

平成 29 年 6 月 26 日

各位

「お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針」策定について

株式会社山形銀行（頭取 長谷川 吉茂）では、お客さまの資産形成・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図るための指針となる「お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

当行は、これまで、金融商品販売において、お客さまの立場に立った説明やコンサルティング等を実践してまいりましたが、平成 29 年 3 月に金融庁より公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ、今般、本原則に対応した金融商品販売にかかる業務運営についての取組方針を定めたものです。

詳細につきましては、[別紙](#)をご覧ください。

以上

本件に関するお問い合わせ先
広報 CSR 戦略室 二宮
TEL 023-623-1221（代表）

お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針

株式会社山形銀行（以下、「当行」）は、お客さまの資産形成・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図るための指針となる「お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針」を策定し公表します。

本方針のもとで、当行はお客さま本位の行動を実践し、その取組状況を定期的に公表します。また、本方針はより良い業務運営を実現するために、定期的に見直しを行います。

1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践

- (1) 当行は、お客さまの金融知識・経験・財産の状況およびお取引の目的に照らし、適切な商品をご提案します。
- (2) 当行は、お客さまの投資目的やリスク許容度等に応じて商品をご選択いただけるよう、金融商品ラインナップの充実に努め、適時商品導入や商品見直しを行います。

2. お客さまにわかりやすい情報の提供

当行がお客さまに対し金融商品をご提案する際には、商品やリスクの内容、手数料および市場動向等、投資判断に資する十分な情報の提供を行うとともに、わかりやすく平易な言葉で丁寧にご説明します。

3. 手数料の透明性の向上

当行は、お客さまが負担する手数料やその他の費用について、透明性の向上に努め、その詳細をわかりやすく丁寧にご説明します。

4. 利益相反の適切な管理

当行は、商品提供会社から当行に支払われる手数料や資本関係等にとらわれることなく、お客さまのニーズに合致した商品のご提案を行います。

5. お客さまの最善の利益を追求するための体制整備

- (1) 当行は、市場動向やお客さまの運用状況を踏まえ、適時適切かつ丁寧なアフターフォローを行い、お客さまの資産形成・資産運用のお役に立つ情報提供やアドバイスの高度化に努めます。
- (2) 当行は、店頭による対面販売のほか、インターネット等の非対面による販売等、お客さまがアクセスしやすいチャネルの整備に努めます。
- (3) 当行は、お客さまに対し、金融や投資に関する知識の向上や市場動向の把握に役立つ資産運用セミナー等の機会提供に努めます。

6. お客さま本位の取組みを実現するための枠組み整備

- (1) 当行は、本方針を実現するために、行内研修等を通じて、全役職員が本方針を理解し、これを定着させるための企業風土の醸成に努めます。
- (2) 当行は、本方針を実現するために、お客さま本位の取組みに適した業績評価体系を構築します。
- (3) 当行は、本方針を実現するために、お客さまへ適切かつ的確なコンサルティングを提供できるよう、役職員に対して金融商品や市況環境などについての専門知識・スキル向上を目的とした研修や資格の取得を継続して実施します。

以上