リートオープン	毎月	2.5%	ジャパンロボティクス株式ファンド	年2回	3.0%
US-REITオープン	毎月	2.5%	グローバルロボティクス株式ファンド	年2回	3.0%
ワールドインフラ好配当株式ファンド	毎月	3.0%	財産3分法ファンド	毎月	2.0%
財産3分法ファンド	毎月	2.0%	野村インド債券ファンド	毎月	3.0%
野村インド債券ファンド	毎月	3.0%	アジア・オセアニア好配当成長株オープン	毎月	3.0%
MHAM J-REITインデックスファンド	毎月	2.0%	ワールド・リートオープン	毎月	2.5%
USハイイールドオープンBコース	毎月	3.0%	US-REITオープン	毎月	2.5%
花菖蒲17-03〔ヘッジあり〕	年1回	1.0%	ジャパンロボティクス株式ファンド	年1回	3.0%
アジア・オセアニア好配当成長株オープン	毎月	3.0%	グローバルロボティクス株式ファンド	年1回	3.0%
ジャパンロボティクスファンド	年2回	3.0%	インベスコ世界厳選株式オープン	毎月	3.0%

具体的な取組み 1

〔顧客向けセミナー開催状況〕



## 2. お客様にとってふさわしい金融商品・サービスのご提供

- (1) さまざまな投資経験、知識、取引目的をお持ちのお客様にお応えできる豊富な金融商品やサービスの整備、充実に努めてまいります。
- (2) お客様の投資経験、知識、取引目的、資産状況などを踏まえ、お一人おひとりのお客様に最もふさわしい金融商品やサービスのご提案に努めてまいります。

### 具体的な取組み 2

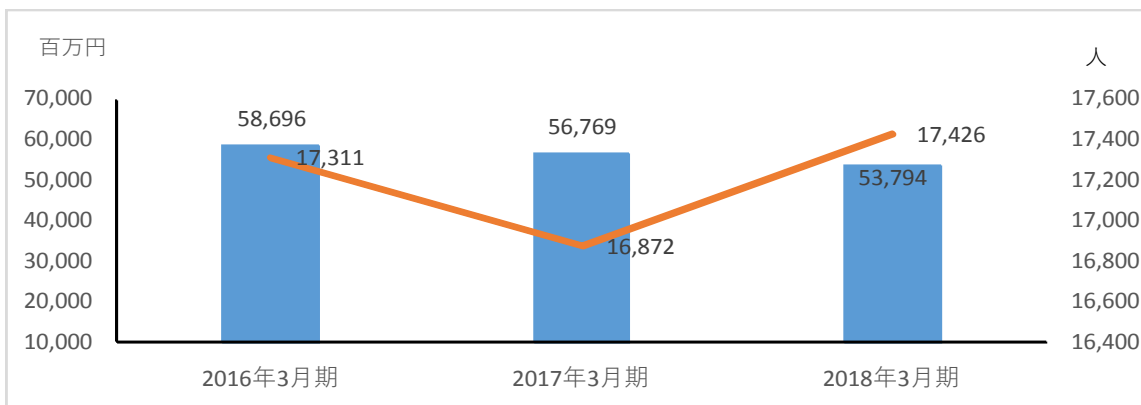
- ▶ 幅広く商品提案を行い、多様なニーズにお応えできるよう、投資信託 19 商品、保険 12 商品を導入し、商品ラインナップの充実に取り組んできました。
- ▶ 既保有のお客様だけでなく、新規のお客様にも幅広く提案を行いました。

[商品ラインナップ]

投資信託			生命保険		
カテゴリー		取扱い本数	カテゴリー	取扱い本数	
国内	債券	3	変額個人年金保険	3	
	株式	15	定額個人年金保険	7	
	REIT	4	一時払終身保険	17	
海外	債券	23	平準払終身保険	17	
		先進国	19	医療保険	21
		新興国	2	がん保険	9
	株式	ハイイールド	2	収入保障保険	10
		24	定期保険	10	
		先進国	23	学資保険	2
	REIT	新興国	1	養老保険	2
4		介護保険	2		
バランス		22	合計	100	
その他		15			
合計		110			

※保険は個人向け商品

[投資信託残高と保有顧客数推移]



### 3. お客様にとって分かりやすい商品のご説明と情報のご提供

- (1) お一人おひとりのお客様に合わせて最適な提案を目指し、ご提案する商品の選定理由、仕組み、リスクなどの投資等の判断をしていただくための重要な情報を丁寧かつ分かりやすくご説明するよう努めてまいります。
- (2) 商品毎に、お客様が負担する手数料の詳細を、どのようなサービスの対価にかかわるものかご理解いただけるよう丁寧かつ分かりやすくご説明するよう努めてまいります。
- (3) お客様にとって最適であることやお客様の利益を最優先に考え、お客様の利益が不当に損なわれることがないように、当行が定める「利益相反管理方針」の趣旨に基づき、適切な管理を行ってまいります。
- (4) お客様のライフステージに応じた提案を心掛け、ご契約後も保有資産の状況や市場動向の情報を定期的にご提供するなど、丁寧なアフターフォローを通じ継続的なコンサルティングに努めてまいります。

#### 具体的な取組み 3

- ▶ タブレット端末を活用することによって、お客様にタイムリーな情報をご提供したり、分かりやすいご説明を行ったりすることに取り組んできました。
- ▶ 商品ごとに、ご負担いただく手数料の金額やどのようなサービスの対価であるかを明確にご説明しました。
- ▶ 同種の商品やサービスの中で手数料の高いもののみを提案することがないように、お客様のご意向をよく伺い、それを踏まえて提案しました。
- ▶ 販売後も継続的なアフターフォローを行い、保有していただいている商品の状況説明に取り組んできました。

#### 4. お客様にとってふさわしい金融商品・サービスを提供できる営業体制の整備

- (1)お客様の目線に立った商品や、情報の提供を重視し、その実績を公正・厳格に評価する業績評価体系を整備してまいります。
- (2)お客様の多様な資産運用ニーズに対し、適切かつ確かなコンサルティングを提供するため、職員全員のスキルアップ、レベルアップを目指して、研修体制の充実を図ってまいります。

##### 具体的な取組み 4

###### ▶ 業績評価について

「お客様本位の業務運営」の考え方のもと、金融商品にかかる収益を直接的に評価することを改めるとともに、お客様の安定した資産形成に資すると考えられる積立投資信託やiDeCoなどを業績評価の対象としています。

- ▶お客様のニーズをしっかりと捉え、それに適うご提案ができるようスキルアップを推奨しています。

[ファイナンシャルプランニング技能士 資格保有者数推移]

