

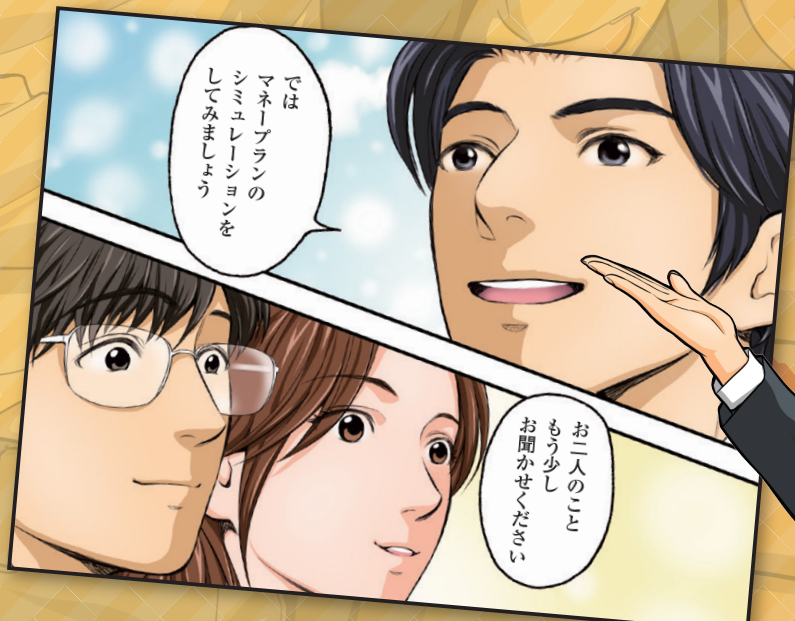
# みずほのFD

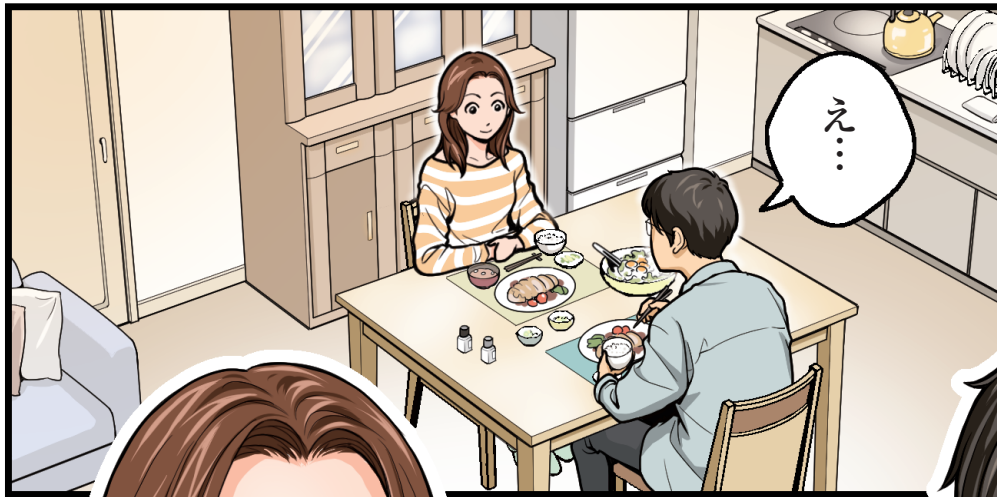
マンガで知ろう！

フィデューシャリー・デューティー

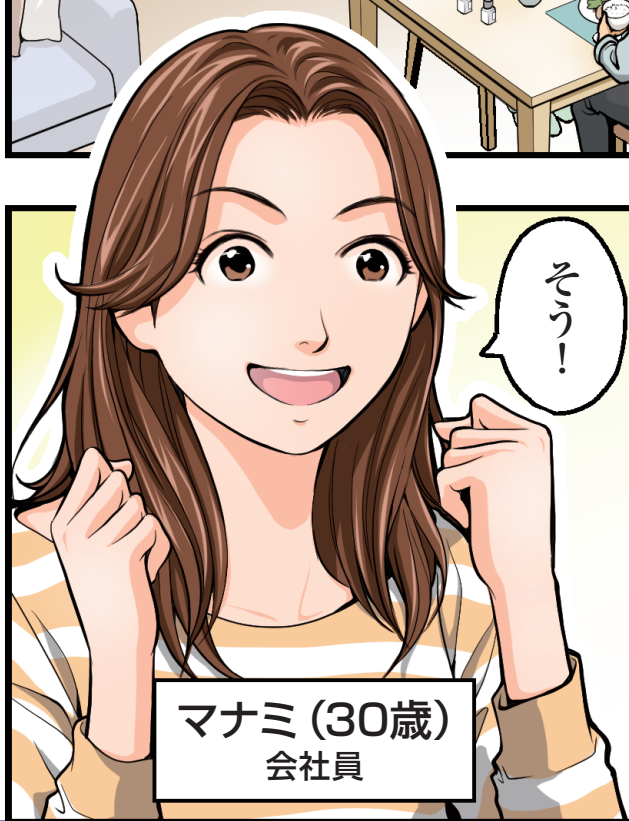
ストーリー  
1

初めての  
マネープラン





え…



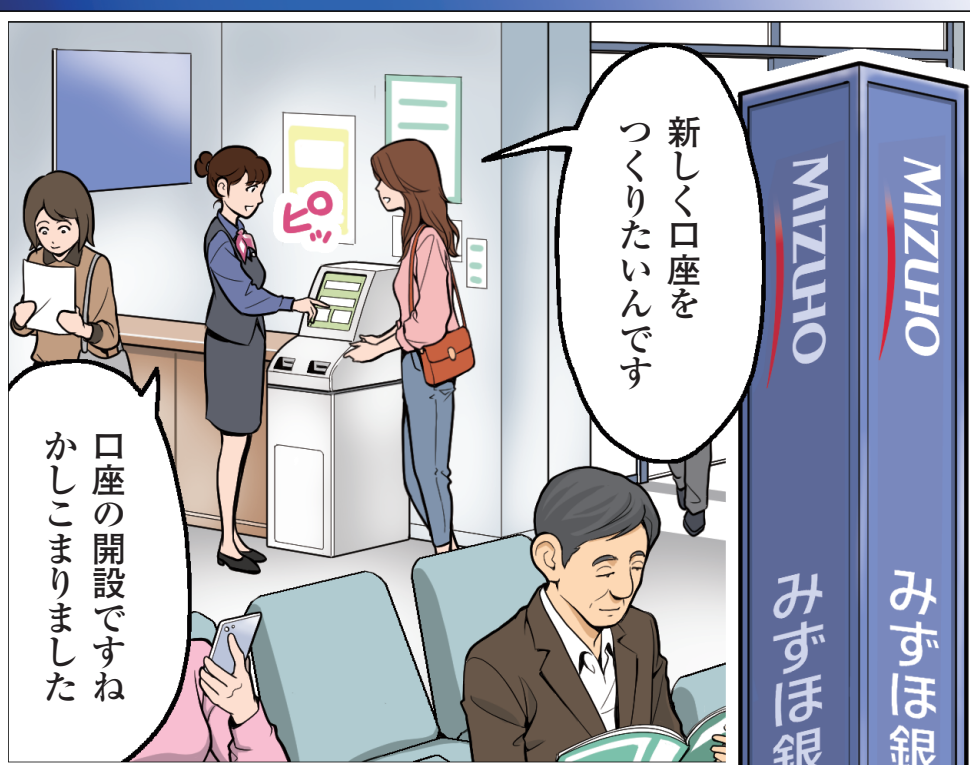
マナミ (30歳)  
会社員



ソウタ (32歳)  
会社員

そう！

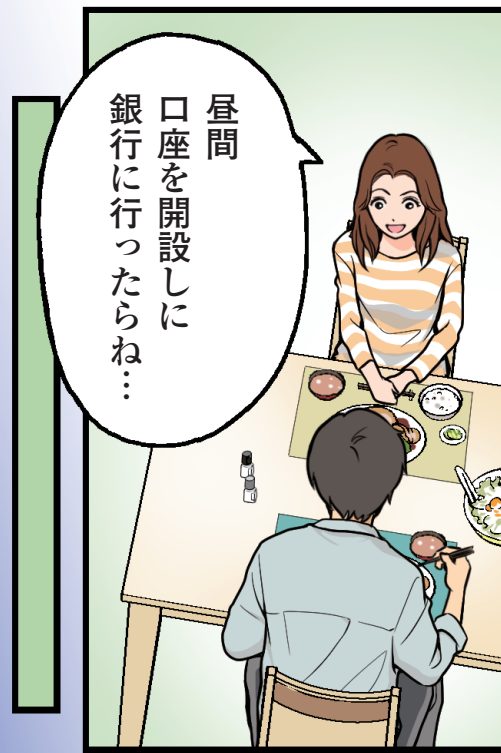
マネープランの  
見直し？



新しく口座を  
つくりたいんです

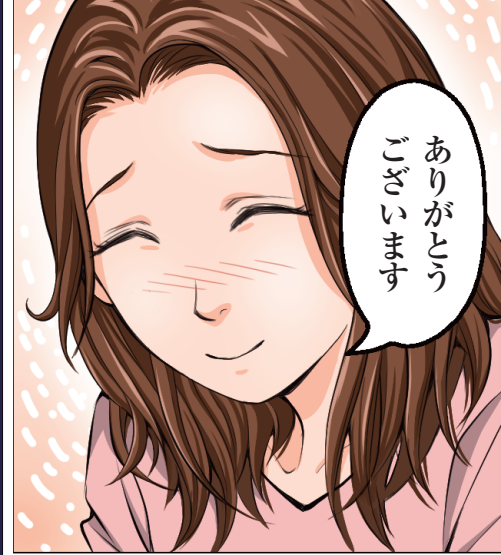
口座の開設ですね  
かしこまりました

MIZUHO  
みずほ銀行

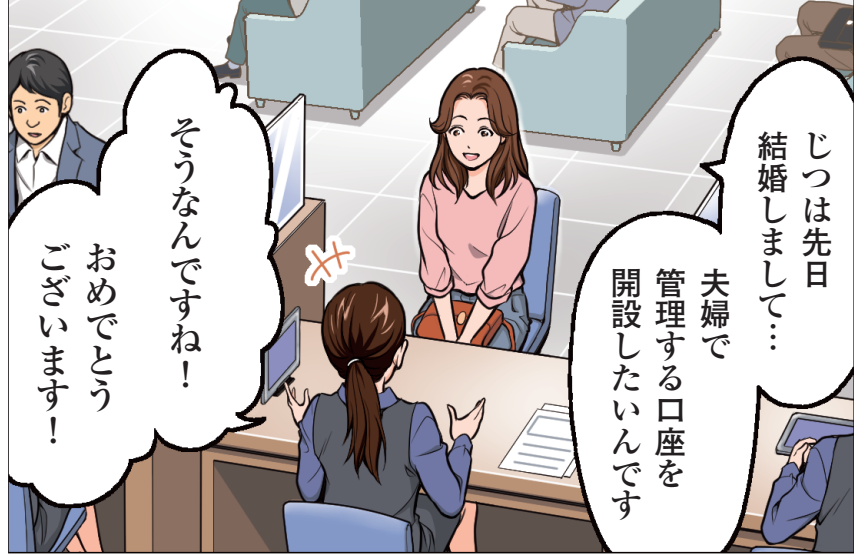


昼間  
口座を開設しに  
銀行に行ったらね…





ありがとうございます  
ございます



じつは先日  
結婚しまして…

夫婦で  
管理する口座を  
開設したいんです

そうなんです！

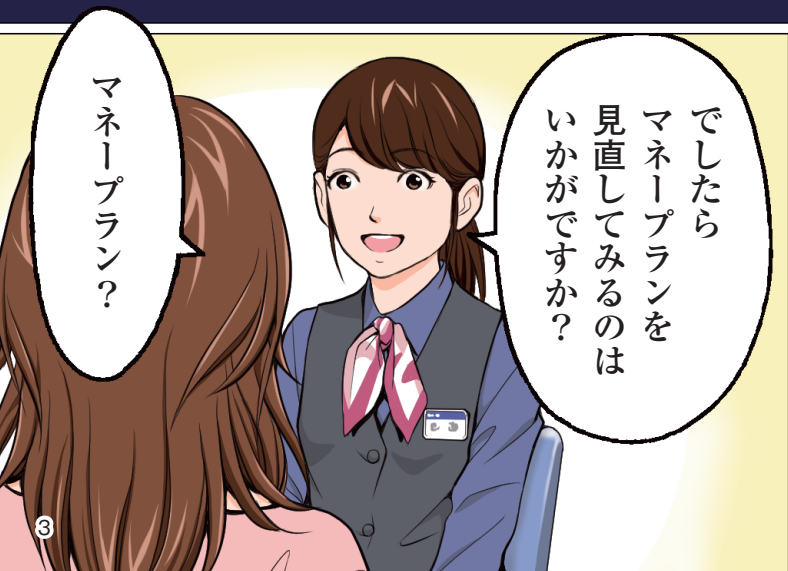
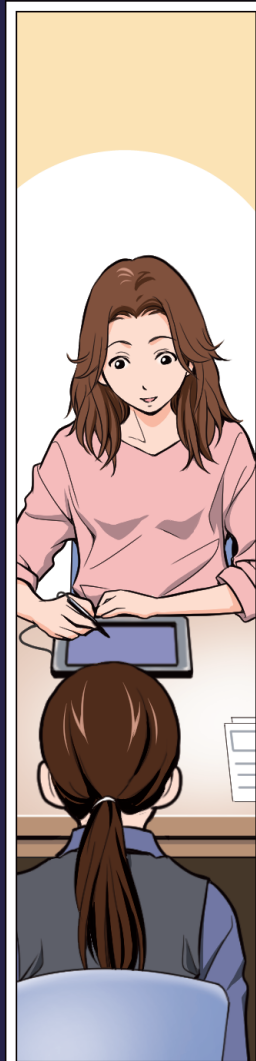
おめでとう  
ございます！



新しい生活が  
始まったことを  
きっかけに

将来に向けた  
貯蓄や支出を  
見直す方も多く  
いらっしゃいますが

パートナーとの  
将来に向けて  
何かご準備や計画を  
されていますか？  
ございますか？



マネープラン？

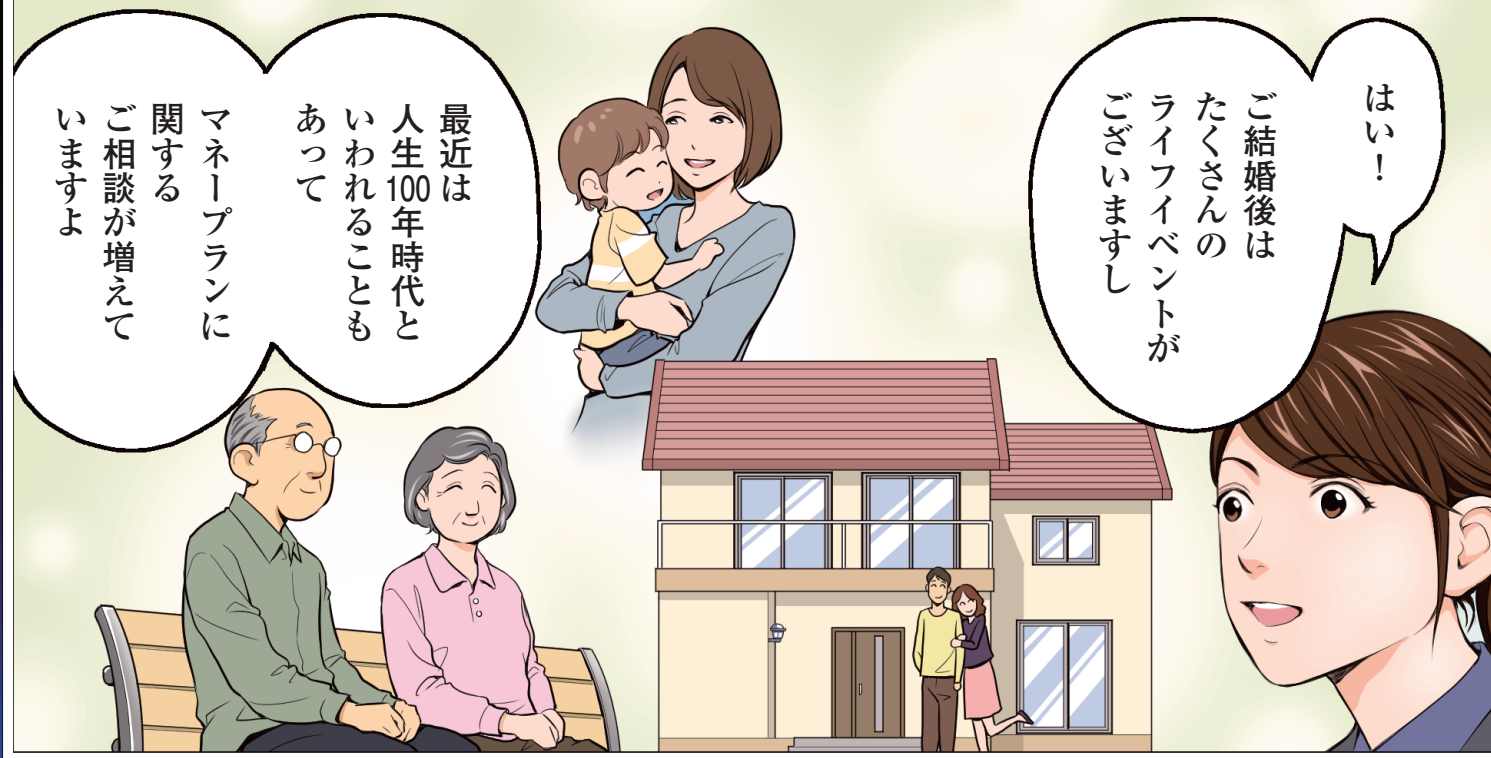
でしたら  
マネープランを  
見直してみるの  
いかがですか？



いえ…

これから考えて  
いかなきゃと  
思っては  
いるんですけど…

何から  
始めたらいいか  
わからなくて

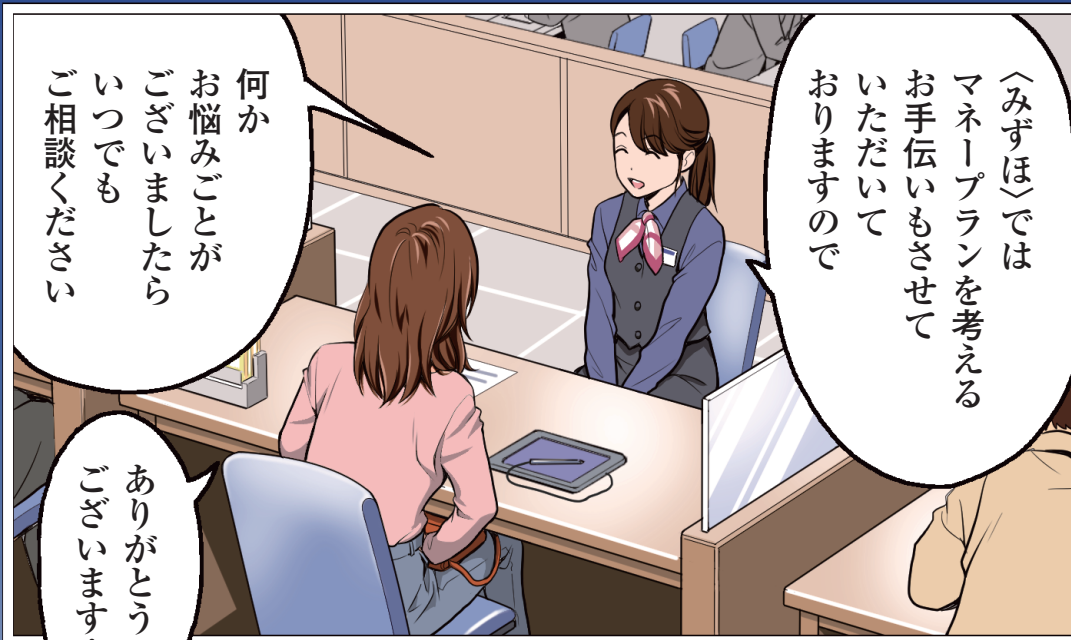


はい！

ご結婚後は  
たくさんの  
ライフイベントが  
ございますし

最近  
人生100年時代と  
いわれることも  
あって

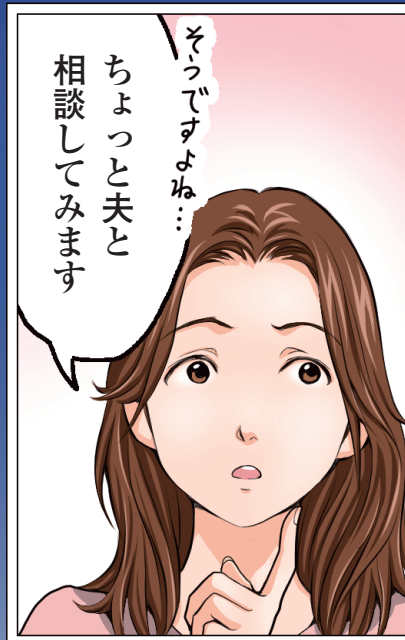
マネープランに  
関する  
ご相談が増えて  
いますよ



〈みずほ〉では  
マネープランを考える  
お手伝いもさせて  
いただけますので

何か  
お悩みごとが  
ございましたら  
いつでも  
ご相談ください

ありがとう  
ございます！



そっですよね…  
ちよつと夫と  
相談してみます



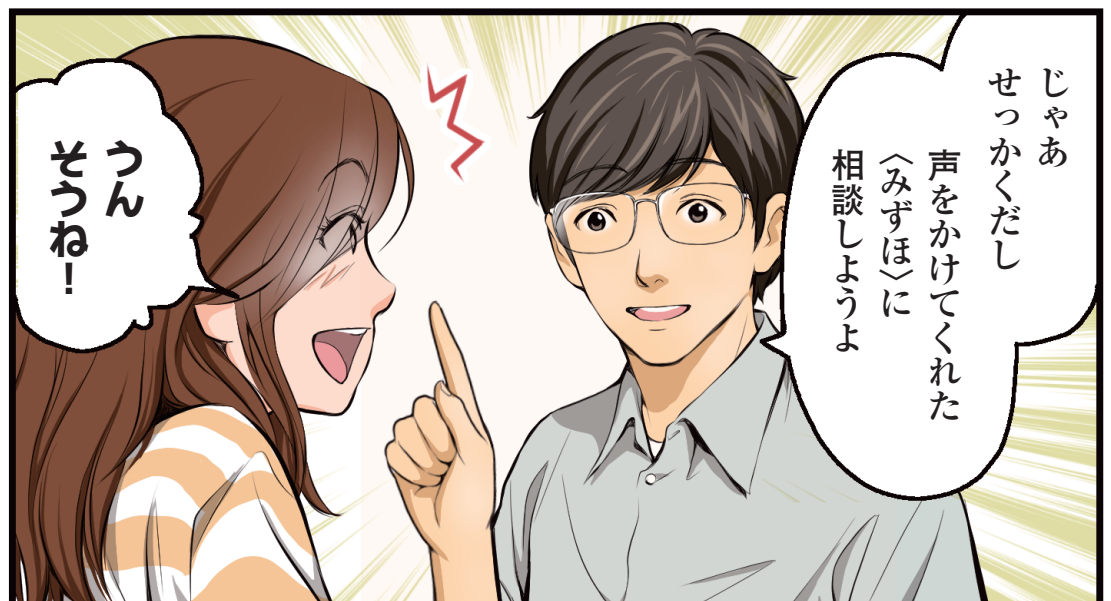
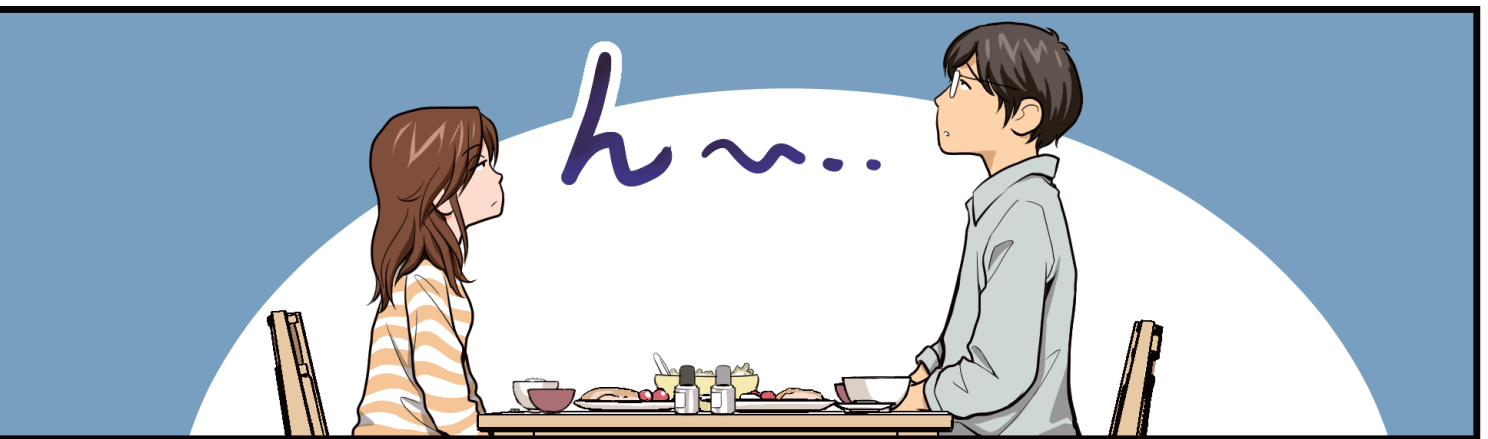
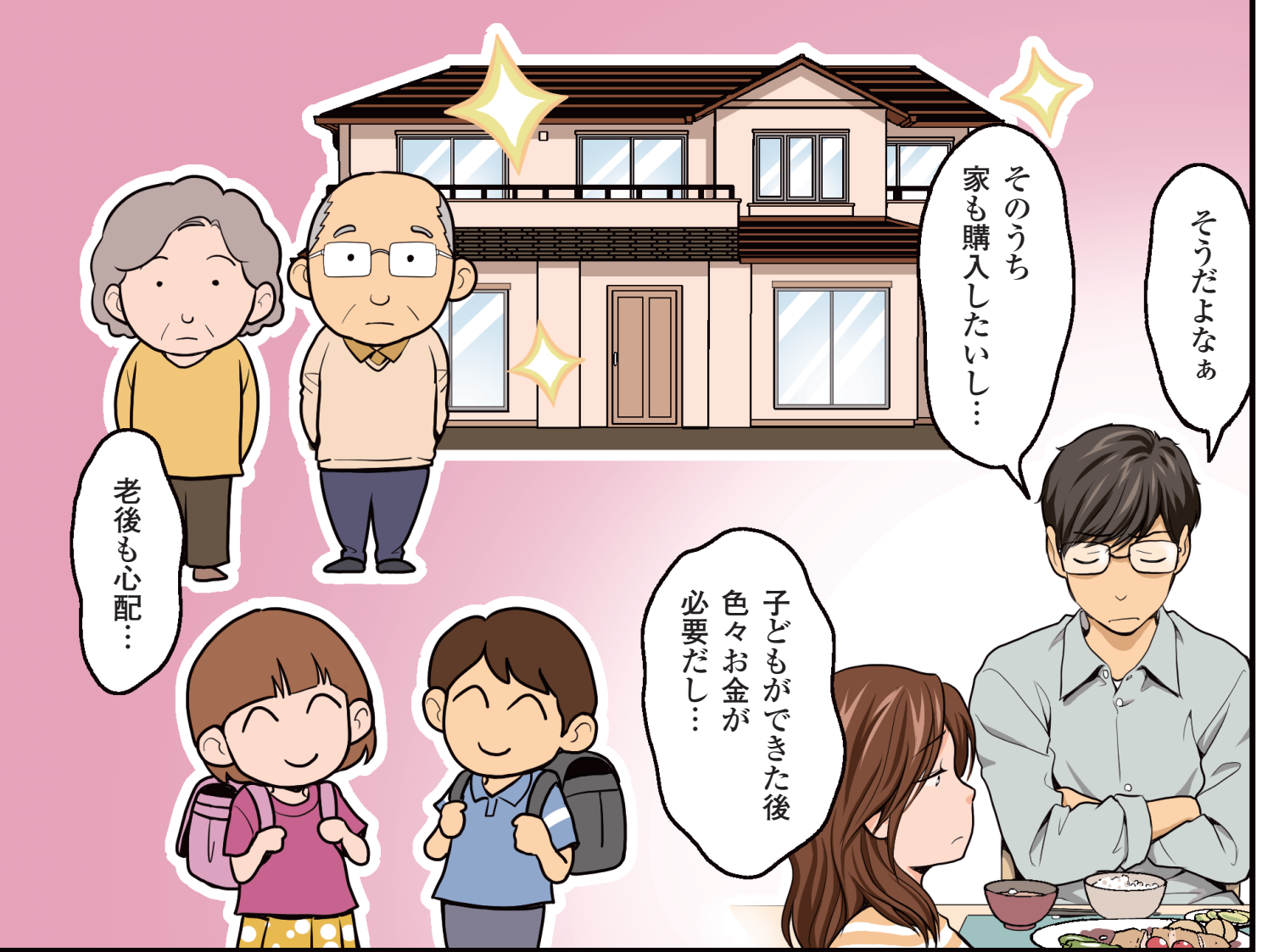
契約してる  
保険とかも  
見直したほうが  
いいかなあって  
思っ…



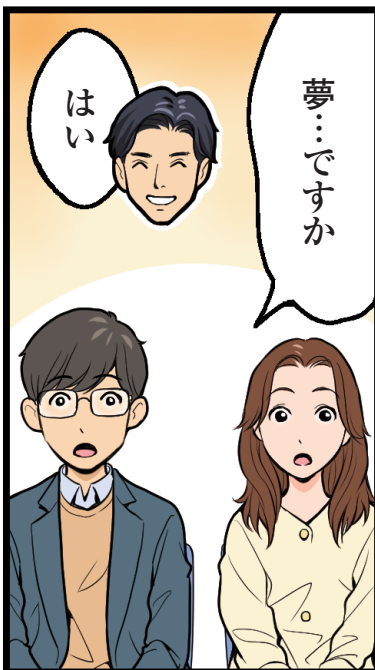
マネープランか…

ちゃんと  
考えたこと  
なかったな

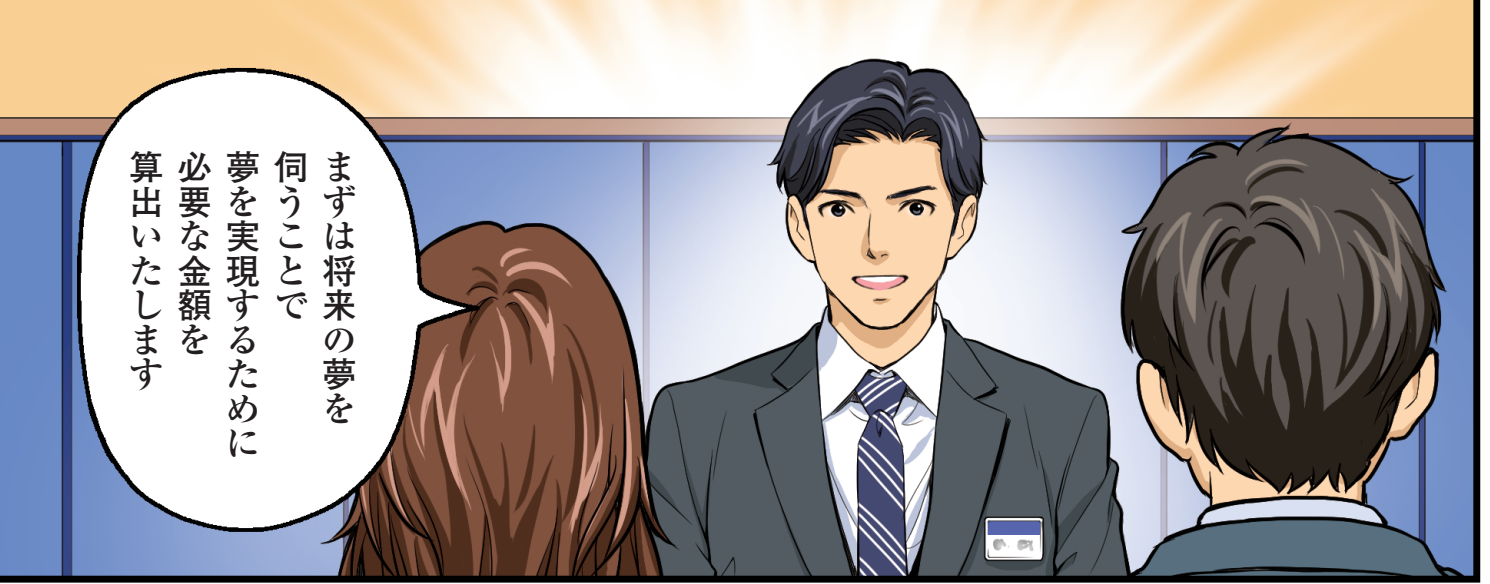




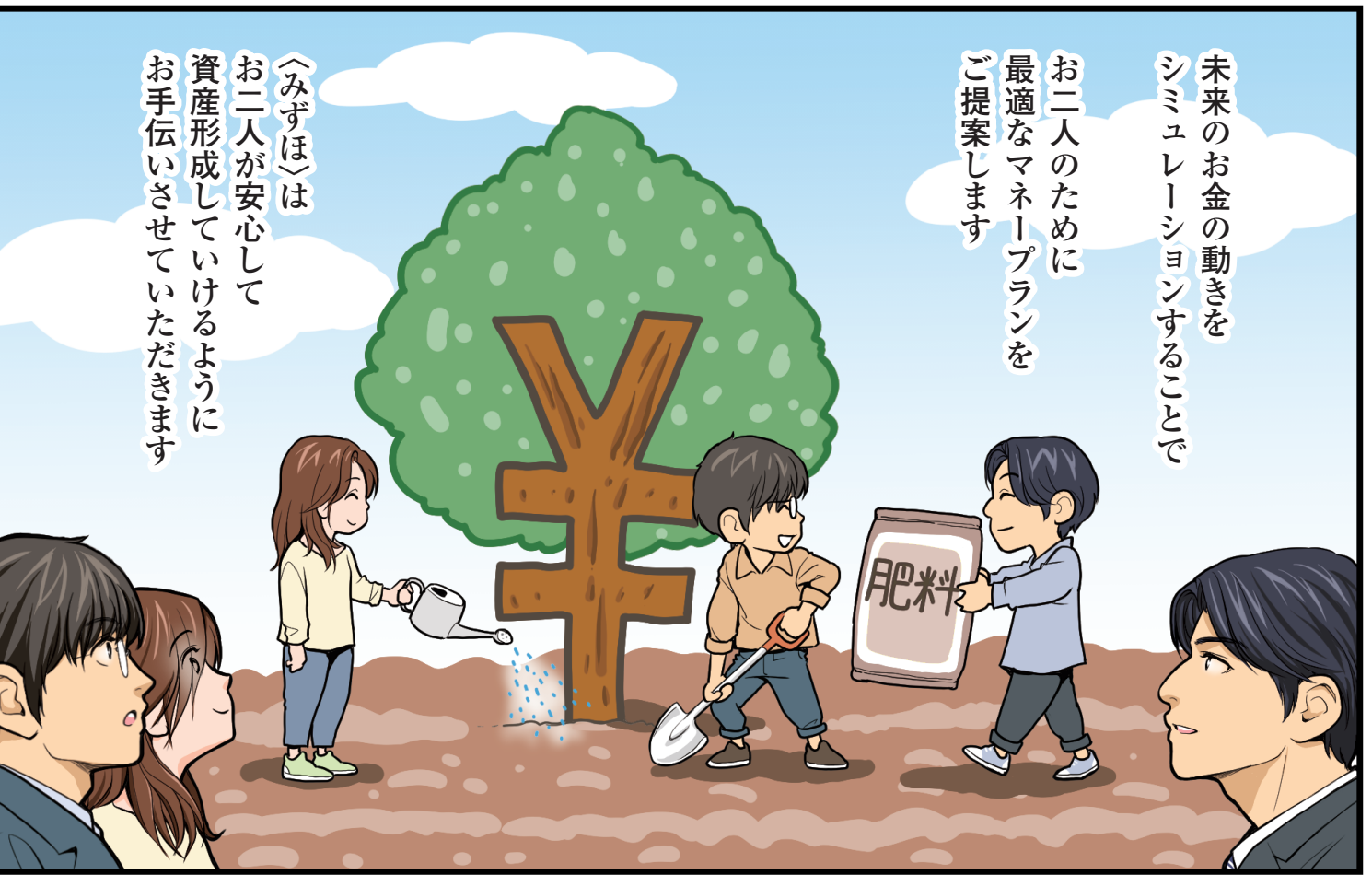
※個人RM（リレーションシップマネジメント）は様々な個人のお客さまの資産形成・承継ニーズ等に対するコンサルティングを行う担当者







まずは将来の夢を  
伺うことで  
夢を実現するために  
必要な金額を  
算出いたします



未来のお金の動きを  
シミュレーションすることで  
お二人のために  
最適なマネープランを  
ご提案します

〈みずほ〉は  
お二人が安心して  
資産形成していけるように  
お手伝いさせていただきます

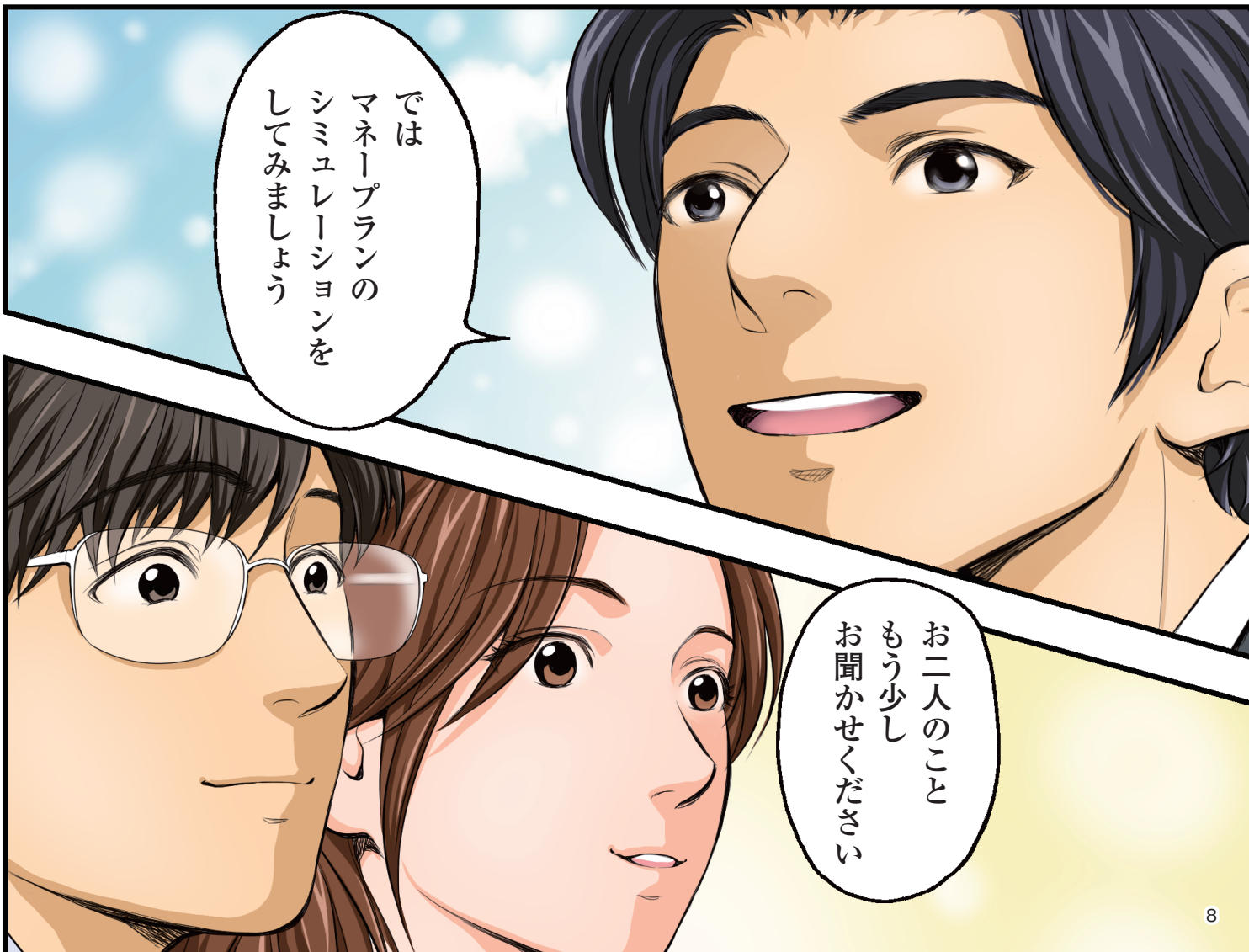
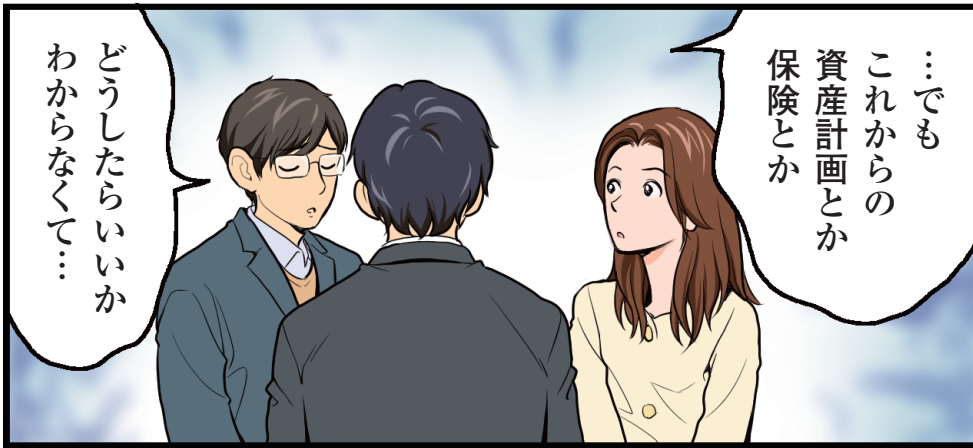


ではさっそく  
将来の夢について  
お聞かせください

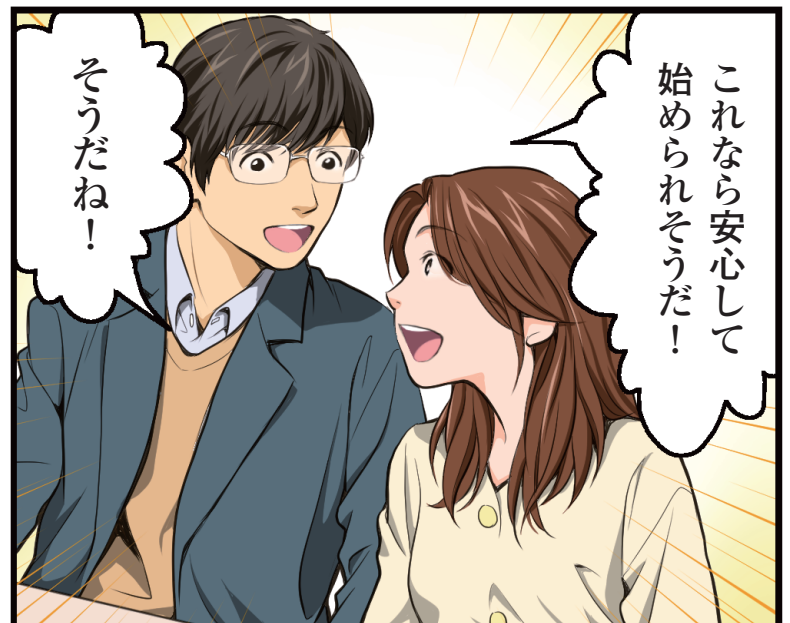
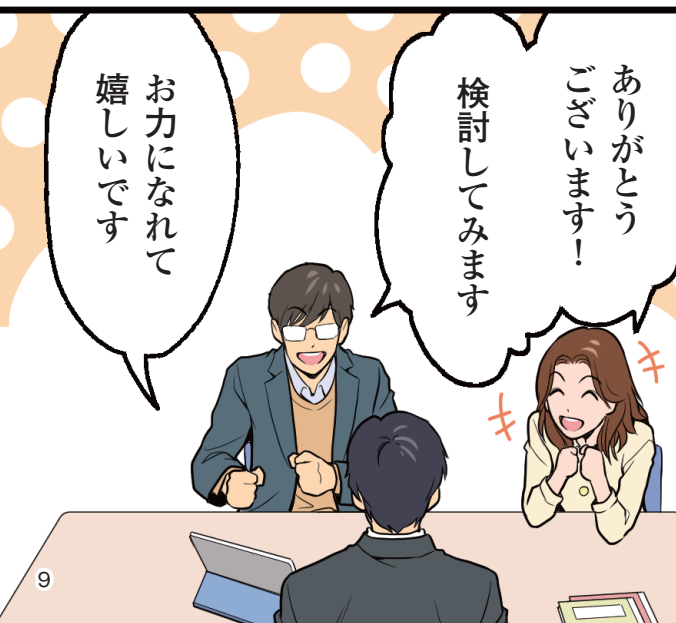
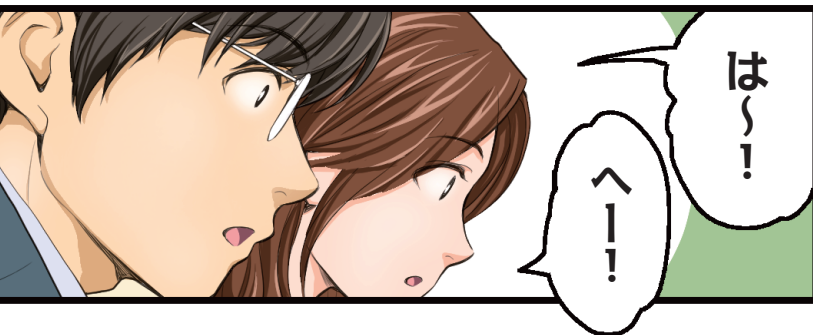
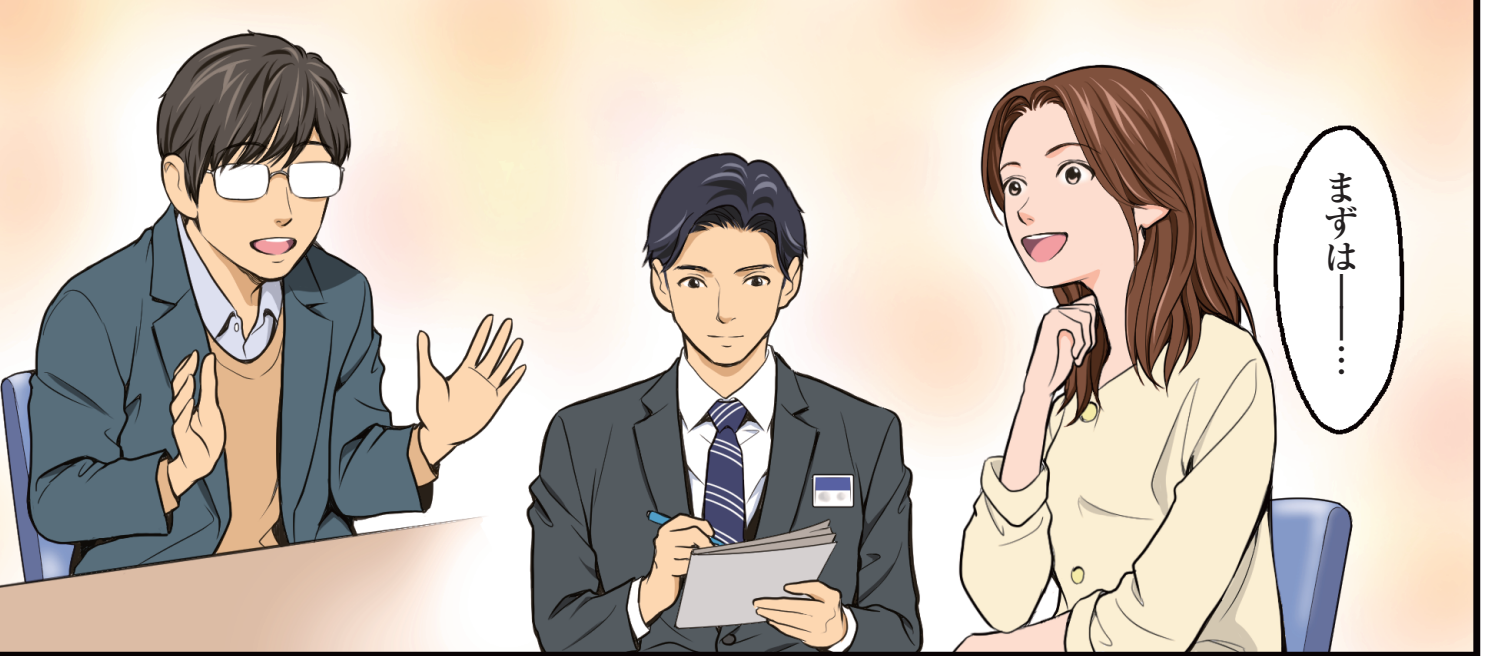
将来やりたいことなど  
何か決まっていることは  
ございますか？

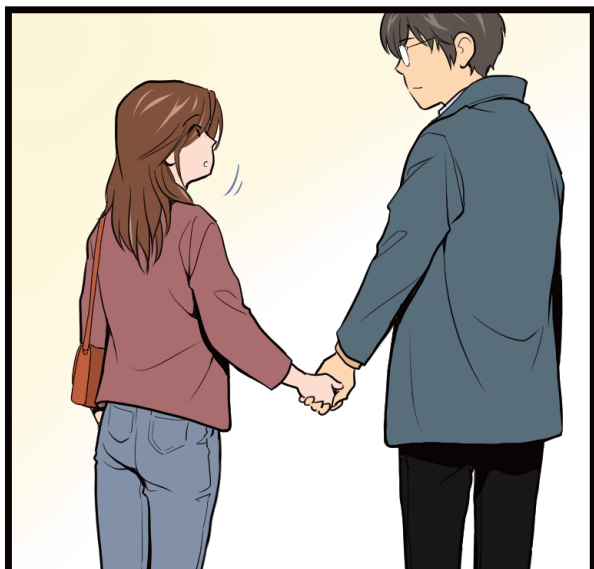
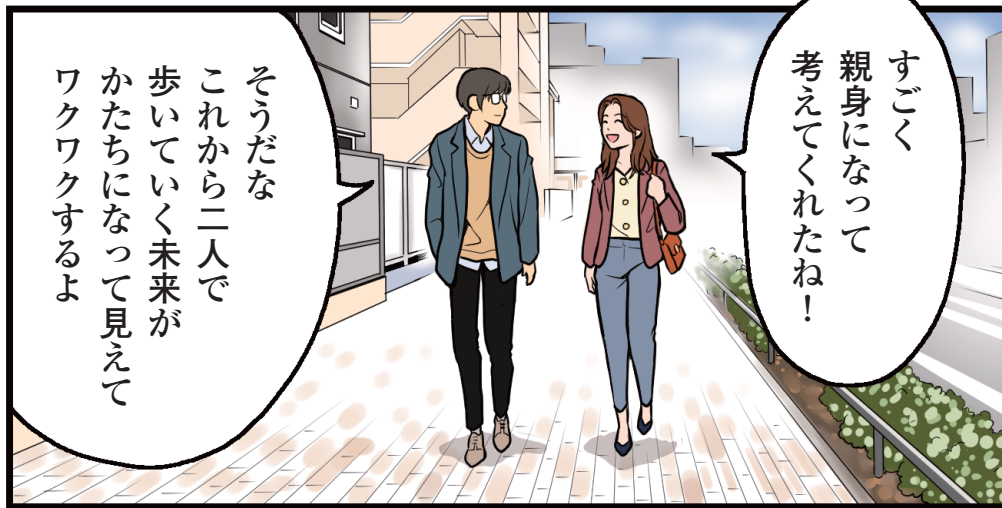
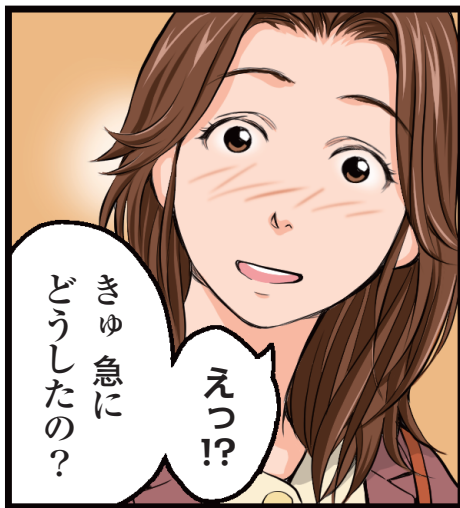
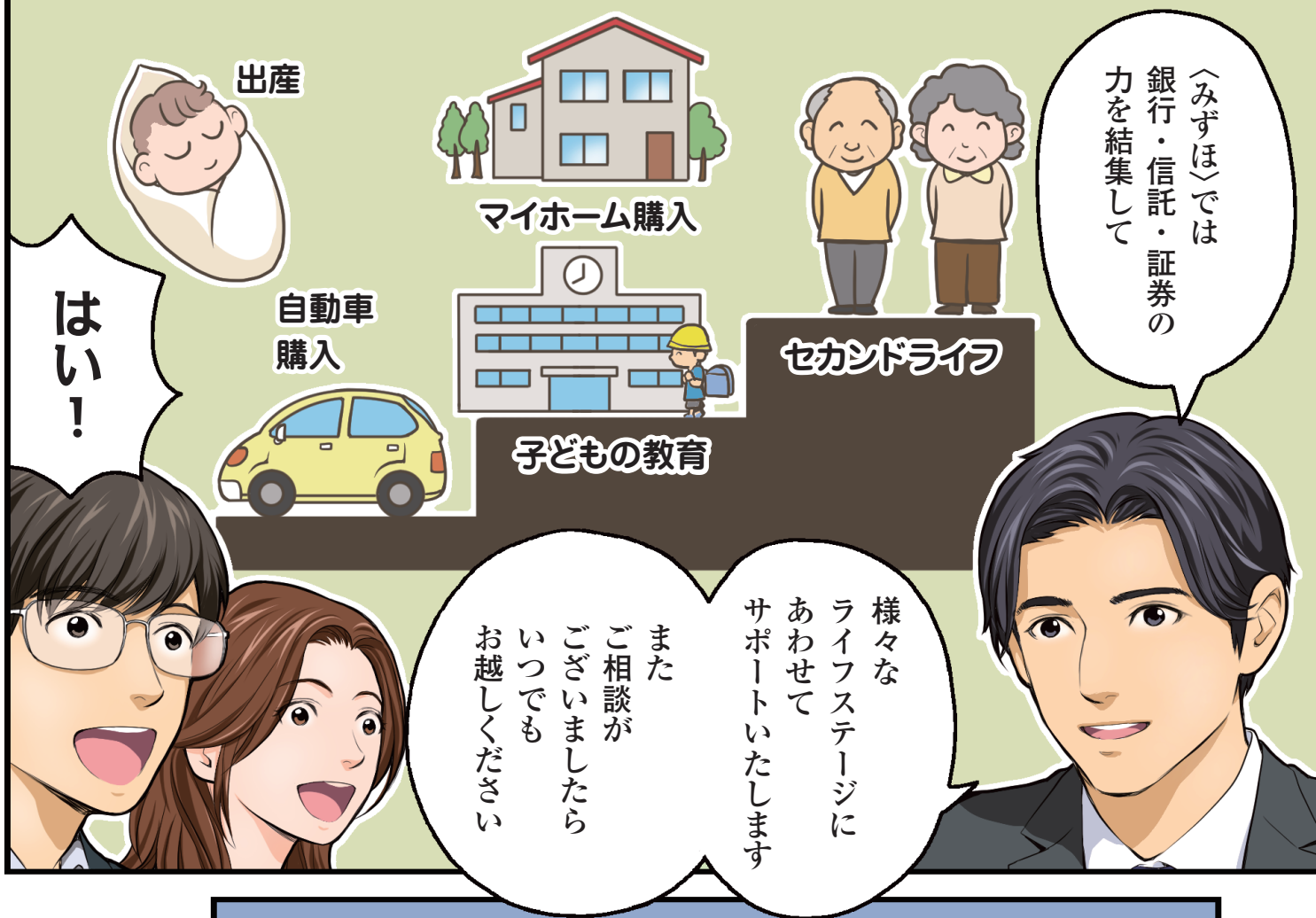


ありがとうございます  
ございます！  
すぐく  
心強いです

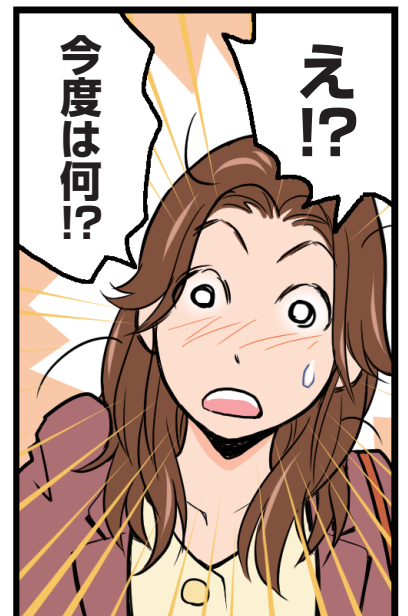
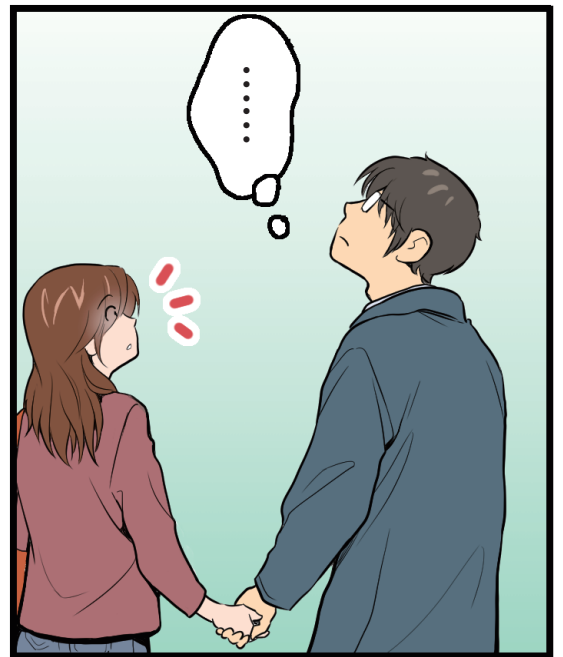
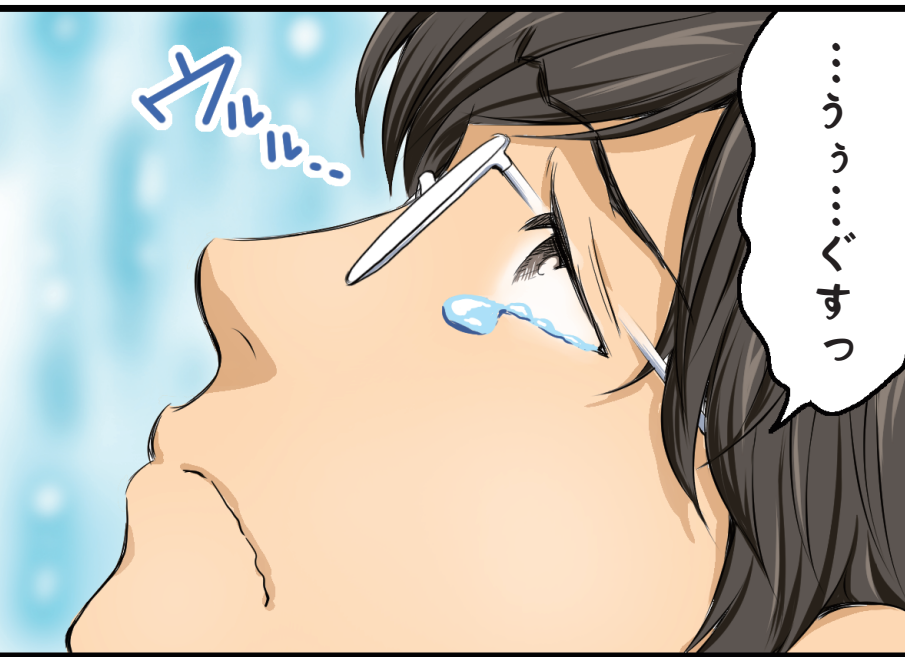
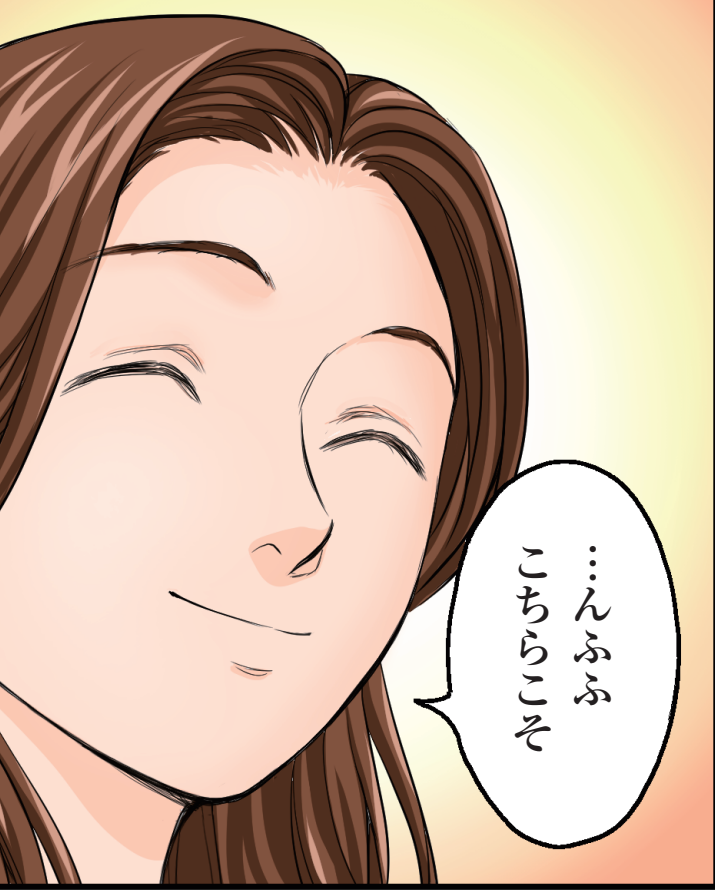












# 〈みずほ〉の FID に関する取り組み

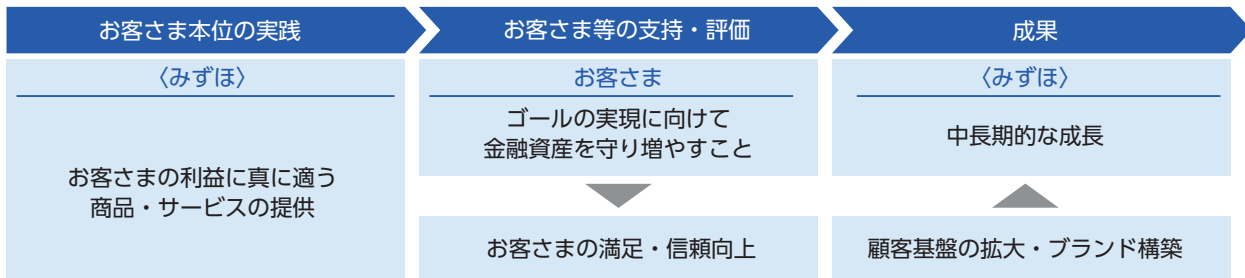
## 1. 〈みずほ〉の FD

### ■ FD(フィデューシャリー・デューティー)とは

他者の信託に応えるべく一定の任務を遂行する者が負うべき幅広い様々な役割・責任の総称です。

### ■ めざす姿 ～お客さまの最善の利益の追求～

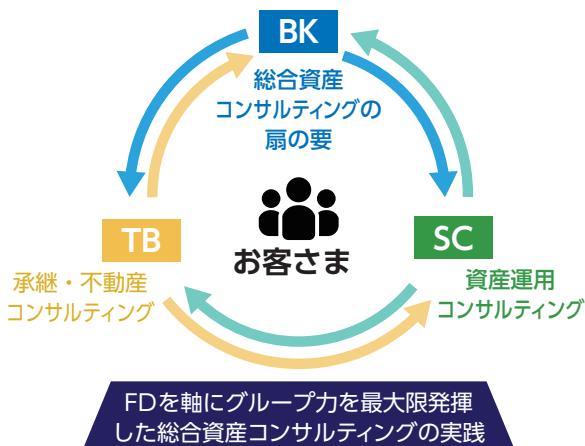
- お客さまの利益に真に適う商品・サービスの提供を通じ、お客さまのゴールの実現に向けて金融資産を守り増やすことがお客さまの最善の利益につながると考え、取り組んでいます。
- 同時に、お客さまの満足・信頼に基づくお取引基盤の拡大やブランドの構築を通じ、〈みずほ〉の中長期的な成長を更なるお客さまサービスの向上に繋げていくことをめざします。



## 2. 〈みずほ〉のコンサルティング態勢

### グループ各社のリソースをいかした、グループ一体での総合資産コンサルティング

〈みずほ〉は、「日本の家計資産の健全化を促し、豊かさの増進に貢献」します



**総合資産コンサルティング態勢**

- ・グループ一体となったポートフォリオ提案
- ・お客さまのご意向や資産の状況に応じた提案
- ・次世代も含めた長期のリレーション構築
- ・店舗を核としたマルチチャネルの活用

---

**BK**

- ・ライフデザインのパートナー
- ・グループの旗振り役

---

**SC**

- ・資本市場・発行市場・プライベート領域も含めた高度な運用を提供

---

**TB**

- ・次世代への承継、資産の活用策を提供

※BK=みずほ銀行、TB=みずほ信託銀行、SC=みずほ証券

### ライフデザイン・ナビゲーション

みずほ銀行では、お客さまの情報や人生設計を基に将来のマネープランをシミュレーションできるツール「ライフデザイン・ナビゲーション」を導入しています。



人生100年時代のマネーナビ

ライフデザイン・ナビゲーション



### ■ 〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針

「お客さまの最善の利益」を追求し、お客さまの利益に真に適う商品・サービスを提供するため、資産運用関連業務においてグループ管理方針および機能ごとの対応方針を策定・公表し、お客さまの立場に立った施策を実践しています。

### ■ アクションプランと取組状況

持株会社およびグループ各社では、本取組方針に基づき、それぞれの機能に応じたアクションプランと取組状況を年度ごとに策定・公表しています。

詳しくはこちら

みずほ FG FD

検索

<https://www.mizuho-fg.co.jp/company/policy/fiduciary/index.html>

