

「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」への主な取組状況および成果指標（KPI）について

1. お客さまのお役に立つ商品の選定

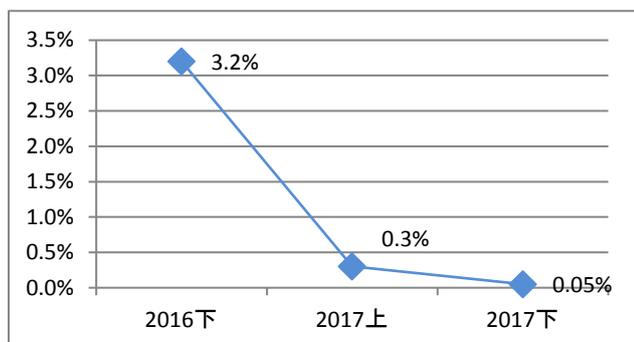
- 投資信託の新商品導入時には、外部評価会社から公表されているデータ等を参照し、想定されるリスク・リターンや手数料率等が、同一カテゴリーの商品と比較して適切であることを検証しております。
- 投資信託は、昨年6月以降、20商品28ファンドの取扱いを開始しました。公募債券は、従来取扱いのなかった新興国通貨建てSBや、あらたなスキームの仕組債などを取扱うなかで、商品ラインナップの強化に努めました。

① 投資信託の販売額 上位5商品および販売額総額に対する構成比

(単位：百万円)

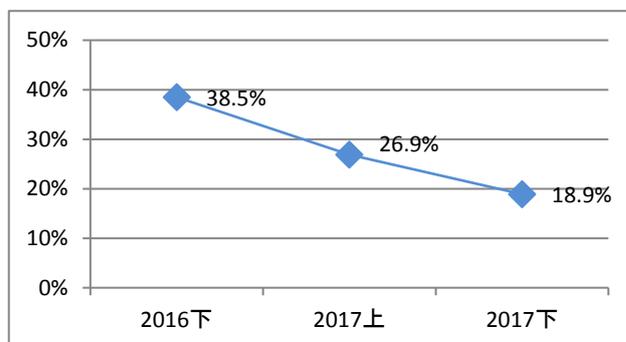
	2017年度上期				2017年度下期		
	商品名	販売額	構成比	商品名	販売額	構成比	
対面 インターネット	① 野村PIMCO世界インカム戦略	1,287	20.3%	げんきシニアライフ	1,269	14.6%	
	② 高成長インド・中型株式	856	13.5%	ひふみプラス	959	11.0%	
	③ グローバルAI	764	12.1%	グローバルAI	895	10.3%	
	④ ひふみプラス	619	9.8%	グローバル自動運転関連株式	882	10.1%	
	⑤ グローバル自動運転関連株式	371	5.9%	GSグローバル・ビッグデータ投資戦略	707	8.1%	

② 投資信託販売額における系列運用会社商品比率

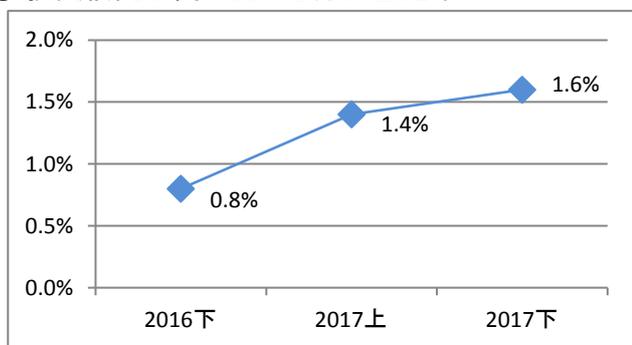


※ 系列運用会社：スカイオーシャン・アセットマネジメント(株)

③ 投資信託販売額における毎月分配型商品比率



④ 投資信託残高における分配金比率



⑤ 投資信託における運用損益別顧客比率

	+50%以上	+30%以上 +50%未満	+10%以上 +30%未満	0%以上 +10%未満	▲10%以上 0%未満	▲30%以上 ▲10%未満	▲50%以上 ▲30%未満	▲50%未満
比率	0.0%	0.4%	6.6%	22.8%	64.7%	5.5%	0.0%	0.0%

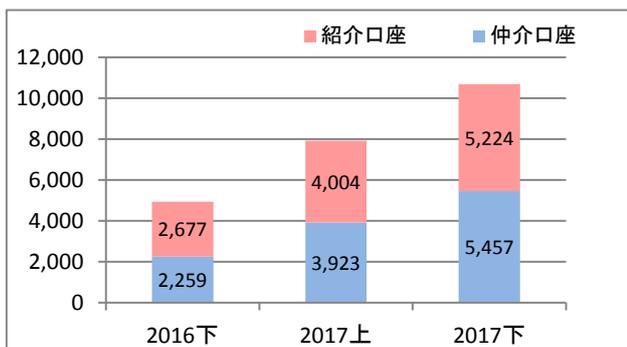
※2018年3月末時点のトータルリターン

2. お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

- 群馬銀行グループとして最適な商品・サービスをご提供するため、群馬銀行から、証券会社取引ニーズのあるお客さまの紹介等を受けるなかで、顧客基盤の拡充を図りました。
- 9月より、「ぐんぎん証券オンラインサービス」のサービスを開始し、お客さまの利便性向上を図りました。同時に当社ホームページ上に「ロボアド機能」を展開。ノーロードの「ネット専用ファンド」を導入し、低コスト志向のお客さまの運用ニーズへの対応を図りました。
- お客さまのニーズやポートフォリオの状況等をお伺いしたうえでの最適な資産運用提案の実践に向け、「ヒアリングシート」を制定しました。
- 群馬銀行と連携するなかでセミナーを開催し、幅広い層のお客さまの金融リテラシーの向上を図りました。

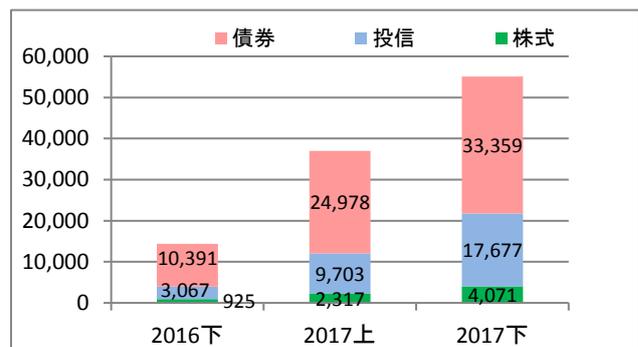
⑥ ぐんぎん証券口座開設数

(単位：口数)



⑦ ぐんぎん証券商品種類別残高

(単位：百万円)



⑧ お客さま向けセミナー開催回数・来店客数

(単位：回・人)

	2016年度上期		2016年度下期		2017年度上期		2017年度下期	
	回数	人数	回数	人数	回数	人数	回数	人数
平日昼間セミナー	6	1,210	6	1,455	4	730	5	933
休日・夜間セミナー	-	-	3	68	10	492	6	222

3. 人材育成・評価

- 群馬銀行の実施するセミナー等の対策講座への参加を推奨し、1級FP技能士などの資格取得を促進しています。
- 営業拠点及び個人の業績表彰において、「お客さま本位」の営業活動への取組状況を評価する項目を導入し、「お客さま本位の業務運営」の徹底を図りました。

⑨ 資格取得者数

(単位：人)

		2017年3月末	2018年3月末
FP技能士	1級(※1)	112	113
	2級(※2)	1,923	2,008
預かり金融資産	上級(※3)	90	95
	中級(※3)	573	605
	初級(※3)	422	498

* 群馬銀行行員との合算

※1 CFP含む ※2 AFP含む

※3 行内資格：群馬銀行では、従業員の自己実現支援、組織活性化、専門分野の人材育成を目的として「スキル認定制度」を設けています。