

ストーリー  
2

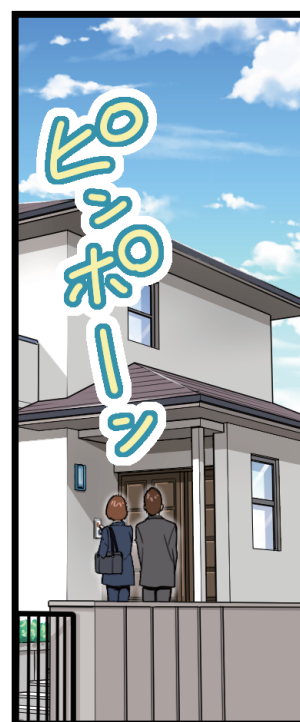
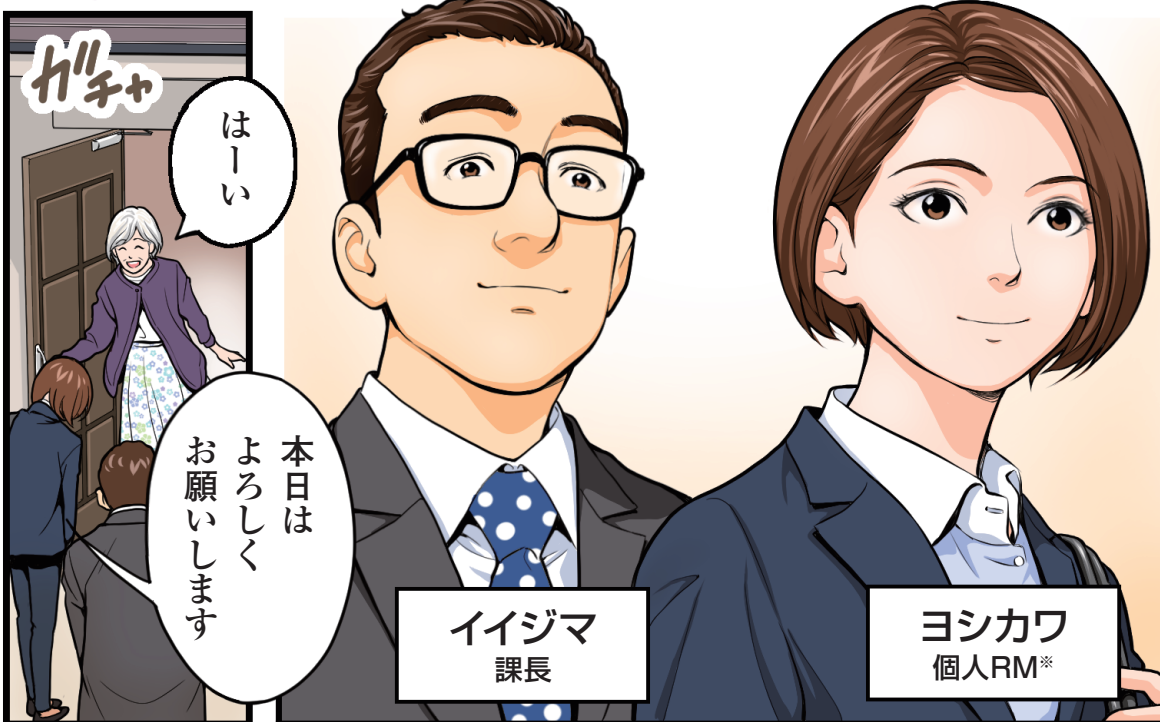
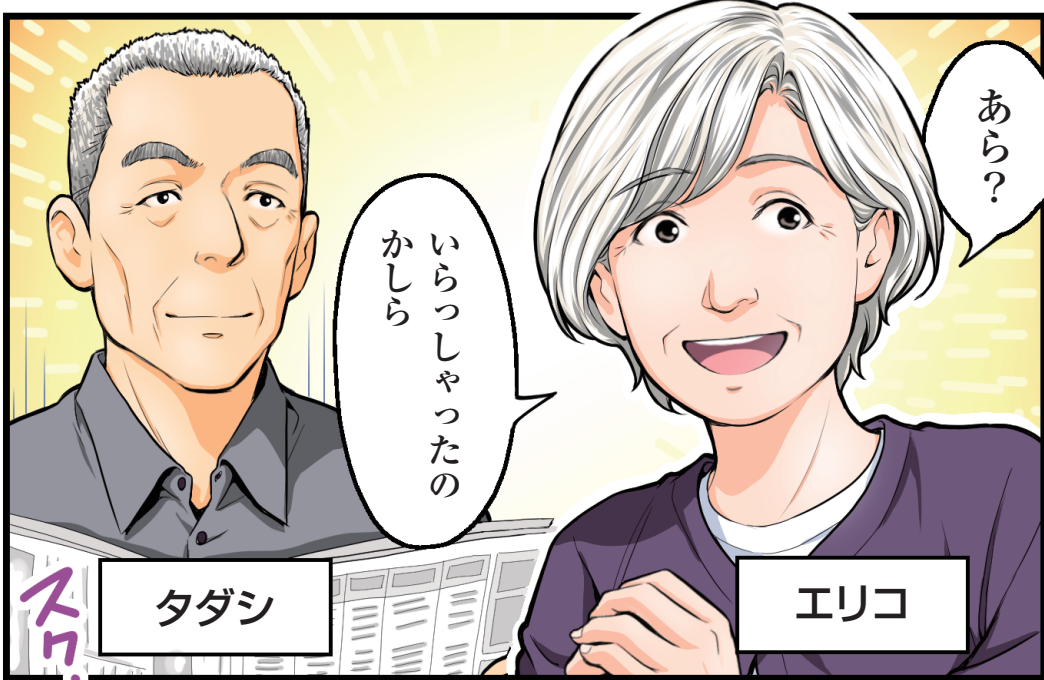
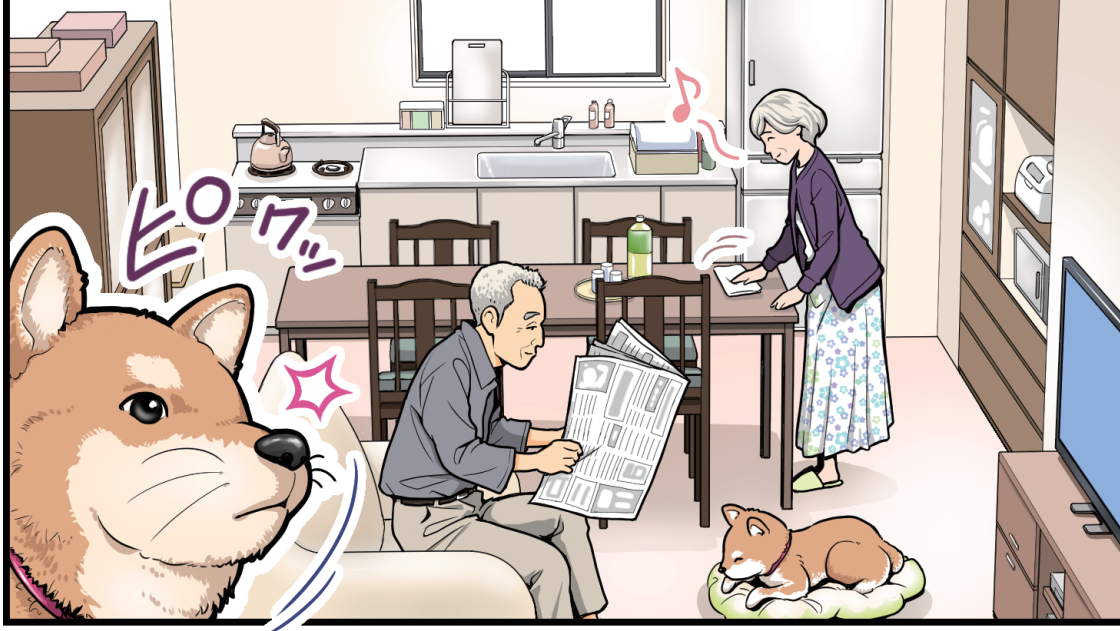
〈みずほ〉の  
アフターフォロー

マンガで知ろう！

# みずほのFD

フィデューシャリー・デューティ

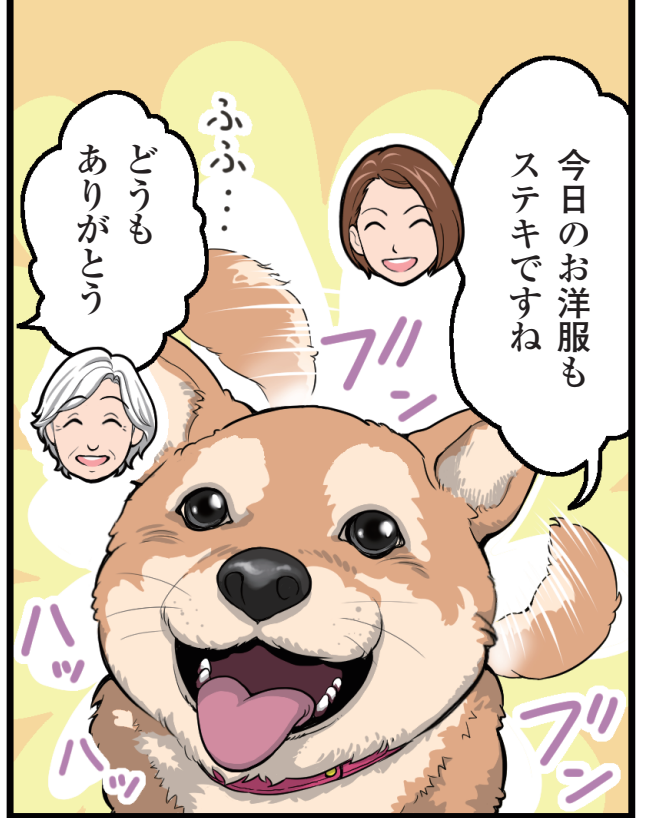




※個人RM(リレーションシップマネジメント)=様々な個人のお客さまの  
資産形成・承継ニーズ等に対するコンサルティングを行う担当者



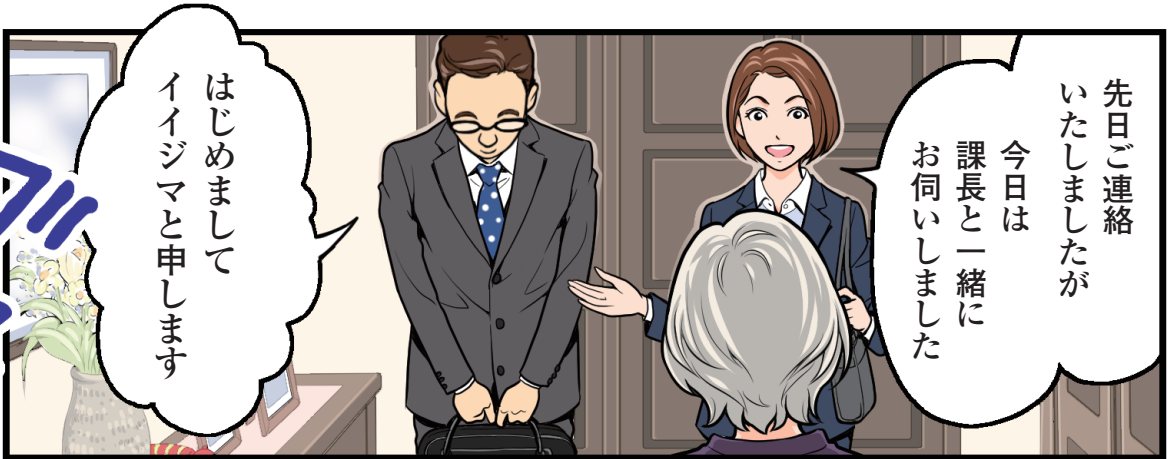
もち太さんもお元気そうで嬉しいです  
元気が  
「だっ  
たっ  
た？」



今日のお洋服もステキですね

どうもありがとうございます

ふふ...



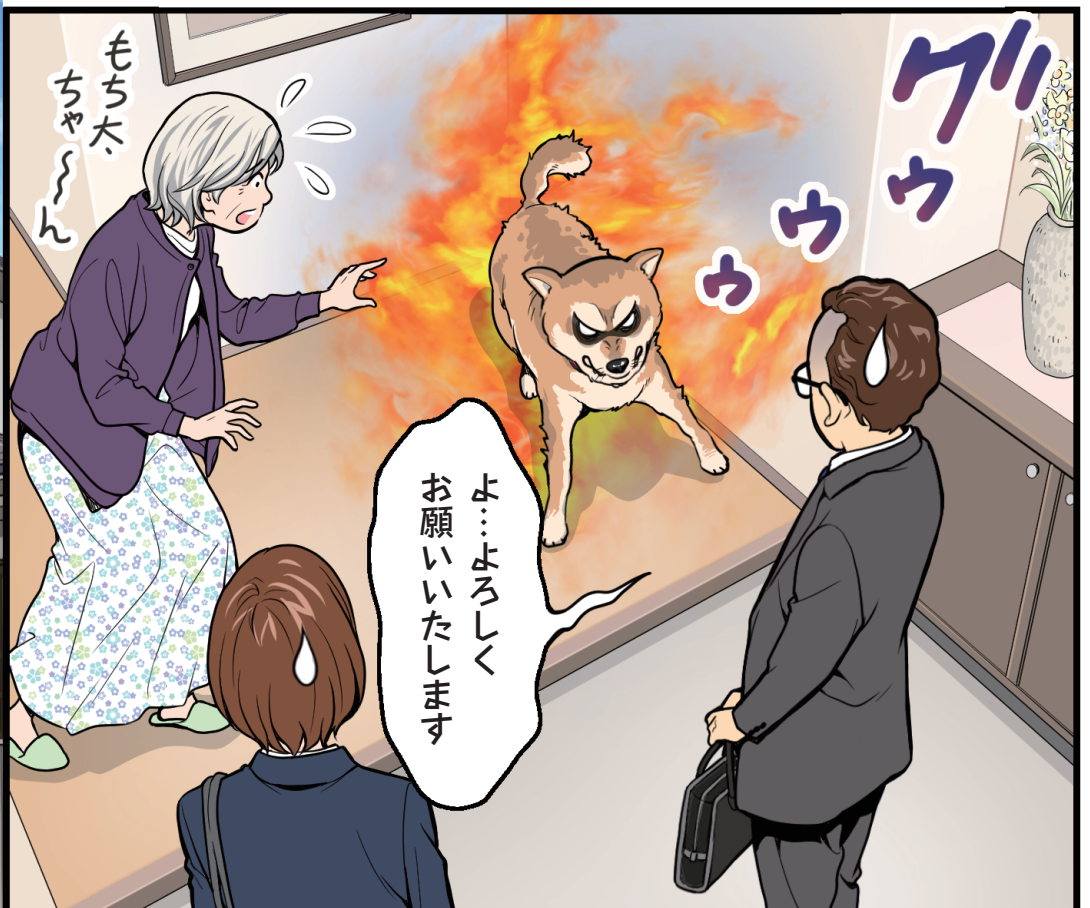
先日ご連絡いたしましたがお伺いしました  
今日は課長と一緒に

はじめまして  
イイジマと申します



ごめんなさい  
はじめての人にはいつもごうで...

さあ上がってください



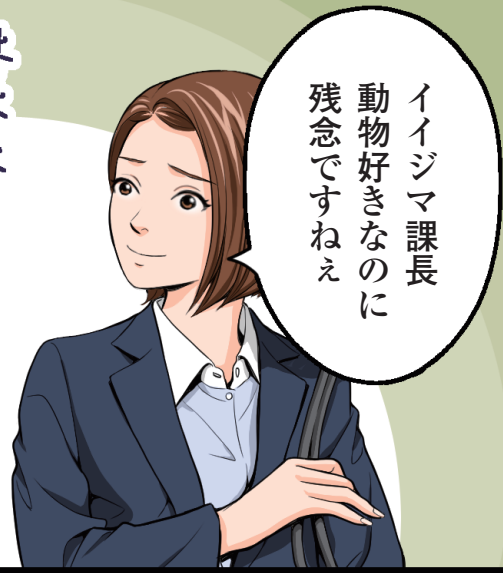
よ...よろしく  
お願いいたします

もち太  
ちゃ〜ん



片思いが  
多いんですよ

ははは...

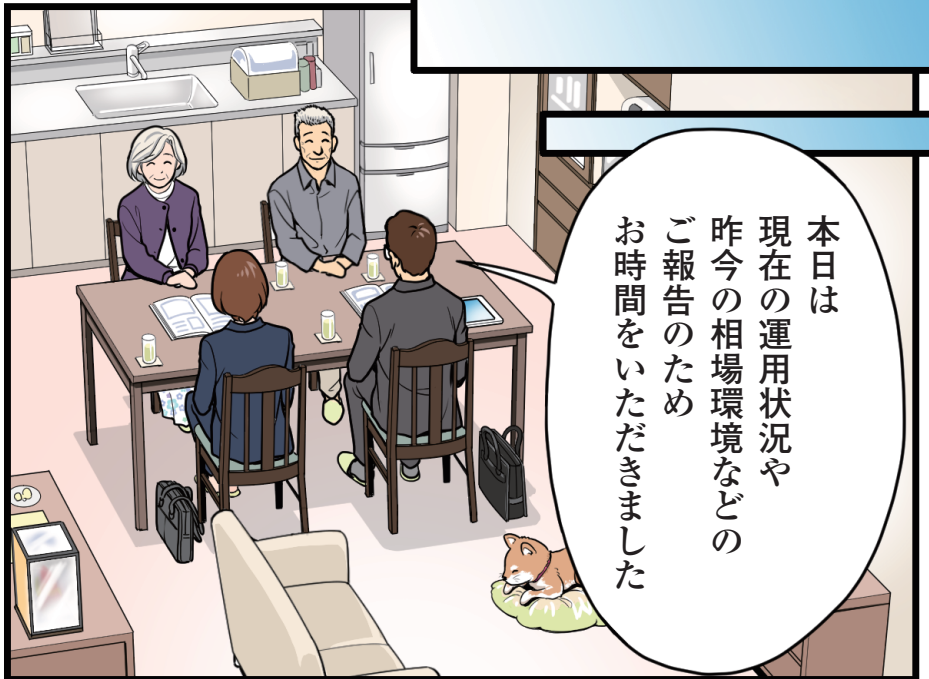


イイジマ課長  
動物好きなのに  
残念ですねえ

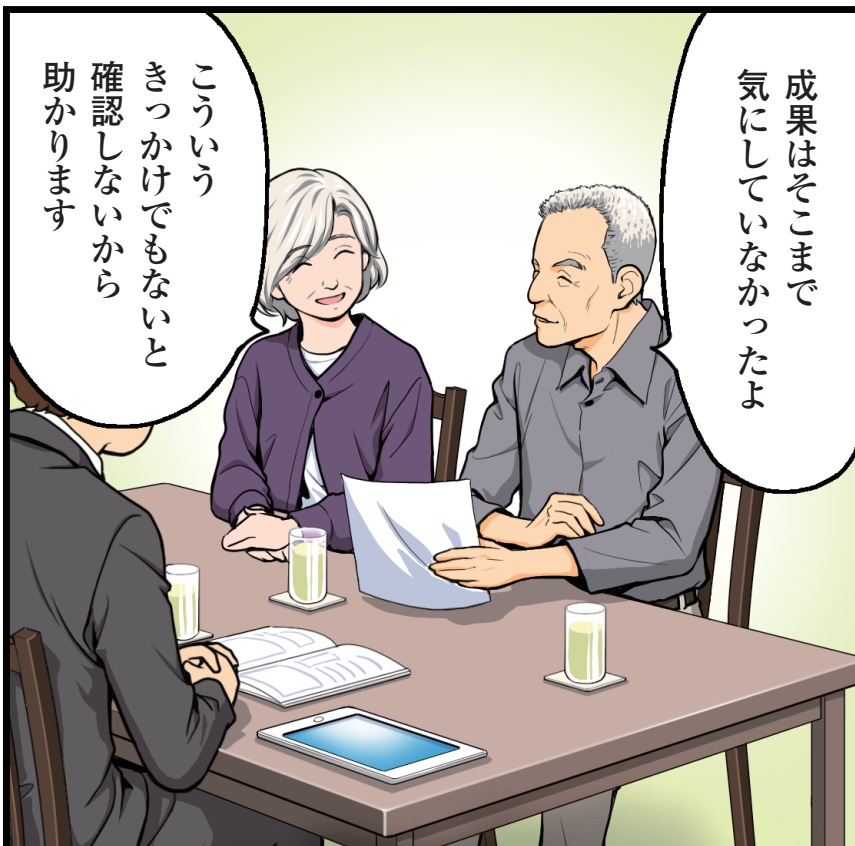


現在  
このような  
状況です

ほう...



本日は  
現在の運用状況や  
昨今の相場環境などの  
ご報告のため  
お時間をいただきました



こういう  
きっかけでもない  
確認しないから  
助かります

成果はそこまで  
気にしていなかったよ



これはすぐに  
使う予定のない  
お金で運用している  
ものだからな

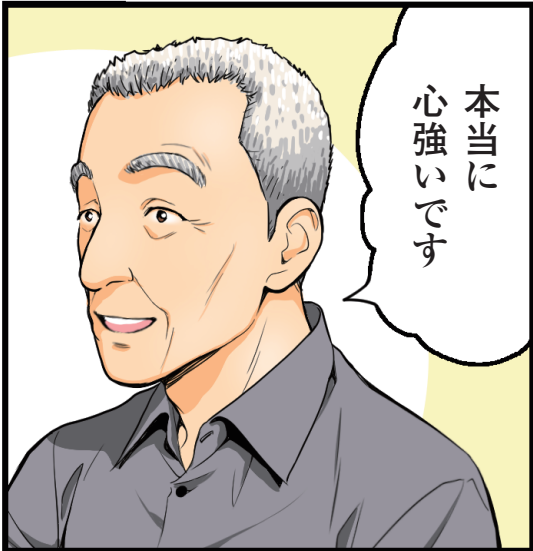


〈みずほ〉では  
お客さまに安心して  
資産を運用いただくために  
状況の確認と現在のお考えに  
あわせた情報提供を  
実施しております

ほかにも  
相場急変時などは  
積極的にご連絡させて  
いただきます



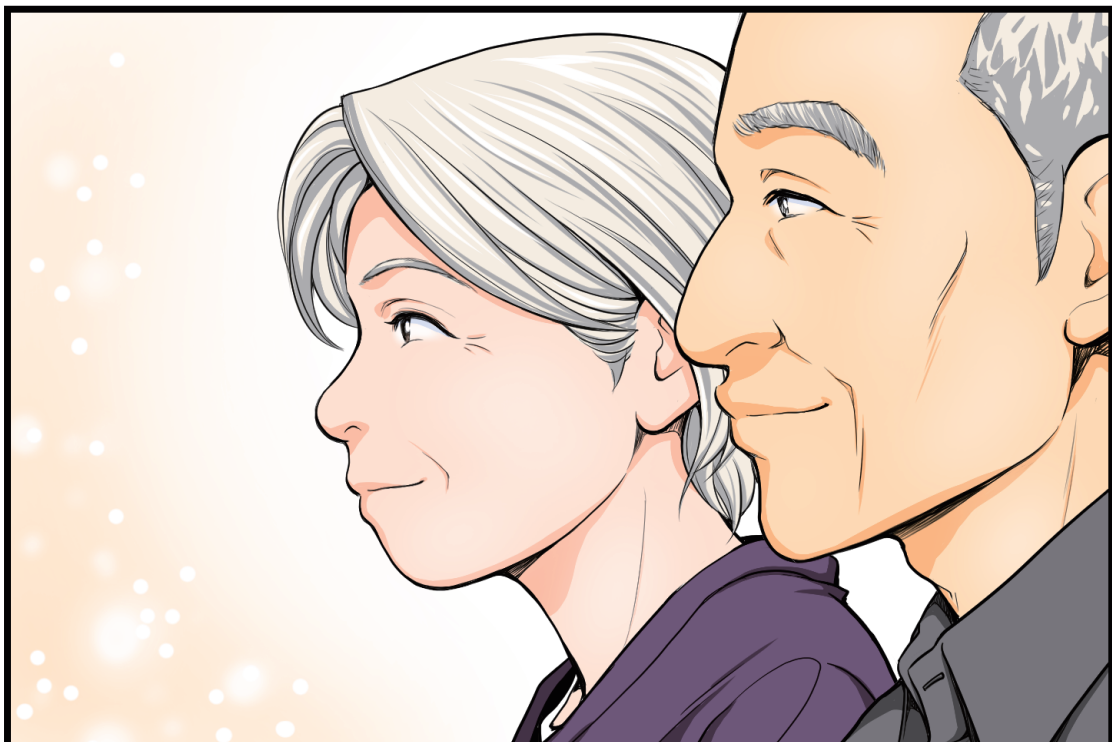
よりお二人に  
寄り添った  
サポートができるよう  
尽力いたします！

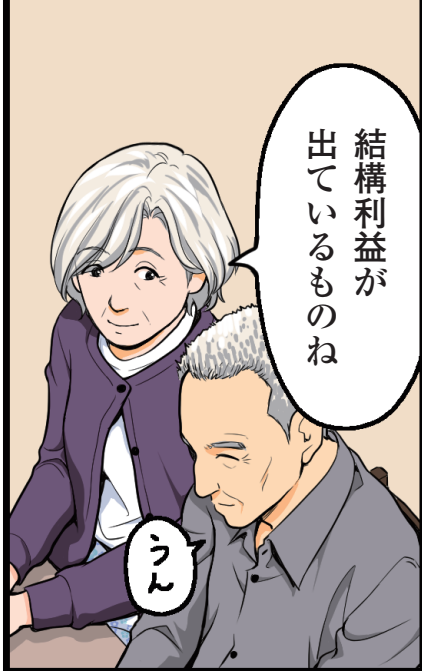


本当に  
心強いです



じゃあ…  
ご相談なんです





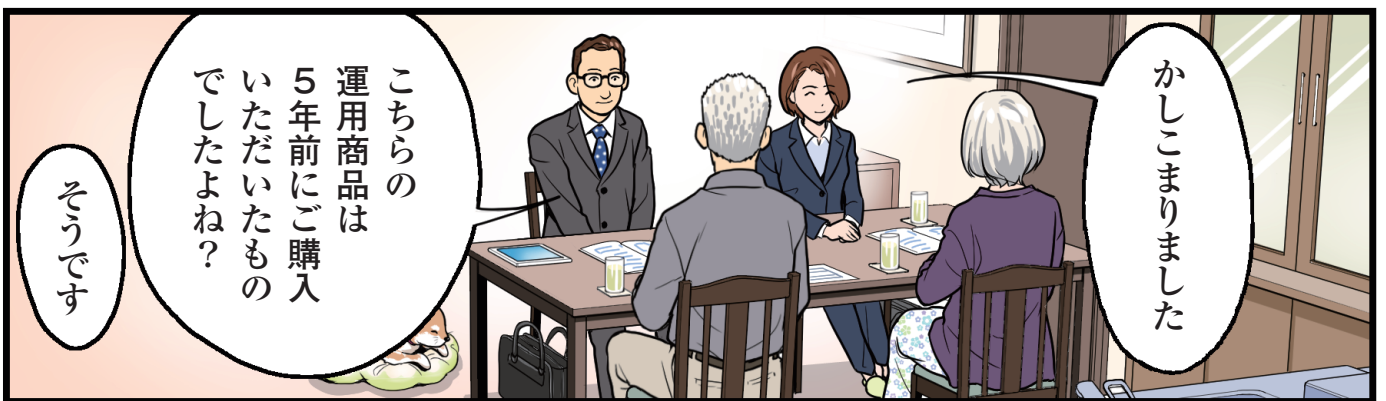
結構利益が  
出ているものね

うん



このまま  
持っていていいのか  
少し悩んでいて…

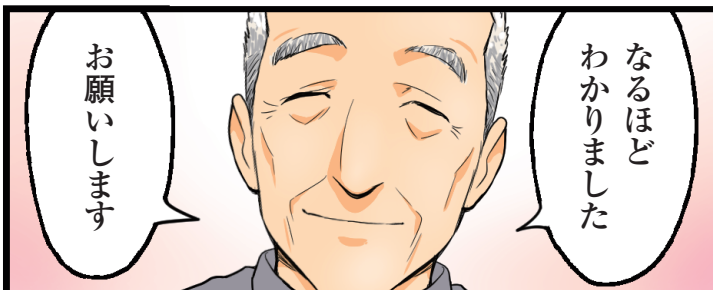
いい商品を  
ご提案いただいたおかげで  
順調に成果が出ていて  
ありがたいのですが



かしこまりました

こちらの  
運用商品は  
5年前にご購入  
いただいたもの  
でしたよね？

そうです



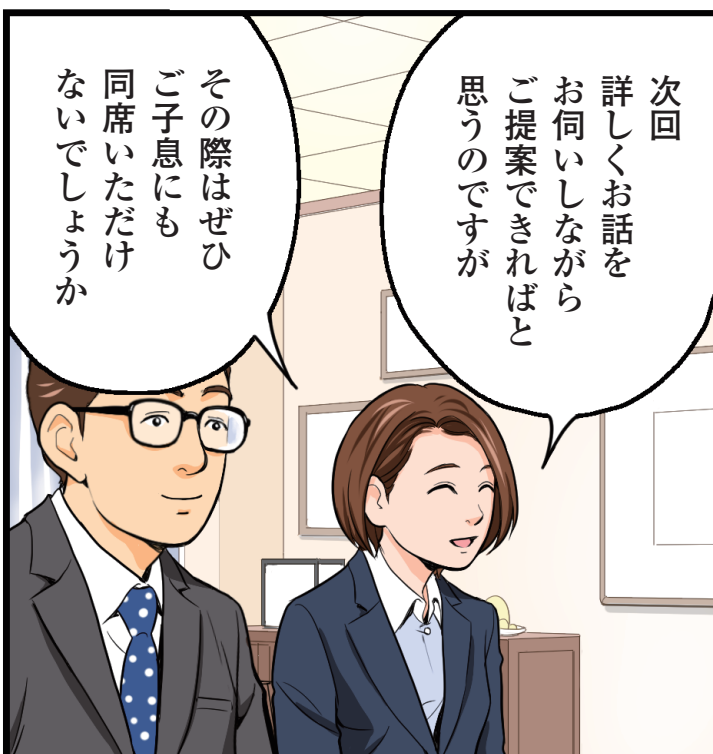
なるほど  
わかりました

お願いします



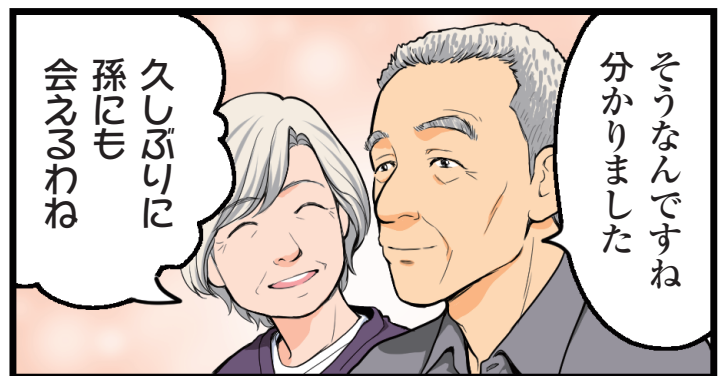
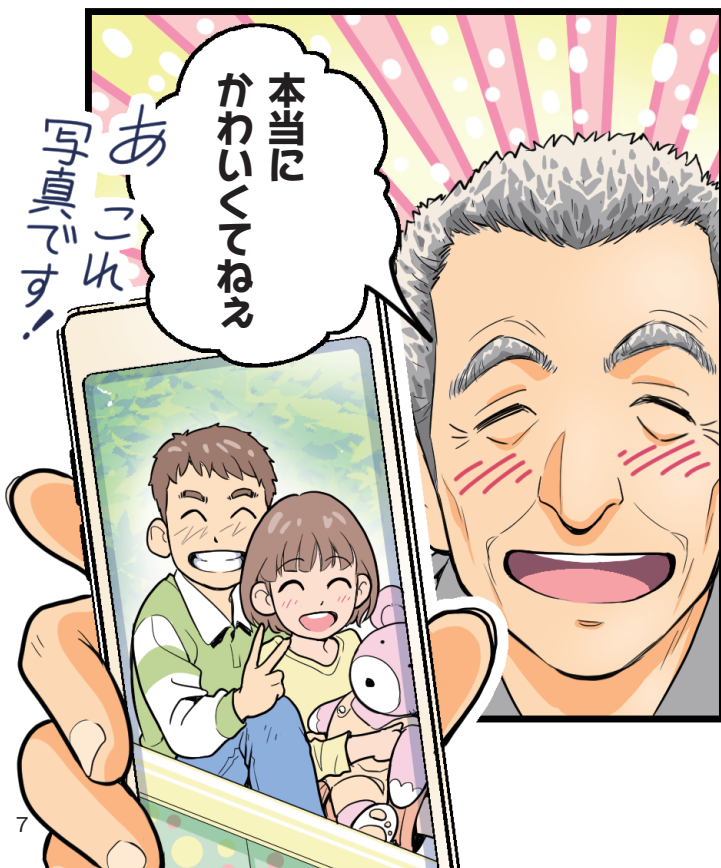
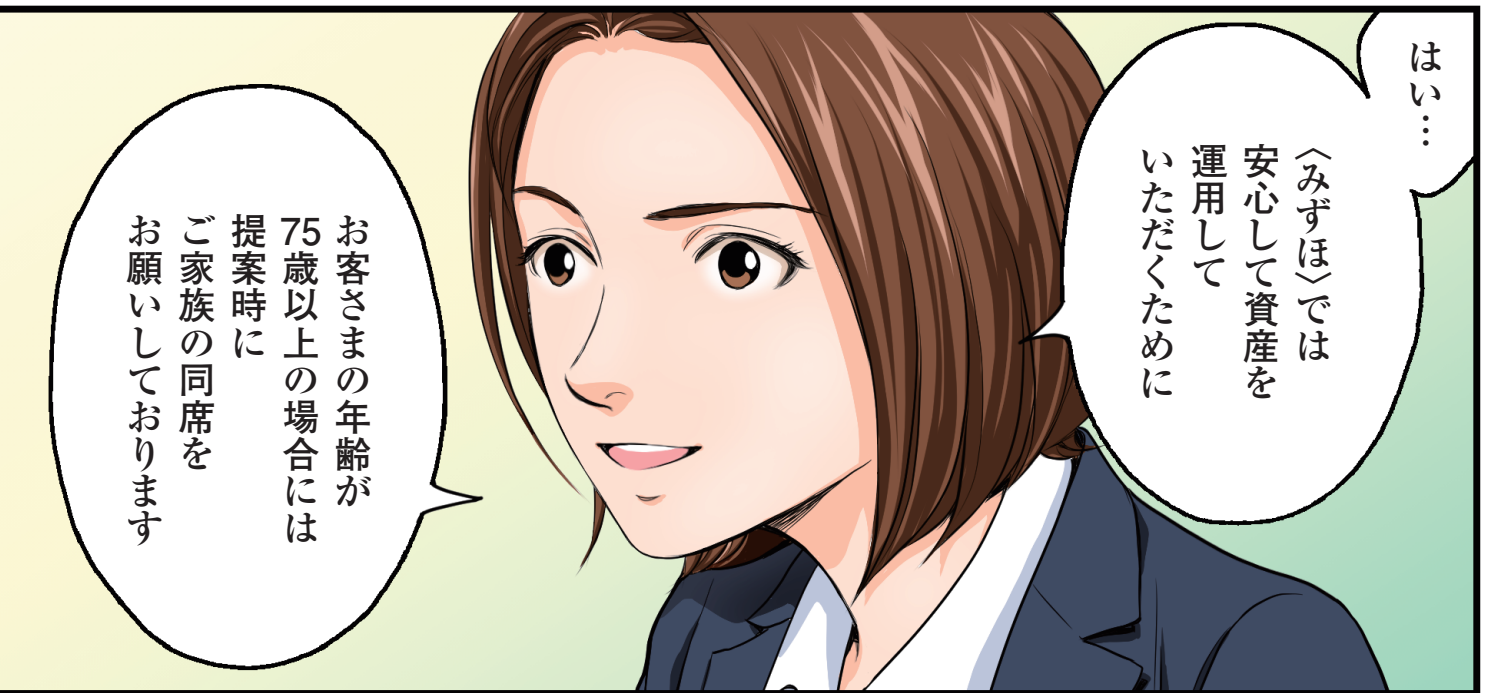
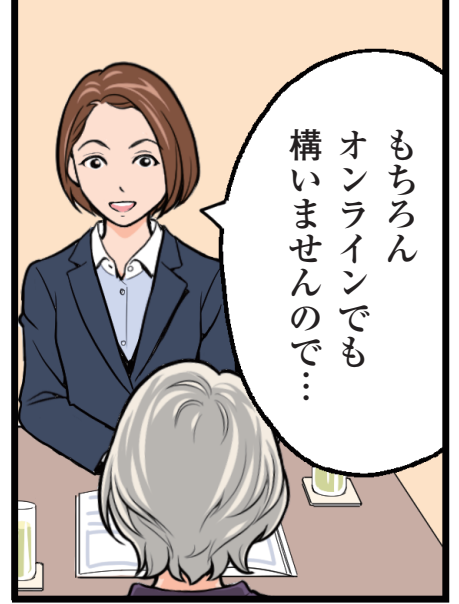
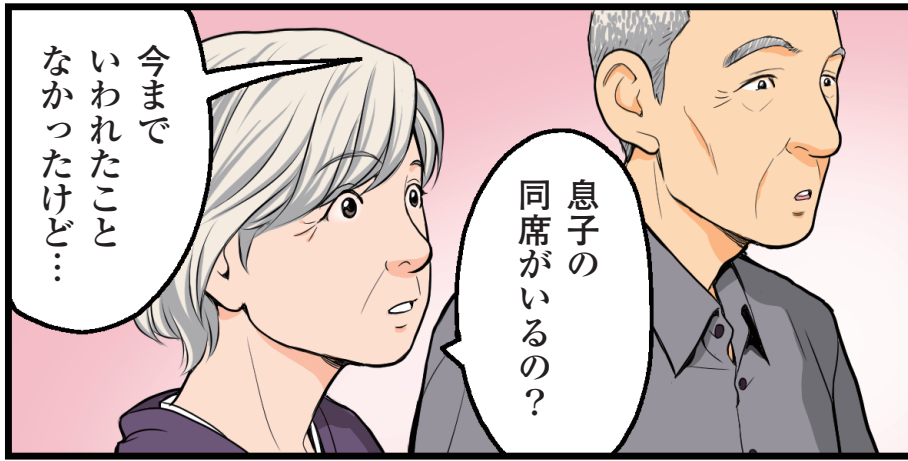
でしたら  
5年前と現在では  
ライフイベントや  
相場に対するお考えも  
お変わりかも  
しれませんので

改めて今の  
お二人に  
あわせてご提案を  
させていただきます



次回  
詳しくお話を  
お伺いしながら  
ご提案できればと  
思うのですが

その際はぜひ  
ご子息にも  
同席いただけ  
ないでしょうか





この間まで  
赤ん坊だったのに  
いつの間にか  
もうしゃべれるように  
なっていて…

また  
はじまっちゃったわ  
ごめんなさいね…

とんでも  
ないです！  
いつ聞いても  
微笑ましいです

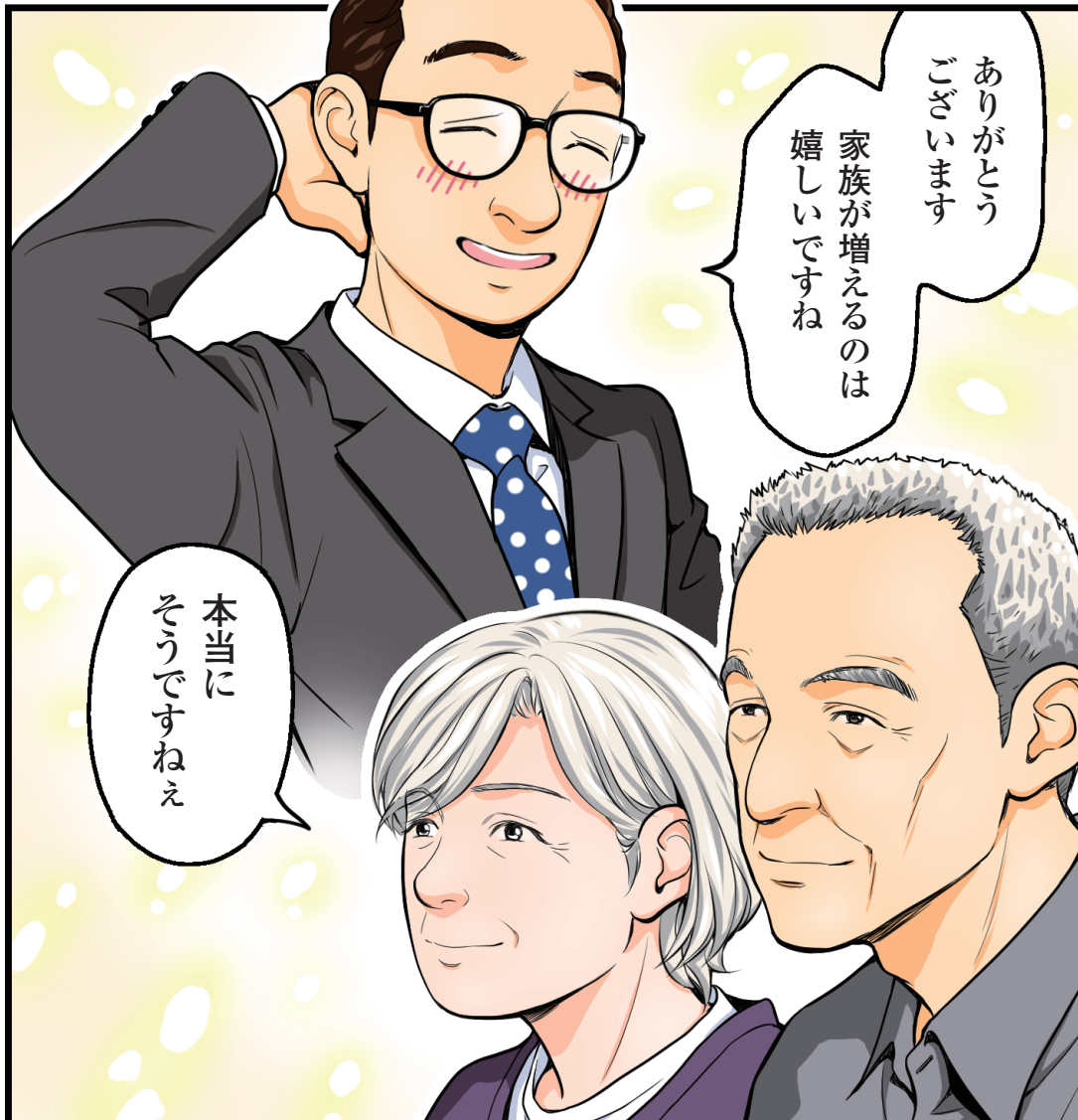


…じつは  
私も先日  
二人目の息子が  
生まれたんです



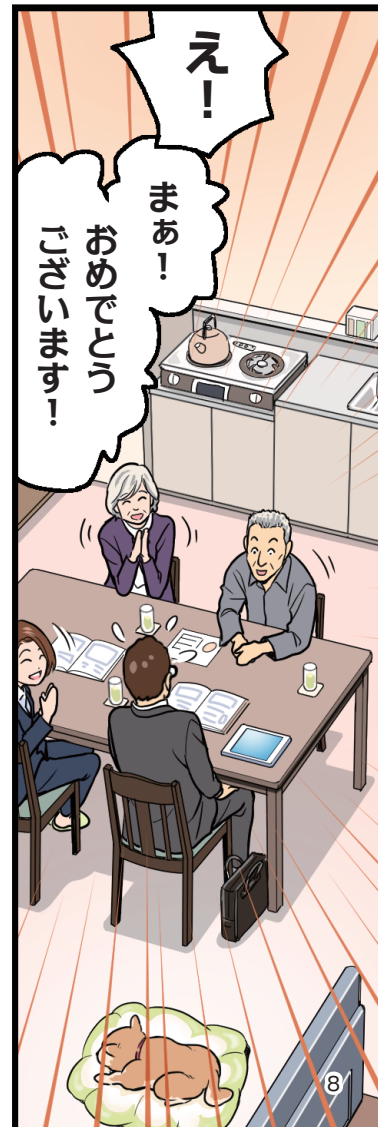
子どもの成長は  
早いですからね

そうなんですよ



ありがとうございます  
ございます  
家族が増えるのは  
嬉しいですね

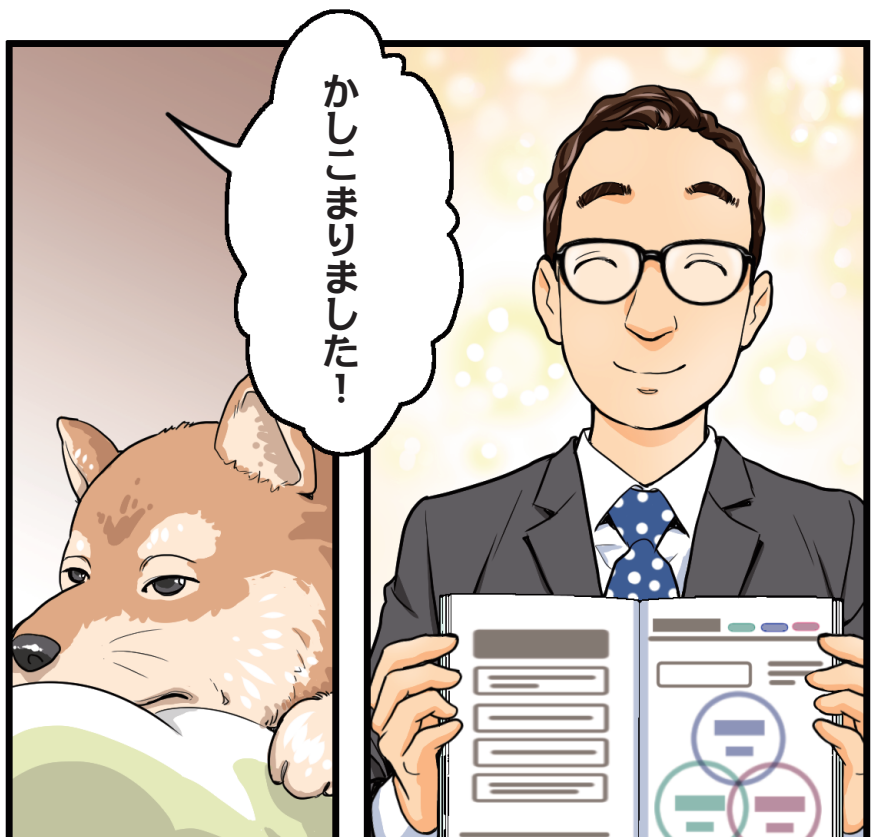
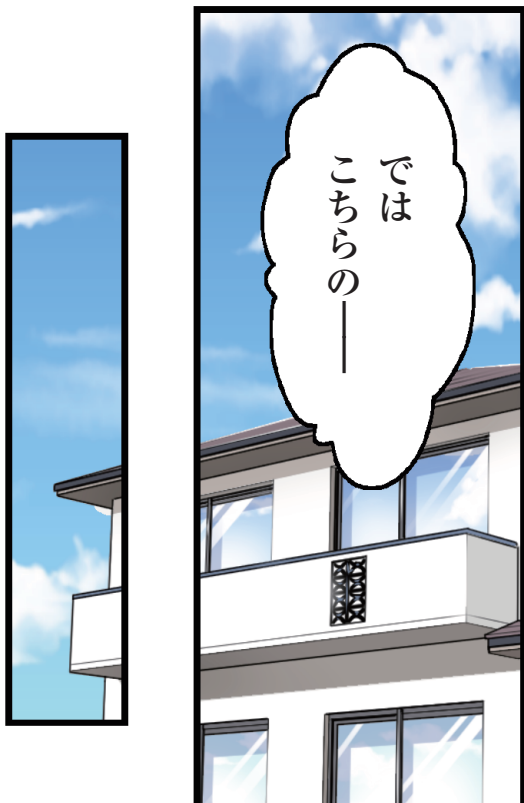
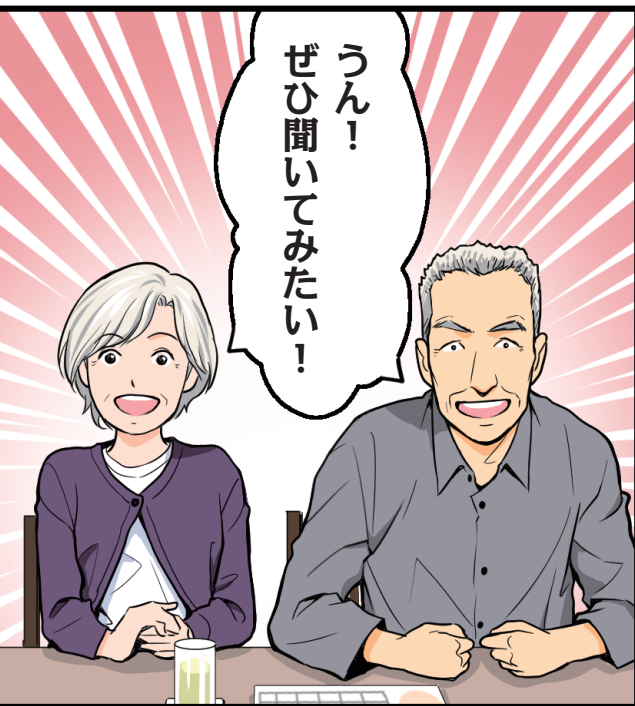
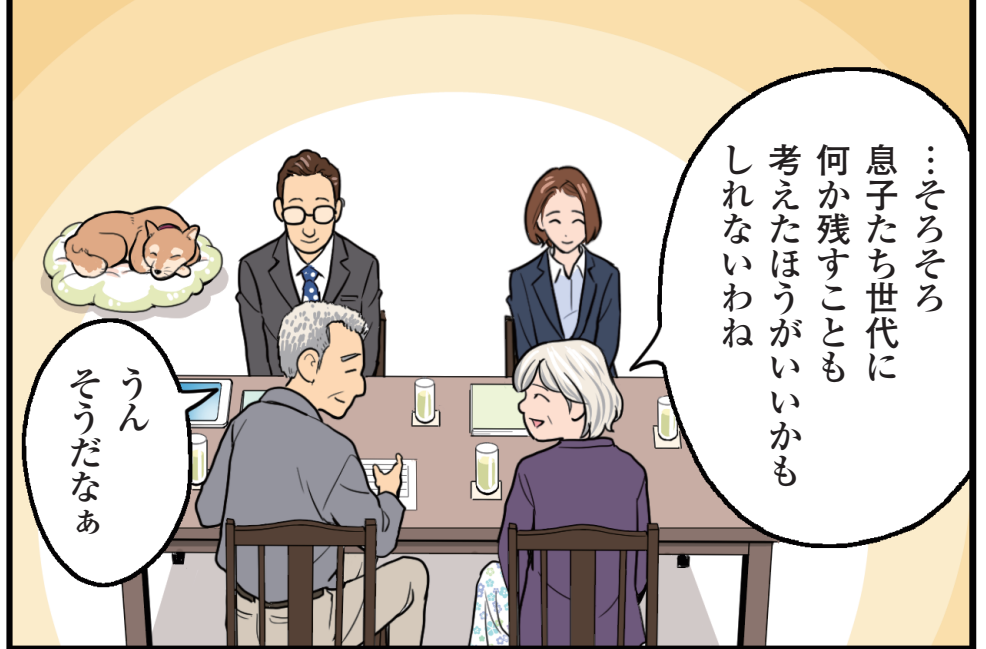
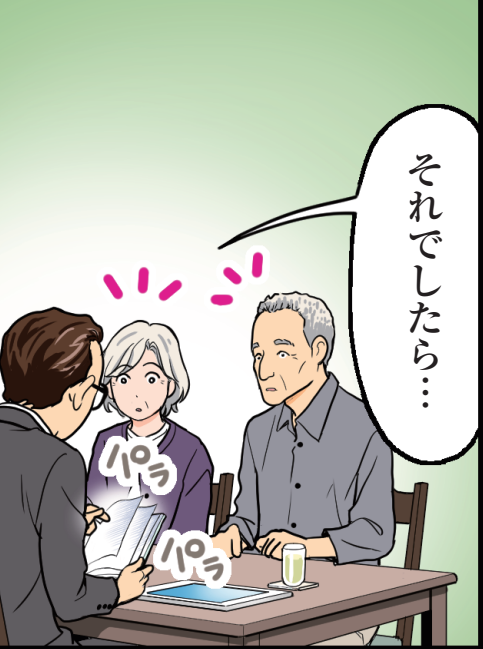
本当に  
そうですねえ

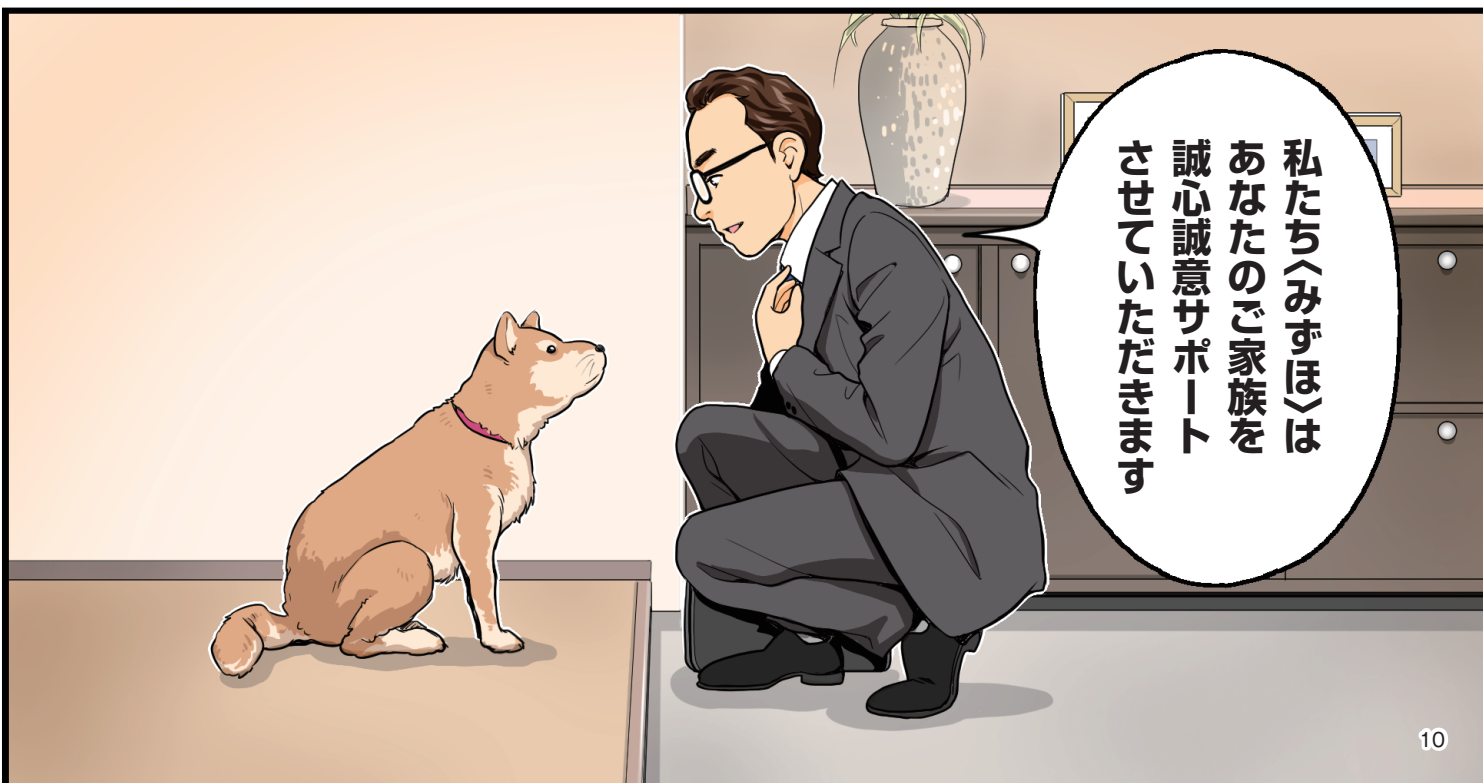
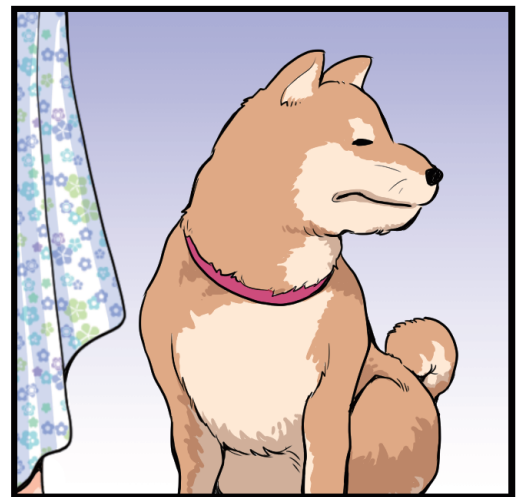
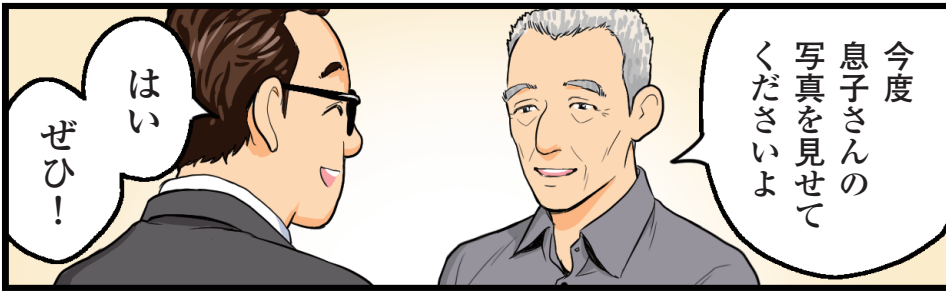
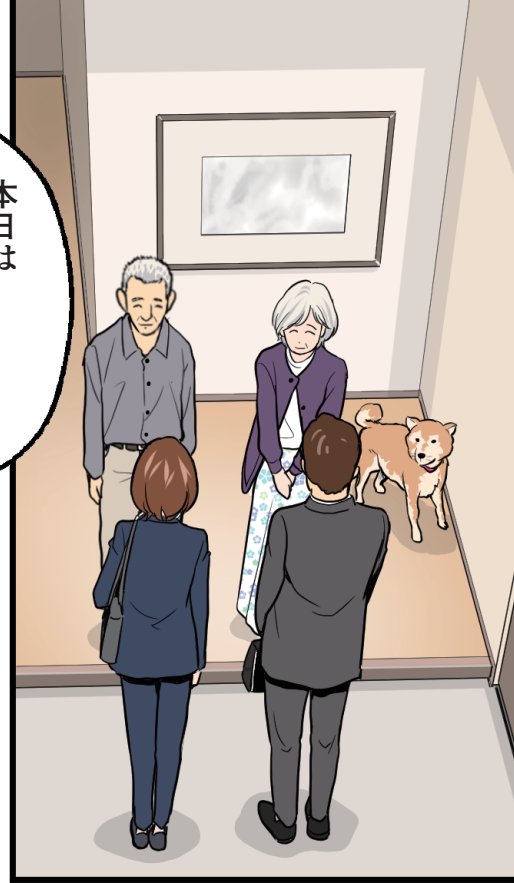
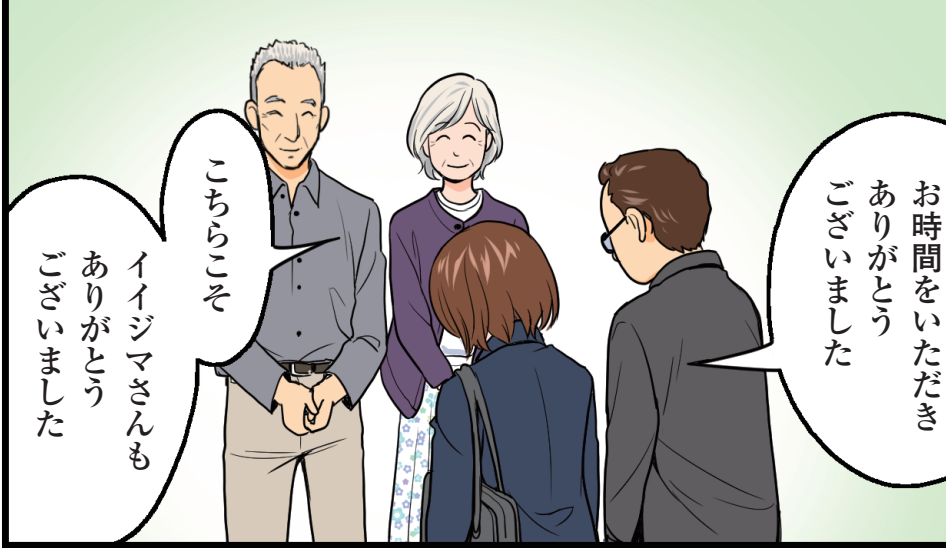


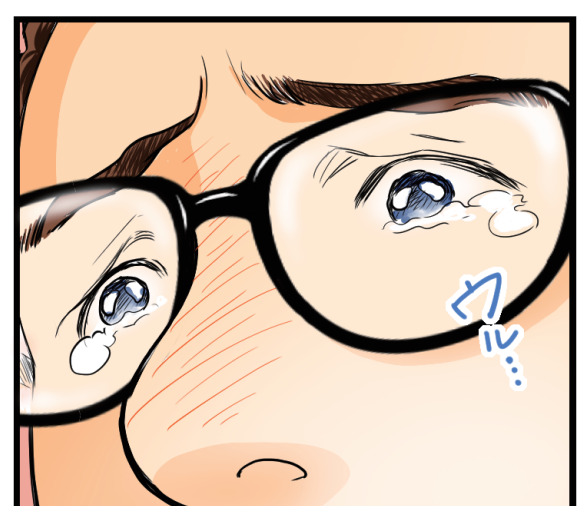
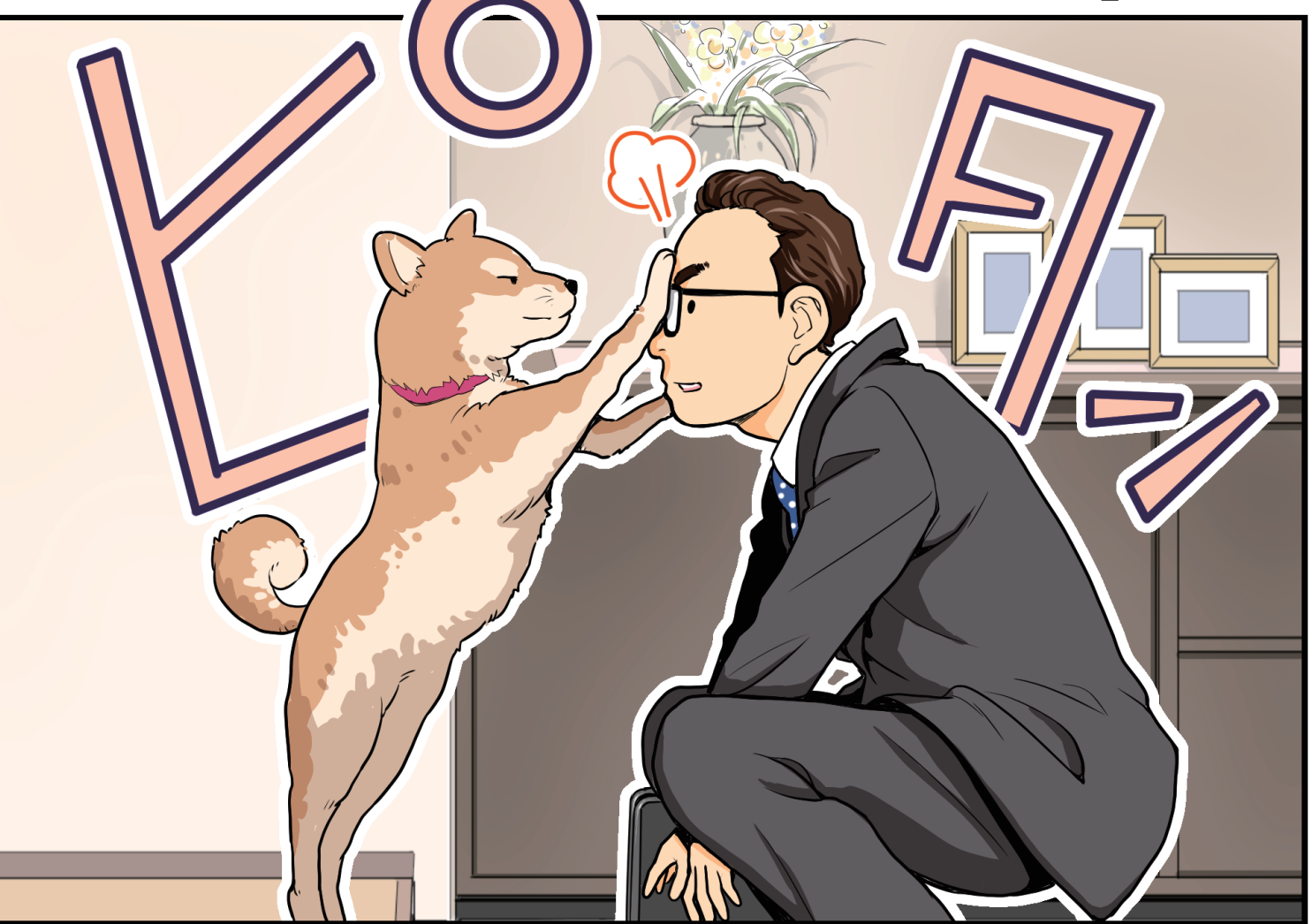
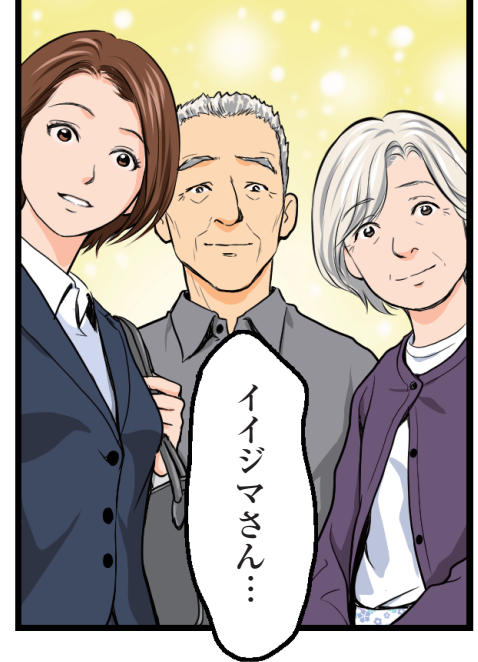
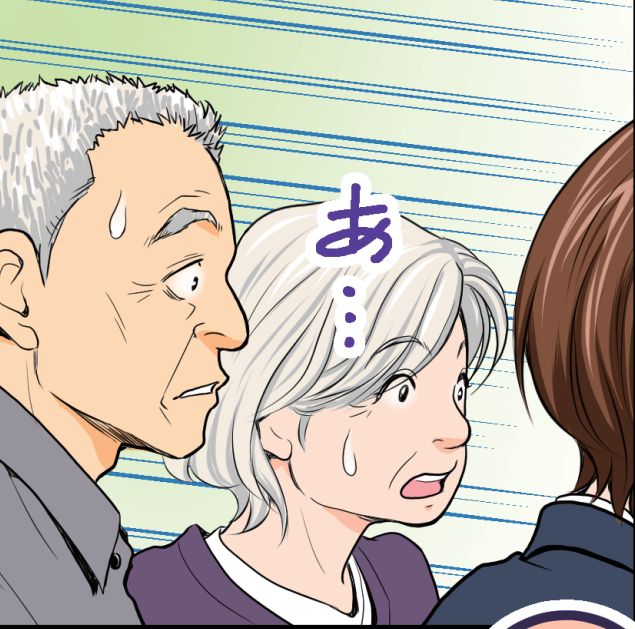
え！

まあ！  
おめでとうございます  
ございます！









# 〈みずほ〉の FID に関する取り組み

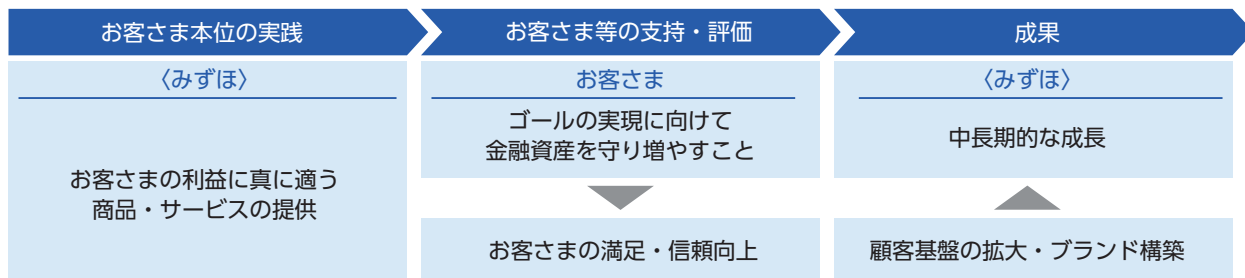
## 1. 〈みずほ〉の FD

### ■ 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～

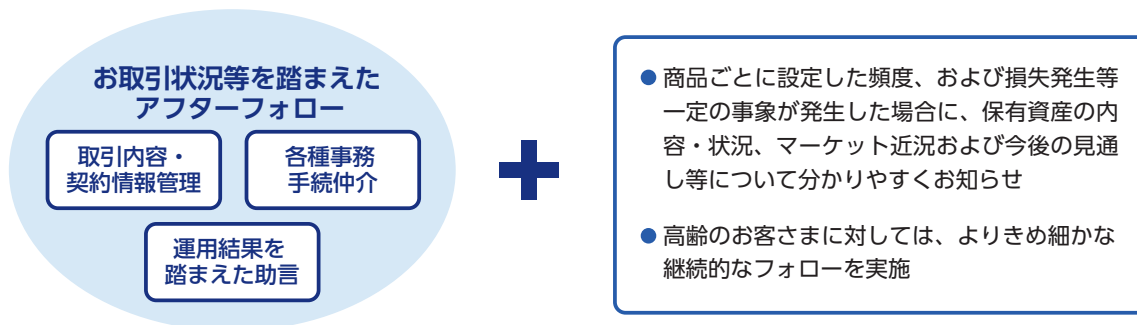
- お客さまの利益に真に適う商品・サービスの提供を通じ、お客さまのゴールの実現に向けて金融資産を守り増やすことがお客さまの最善の利益につながると考え、取り組んでいます。
- 同時に、お客さまの満足・信頼に基づくお取引基盤の拡大やブランドの構築を通じ、〈みずほ〉の中長期的な成長を更なるお客さまサービスの向上に繋げていくことをめざします。



## 2. お客さまに合わせたアフターフォロー体制

〈みずほ〉では、お客さまのお取引状況等を踏まえ、情報提供等を目的としたアフターフォローに加え、相場・市場動向の急変時や個々の事情に応じたアフターフォローを丁寧に実施するため、各社(BK、TB、SC)でルールを制定し、グループ各社と連携し実践しています。

(例：BKでは、SCに紹介したお客さまについて、紹介後も日々のお客さまとの接点の中で、お客さまの資産状況やご意向の変化を確認しています)



## 3. 高齢のお客さまへの対応

- 投資運用商品の販売ルールを含めグループベースで適時適切な対応を実践する態勢を構築しています。また、お客さまのアフターフォローや定期的なモニタリングの結果等を通じ、適切性について検証・見直しを行っています。
- 〈みずほ〉では、ご家族にも安心してお取引いただく観点から、投資運用商品の販売時にご家族の同席をお願いしており、次世代にもつながる高い満足と信頼の獲得をめざしております。

### ■ 〈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>

