
「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」「アクションプラン」
および2022年度の取組状況・成果指標（K P I）



2023年6月

基本方針 1．お客さま本位の業務運営に関する方針の策定・公表等

金融商品販売業務において、「お客さま本位の業務運営」を実現するための基本方針を定め、誠実・公正な業務運営に努めてまいります。また、本基本方針に係る取組状況を定期的に公表するとともに、より良い業務運営の実現に向けて定期的に基本方針の見直しを行うことで、「お客さま本位の業務運営」を充実させてまいります。

基本方針 2．お客さまの最善の利益の追求

地域のお客さまの資産運用・資産形成ニーズに的確にお応えしていくため、良質な金融商品・サービスの拡充に努めてまいります。また、お客さまの最善の利益を実現することが当社グループの安定した顧客基盤と収益の確保につながることを認識し、「お客さま本位の業務運営」が企業文化として定着するよう、努めてまいります。

基本方針 3．利益相反の適切な管理

お客さまとの利益相反について、「利益相反管理方針」に基づき、利益相反管理体制、利益相反管理の対象取引、利益相反管理方法等を定め、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、適切に管理してまいります。

基本方針 4．手数料の明確化

金融商品・サービスの手数料やその他の費用については、名目を問わず、どのようなサービスの対価に関するものであるのかを含め、その費用の詳細を分かりやすく説明し、お客さまが正しく投資判断を行えるよう、手数料開示に努めてまいります。

基本方針 5．重要な情報の分かりやすい提供

お客さまに金融商品に関する情報提供を行う場合には、手数料等に加え、お客さまの投資判断に必要なかつ重要な情報を、わかりやすくご説明いたします。

基本方針 6．お客さまにふさわしいサービスの提供

お客さまの投資に関する知識、経験、財産の状況、契約締結の目的等を踏まえた上で、お客さまのニーズに合った金融商品・サービスを銀行・証券で連携して提供してまいります。また、金融商品をお申し込みいただいた後につきましても、お客さまがお持ちの金融商品・サービスや市場動向に関する情報提供を行い、お客さまに安心して取引していただけるよう、努めてまいります。

基本方針 7．従業員に対する適切な動機付けの枠組み等

従業員一人ひとりが本基本方針に基づき、お客さまの最善の利益の追求を第一に考えて行動するよう、社内教育の徹底に努めてまいります。また、従業員に対する適切な動機づけを図るための業績評価体系を取り入れるなど、お客さま本位の業務運営が促進されるよう、努めてまいります。

- ◆ 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応表 P 4
- ◆ 基本方針 1. お客さま本位の業務運営に関する方針の策定・公表等 P 5
 - ・ 当FGにおける「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」策定・公表のこれまでの経緯
 - ・ 当FGの経営理念に基づく地域社会の発展への貢献
 - ・ 第四北越フィナンシャルグループにおける銀行・証券の役割
- ◆ 基本方針 2. お客さまの最善の利益の追求 P 6
 - ・ 当行の取り組み
 - ・ お客さまの資産拡大に向けた取り組み P 7
 - KPI① 積立投資信託をご契約のお客さま数（個人）
 - ・ 地域の金融リテラシー向上に向けた取り組み① ～在宅動画セミナーⅠ～ P 8
 - KPI② 在宅動画セミナー実施回数
 - ・ 地域の金融リテラシー向上に向けた取り組み② ～在宅動画セミナーⅡ～ P 9
 - KPI③ 運用商品保有お客さま数（運用商品：投資信託・保険・外貨預金・仕組預金）
 - ・ 地域の金融リテラシー向上に向けた取り組み③ ～NISA・iDeCo～ P10
 - ・ NISAの取り組み P11
 - KPI④ NISA口座数・残高推移
 - ・ 投資信託商品ラインアップ P12
 - KPI⑤ 商品ラインアップ（投資信託）
 - KPI⑥ 投資信託残高（時価）
 - ・ 新潟県特有の課題① ～がんへの備え～ P13
 - ・ 新潟県特有の課題② ～金融ジェロントロジーへの取り組み～ P14
 - ・ 人生100年時代に向けた地域への貢献活動 P15
 - ・ 保険・信託のラインアップ
 - KPI⑦ 商品ラインアップ（保険）
 - ・ 財産管理・資産承継の取り組み ～信託業務～ P16
 - KPI⑧ 信託業務取扱件数
 - ・ お客さま満足度アンケート調査の実施 P17
- ◆ 基本方針 3. 利益相反の適切な管理 P18
 - ・ 当行の取り組み
 - KPI⑨ 投資信託販売額上位商品・販売額・構成比

※ K P I：取組状況について、わかりやすくご確認いただける成果指標

◆ 基本方針 4. 手数料の明確化	・ ・ ・ ・ ・	P19
・ 重要情報シートの活用		
・ 手数料の考え方		
・ 投資信託販売上位10ファンドの費用内訳	・ ・ ・ ・ ・	P20
◆ 基本方針 5. 重要な情報の分かりやすい情報提供	・ ・ ・ ・ ・	P21
・ 重要な情報について		
・ お客さまの取引経験や金融知識を考慮した情報提供 ～Best proposal シート～	・ ・ ・ ・ ・	P22
・ 金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供 ～マネープラン・ Wealth Advisor～		
・ お客さまに情報を提供する際の重要度に応じた提供 ～重要情報シート～		
・ 金融商品のパッケージ販売・推奨における重要な情報	・ ・ ・ ・ ・	P23
・ 複雑な金融商品の取扱について		
◆ 基本方針 6. お客さまにふさわしいサービスの提供	・ ・ ・ ・ ・	P24
・ 当行の取り組み		
・ 毎月分配型投資信託について	・ ・ ・ ・ ・	P25
➤ KPI⑩ 毎月分配型投資信託の販売割合／販売額		
・ テーマ型投資信託について		
・ 高齢のお客さまへの対応	・ ・ ・ ・ ・	P26
◆ 基本方針 7. 従業員に対する適切な動機付けの枠組み等	・ ・ ・ ・ ・	P27
・ FP資格保有者数		
➤ KPI⑪ FP1級・2級資格保有者数		
・ 人財育成 ～コンサルティングプロセス標準化ツール・スキルランク～		
・ 手数料の多寡にとらわれない評価体系	・ ・ ・ ・ ・	P28
・ 実施する施策の周知及び業務支援・検証体制の整備		
＜資料編＞ 投資信託・外貨建て一時払い保険の販売会社における比較可能な共通KPI		
・ 販売会社における比較可能な共通KPIとは	・ ・ ・ ・ ・	P29
・ 投資信託の共通KPI／外貨建て一時払い保険の共通KPI		
・ 共通KPI① 投資信託の運用損益別顧客比率	・ ・ ・ ・ ・	P30
・ 共通KPI② 投資信託の預り残高上位20銘柄のリスク・リターン／コスト・リターン	・ ・ ・ ・ ・	P31～P33
・ 共通KPI③ 保険の運用評価別顧客比率	・ ・ ・ ・ ・	P34
・ 共通KPI④ 外貨建て一時払い保険残高上位20銘柄のコスト・リターン	・ ・ ・ ・ ・	P35～P36

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応表

・ 第四北越フィナンシャルグループ※は金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」（以下、「金融庁原則」）に則り、「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」「アクションプラン」を策定し、以下のとおり取り組んでおります。

※本資料では、株式会社 第四北越銀行、第四北越証券 株式会社の2社を「第四北越フィナンシャルグループ」と記載しております。

金融庁原則2～7（注は概要を記載）		当行の対応する取組状況	記載箇所
原則 2	顧客の最善の利益の追求 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。	- 当FGの経営理念に基づく地域社会の発展への貢献 - 基本方針 2 お客さまの最善の利益の追求 - 基本方針 7 従業員に対する適切な動機付けの枠組み等	P5 P6～P17 P27～P28
（注）顧客の最善の利益を図ることで、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくこと		当行の取り組み	P6
原則 3	利益相反の適切な管理 金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。	- 当行の取り組み - 手数料の多寡にとられない評価体系	P18 P28
（注）利益相反の可能性を判断するにあたっての、取引又は業務に及ぼす影響への考慮について		当行の取り組み	P18
原則 4	手数料の明確化 金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。	基本方針 4 手数料の明確化	P19～P20
原則 5	重要な情報の分かりやすい提供 金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則4に示された事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。	- 金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供 - お客さまに情報を提供する際の重要度に応じた情報提供	P22
（注1）重要な情報に含まれる内容について		重要な情報について	P21
（注2）金融商品・サービスのパッケージ販売・推奨等における重要な情報の提供について		金融商品のパッケージ販売・推奨における重要な情報	P23
（注3）顧客の取引経験や金融知識を考慮した情報提供について		お客さまの取引経験や金融知識を考慮した情報提供	P22
（注4）金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供について		金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供	P22
（注5）顧客に情報を提供する際の重要度に応じた情報提供について		お客さまに情報を提供する際の重要度に応じた情報提供	P22
原則 6	顧客にふさわしいサービスの提供 金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。	- 当行の取り組み - 毎月分配型投資信託について／テーマ型投資信託について - 高齢のお客さまへの対応	P24 P25 P26
（注1）金融商品・サービスの販売・推奨等に関する留意点について		- 当行の取り組み - 毎月分配型投資信託について／テーマ型投資信託について	P24 P25
（注2）金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨する際の留意点について		金融商品のパッケージ販売・推奨における重要な情報	P23
（注3）金融商品を組成する金融事業者への組成時の留意点について		複雑な金融商品の取扱について	P23
（注4）複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合の、商品や顧客属性に応じた審査について		複雑な金融商品の取扱について	P23
（注5）従業員への取り扱い金融商品の仕組み等の理解と、顧客への積極的な情報提供について		- 当行の取り組み - 人財育成	P24 P27
原則 7	従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	基本方針7 従業員に対する適切な動機付けの枠組み等	P27～P28
（注）各原則に関して実施する内容の従業員への周知及び業務支援・検証体制の整備について		実施する施策の周知及び業務支援・検証体制の整備	P28

基本方針 1. お客様本位の業務運営に関する方針の策定・公表等

- ✓ 金融商品販売業務において、「お客様本位の業務運営」を実現するための基本方針を定め、誠実・公正な業務運営に努めてまいります。また、本基本方針に係る取組状況を定期的に公表するとともに、より良い業務運営の実現に向けて定期的に基本方針の見直しを行うことで、「お客様本位の業務運営」を充実させてまいります。

当FGにおける「お客様本位の業務運営に関する基本方針」策定・公表のこれまでの経緯

- 2017年3月に金融庁が公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ、旧第四銀行、旧北越銀行および旧第四証券では、同年に「お客様本位の業務運営に関する基本方針（以下、FD基本方針）」を制定いたしました。
- 2017年度からFD基本方針の取組状況として「自主的なKPI」「共通KPI」を公表しております。
- 2019年6月からは経営統合を踏まえ、旧両行・旧第四証券の基本方針を統合し、FGとしての「FD基本方針」を制定し、新たに策定した取組方針（以下、アクションプラン）と合わせて公表いたしました。
- 2021年6月にはアクションプランを改訂し、FD基本方針に基づいた行員のより具体的な行動指針を盛り込み、従来以上にお客様に寄り添ったコンサルティング活動を実践しております。
- これからも、第四北越フィナンシャルグループでは、「FD基本方針」に基づいて行動し、地域のお客様の安定的な資産形成に貢献してまいります。

当FGの経営理念に基づく地域社会の発展への貢献

- 当FGでは、経営理念に掲げる「地域社会の発展への貢献」を使命（ミッション）と認識し、お客様本位の業務運営の実践を通じて地域社会の様々な課題解決に取り組んでいます。
- 特に、金融リテラシーの向上、全国比で高い高齢化比率やがん罹患率については、喫緊の課題と認識し、取組を強化しています（詳細はP8～P10、P13～P14）。

＜第四北越フィナンシャルグループ 経営理念＞

私たちは

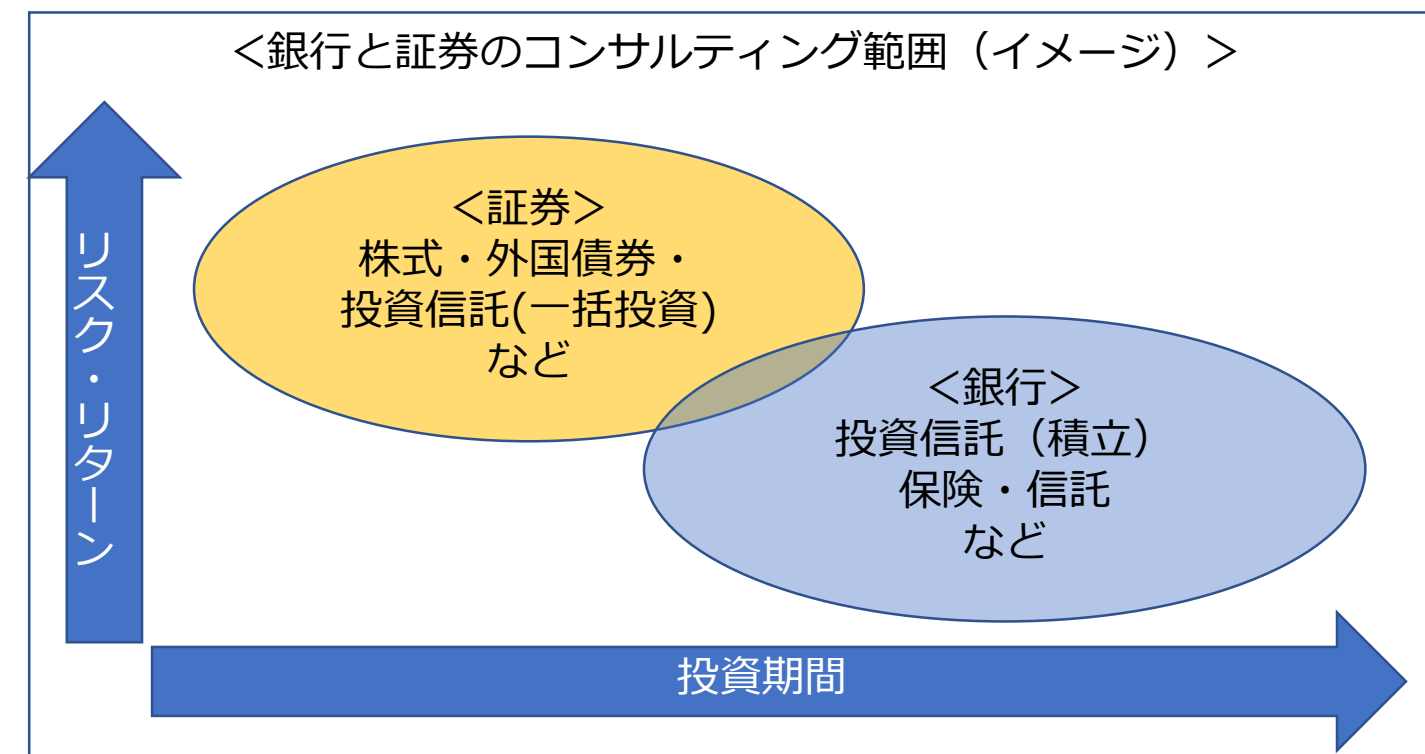
信頼される金融グループとして …………… 行動の規範（プリンシプル）

みなさまの期待に応えるサービスを提供し
地域社会の発展に貢献し続けます } …… 使命（ミッション）

変化に果敢に挑戦し
新たな価値を創造します } …………… あるべき姿・方向性（ビジョン）

第四北越フィナンシャルグループにおける銀行・証券の役割

- 第四北越フィナンシャルグループでは、お客様のライフサイクルや投資スタイルに合わせて、銀行・証券がそれぞれのノウハウを活用し、お客様の幅広いニーズに漏れなく対応しております。
- 銀行ではNISAを活用した積立投資など、お客様の長期安定的な資産形成に向けた取り組みや、人生100年時代に対応したコンサルティング、保険・信託を活用した潜在的な課題解決に向けた取り組み、証券ではまとまった資金の積極的な投資によるお客様資産の拡大を目指す取り組みを中心に行っています。
- また、銀行・証券が連携し、当FGにお預けいただいているお客様の資産全体が、お客様の意向に沿った資産バランスや利回りとなるようなコンサルティングにも取り組んでいます。



- ✓ 地域のお客様の資産運用・資産形成ニーズに的確にお応えしていくため、良質な金融商品・サービスの拡充に努めてまいります。また、お客様の最善の利益を実現することが当社グループの安定した顧客基盤と収益の確保につながることを認識し、「お客様本位の業務運営」が企業文化として定着するよう、努めてまいります。

<アクションプラン>

- お客様の投資目的やライフサイクルに応じて、適切な商品・サービスをご提案します。
- 長期・積立・分散投資のご提案を行い、中長期的な資産形成をサポートします。
- 銀行・証券・信託を含めた総合的コンサルティング機能を発揮し、お客様の多様なニーズに対応します。
- お客様の最善の利益を実現するため、研修等を通じて的確なアドバイスが出来る専門性・職業倫理の高い人材の育成に努めてまいります。
- 金融商品販売に関するお客様満足度のアンケート調査等を行い、従業員教育や商品・サービスの改善に活かしていきます。

当行の取り組み

- 当行では、お客様の最善の利益の実現に向けた行動の一つとして、「ライフステージに応じたコンサルティング活動を通じて最適な商品・サービスを提供すること」により、お客様が抱える課題や悩み、不安を解消することを挙げています。
- ライフステージに応じて、相続・贈与・介護・年金など新たな「機能」の追加や、将来の目標に向けた積立の開始、相続発生後の資産承継先の決定などにより、お客様の最善の利益に資するコンサルティングを実施した結果、当行の顧客基盤は拡充され、当行の収益も増加しています。

<① 資産形成層のお客様への取り組み>

- お客様の資産所得倍増を実現するため、金融リテラシー向上に向けた活動を行うとともに、NISA・iDeCo・積立投資を活用し、お客様のライフイベントの達成に向けた「ゴールベースアプローチ」を実践しています（詳細はP7）。
- また、新潟県のがん罹患率が高い現状を鑑み、医療・がん保険のご案内により地域のお客様が将来にわたって安心して暮らしていただくための活動を行っています（詳細はP13）。

<② 退職前後層のお客様への取り組み>

- 上記①の取り組みに加え、退職金や資産承継により受け取った大切なご資金を、インフレに負けない程度の安定的な運用などで、安心できるセカンドライフに向けたご提案を行っています。
- まとまった資金の運用ニーズには第四北越証券の豊富なラインアップも活用し、お客様の積極的な資産形成にも取り組んでいます。

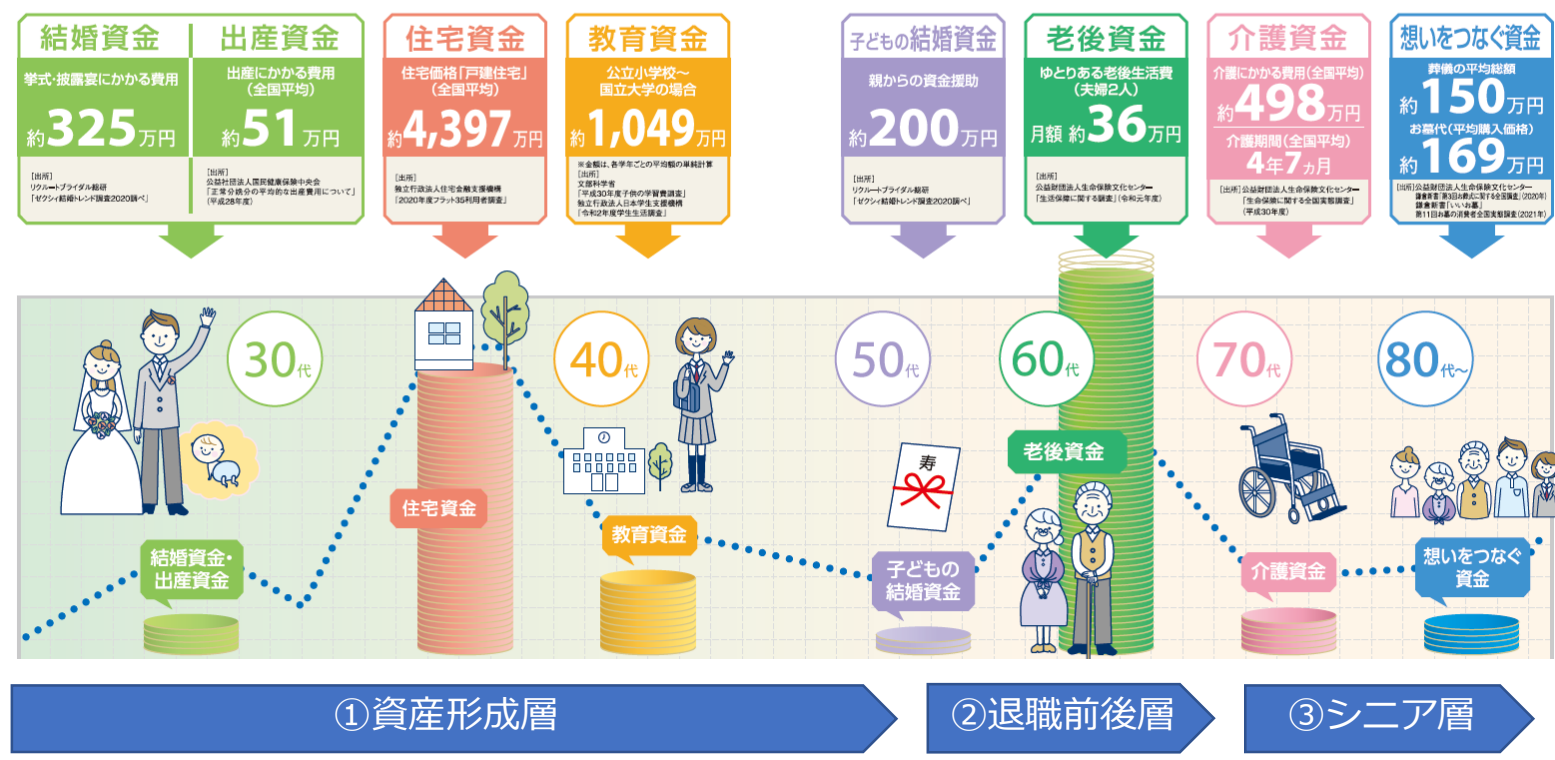
<③ シニア層のお客様への取り組み>

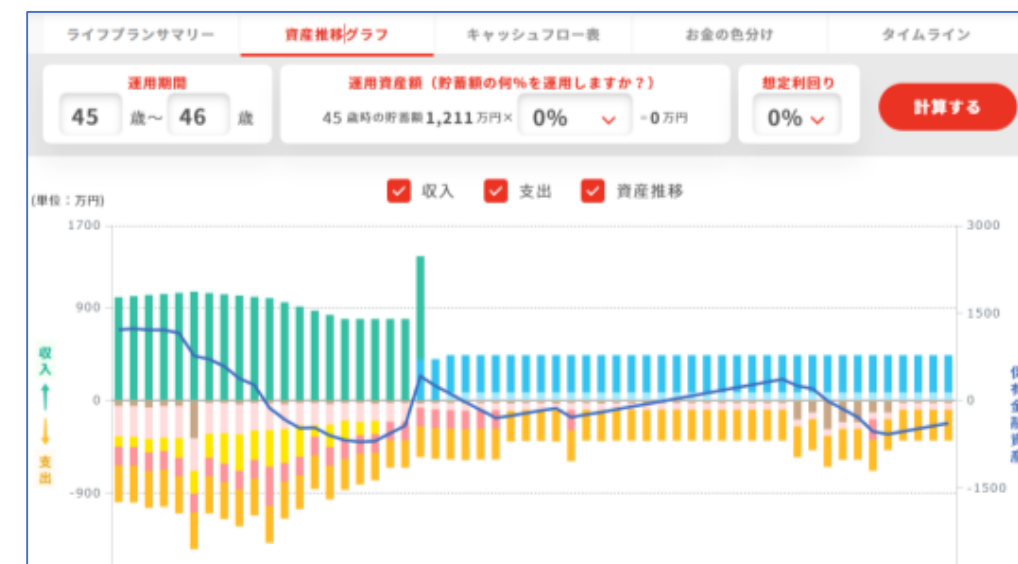
- 新潟県の高齢化比率が全国に比して高いことから、将来の不安や悩みを持つお客さまも多くいらっしゃいます。お客様の家族構成や資産背景を把握し、悩みや不安を共有するためのツールを活用し、潜在ニーズ（「相続・贈与」「介護」「年金」「運用」「資産承継」）を把握したうえで、ニーズに応じた商品選定を実施しています（詳細はP14～P16、P22）。

考えたい、
ライフステージに応じた
生活設計。

人生には素敵なシーンがいっぱい。
だから幸せを支える資金計画が必要です。

将来の夢の実現に向けて今からプランニング！
結婚、出産、子育て、家づくり、そして老後。
いろいろなことがある人生だから、その年代に応じた資金計画が重要です。





地域の金融リテラシー向上に向けた取り組み① ～在宅動画セミナー I～

- 相続や介護、贈与といった課題をご自身で認識することは難しいものです。「自分には関係ない」「まだ考えるには早い」と考えがちであり、いわば「他人事」として捉えているケースがあります。
- こういった状況を踏まえ、コロナ禍においてもセミナーによるお客さまへの情報提供を継続することは必要であると認識し、お客さまの課題（潜在的な課題を含む）を解決するため、2021年10月から行員がお客さまのご自宅にタブレットを持参し、セミナーをお届けする「在宅動画セミナー」を実施しています。
- 在宅動画セミナーでは、専門家による説明のほか、介護などを実際に経験した方の体験談などをお伝えし、潜在的な課題を「自分事」として捉えていただくことで、お元気なうちの早期の対策をご提案しております。
- また、2022年 金融広報中央委員会「金融リテラシー調査」によると、新潟県民は全国平均に比べて株式や投資信託といった金融商品の購入経験が少ないという課題もあります（右上表）。
- 資産形成の重要性やNISA・確定拠出年金の仕組みを解説する動画（金融庁作成）を活用し、地域のお客さまの金融リテラシー向上にも努めています。
- 在宅動画セミナーをご視聴してみたいお客さまは、是非、最寄りの第四北越銀行にご相談ください！

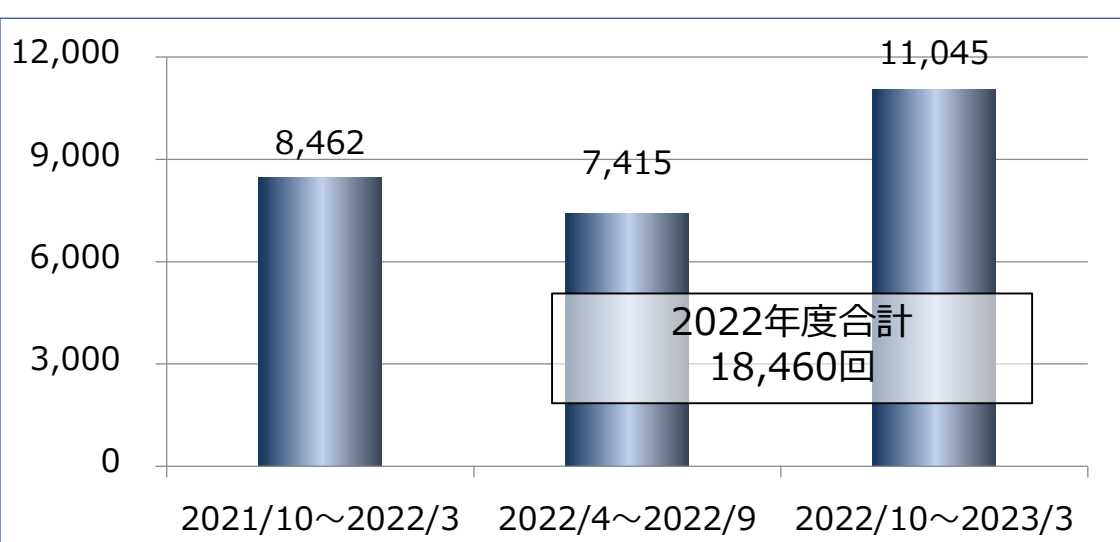
＜金融商品購入経験＞						
	株式		投資信託		外貨預金等	
全国平均	33.8%		31.2%		18.3%	
新潟県	34位	29.4%	36位	28.6%	33位	15.0%

出典：2022年 金融広報中央委員会「金融リテラシー調査」

＜主な在宅動画セミナーラインアップ一覧（2023年3月時点）＞

テーマ	内 容
①生前贈与	【タイトル】「税理士が語る！有効な生前贈与について」（約40分） 【概要】 生前贈与の現状と保険の仕組みを活用した生前贈与をご紹介します
②介護・認知症	【タイトル】「知っておきたい 介護の心構えと『介護のお金』の備え方」（約30分） 【概要】 介護の実体験と数字で見る介護の現状、および「介護のお金の備え方」として「成年後見制度・家族信託・指定代理請求・介護保険金受取人」をご紹介します
③介護・認知症	【タイトル】「～体験者が語る～介護・認知症の現状」（約20分） 【概要】 両親の介護を経験し成年後見人となった方の体験談を元に、介護の備えの重要性を訴える内容と生命保険を活用した介護・認知症への備え（指定代理請求について）をご紹介します
④年金	【タイトル】「人生100年時代に向けて考えておきたいお金のこと ～退職後への備えと終身年金確保のすすめ～」（約30分） 【概要】 自分らしくセカンドライフを送るにはどのくらいお金が必要か、安心・充実したシニアライフを過ごすにはどうしたらよいか、個人年金（終身年金）の活用例をご紹介します
⑤がん	【タイトル】「一緒に考えてみませんか。がんについて」（約5分） 【概要】 新潟県のがん事情やがん治療の実態について、アニメーションで解説
⑥相続	【タイトル】「モメない相続、モメる原因 かんたん解説！」（約18分） 【概要】 実際にあった相続時のモメた事例や、モメないためのポイントをわかりやすく解説し、手軽な資産移転の方法として生命保険が活用できることをご案内
⑦年金	【タイトル】「人生100年時代の資産運用について」（約11分） 【概要】 人生100年時代について、運用の必要性や不測の事態への備えの大切さをクイズを織り交ぜながら解説
⑧資産形成	【タイトル】未来のあなたのために ～人生とお金と資産形成～ 動機編（約3分）（金融庁作成） 【概要】 投資を通じた資産形成の重要性をご紹介します
⑨資産形成	【タイトル】未来のあなたのために ～人生とお金と資産形成～ 知識編（約4分）（金融庁作成） 【概要】 シンプルでわかりやすいモーショングラフィックスを駆使し、人生とお金の関わり、投資を通じた資産形成の基本である「長期・積立・分散投資」の仕組みを視覚的に解説
⑩資産形成	【タイトル】未来のあなたのために ～人生とお金と資産形成～ 制度編（約4分）（金融庁作成） 【概要】 「つみたてNISA」「確定拠出年金」といった「非課税制度」の特徴・仕組みを中心にご紹介

K P I ② 在宅動画セミナー実施回数



地域の金融リテラシー向上に向けた取り組み② ～在宅動画セミナーⅡ～

- ・ P8のとおり、2022年度は在宅動画セミナーを18,460回実施し、お客さまへの情報提供・課題解決を実施してきた結果、運用商品を保有するお客さま数は増加しております。
- ・ 実際にセミナーを視聴されたお客さまの課題解決に結びついた事例・お客さまからの声の一部をご紹介します。

お客さまの課題	使用した在宅動画セミナー	お客さまの反応
・ 介護に対する漠然とした不安 ・ 何が大変になるのかが分からない	「～体験者が語る～介護・認知症の現状」	「このセミナーを聞かなかったら介護について考えるきっかけは無かった」 「介護の大変さが分かったからこそ、今からできる準備の必要性を感じた」
・ 両親には相続の対策をしてほしいが、財産や相続に関する話を切り出しづらい	「税理士が語る！有効な生前贈与について」	「家族で視聴することで、自然に一緒に考える機会を作れた」 「資料だけで説明を聞くより説得力があった」
・ 運用には興味があるが、何から始めていいのか分からない	「未来のあなたのために ～人生とお金と資産形成～」 （金融庁作成）	「難しいと思っていた制度が頭の中にすっきりと入ってきた」 「資産運用の必要性を感じる事ができた」
・ がん保険には入っているが、見直すべきかわからない	「一緒に考えてみませんか。がんについて」	「医療技術の進化によって、以前とは治療のスタイルが変化していることが分かり、がん保険もそれに合わせた保障に変更しなければいけないと思った」

＜在宅動画セミナー一例＞

【がんへの備えに関する動画】

現在のがん治療で多いのは？

■がんに罹患した人が受けた治療（％）（複数回答）

○薬物療法（化学療法）	68.4
○手術	66.0
○放射線治療	30.7
○ホルモン療法	15.7
○その他	6.7
○無回答	0.9

薬物療法（抗がん剤治療）が最も多く、続いて2番目に手術が多いです。

【介護への備えに関する動画】

成年後見人の約8割は弁護士や司法書士等の「第三者」

親族 約21.8%

約78.2%

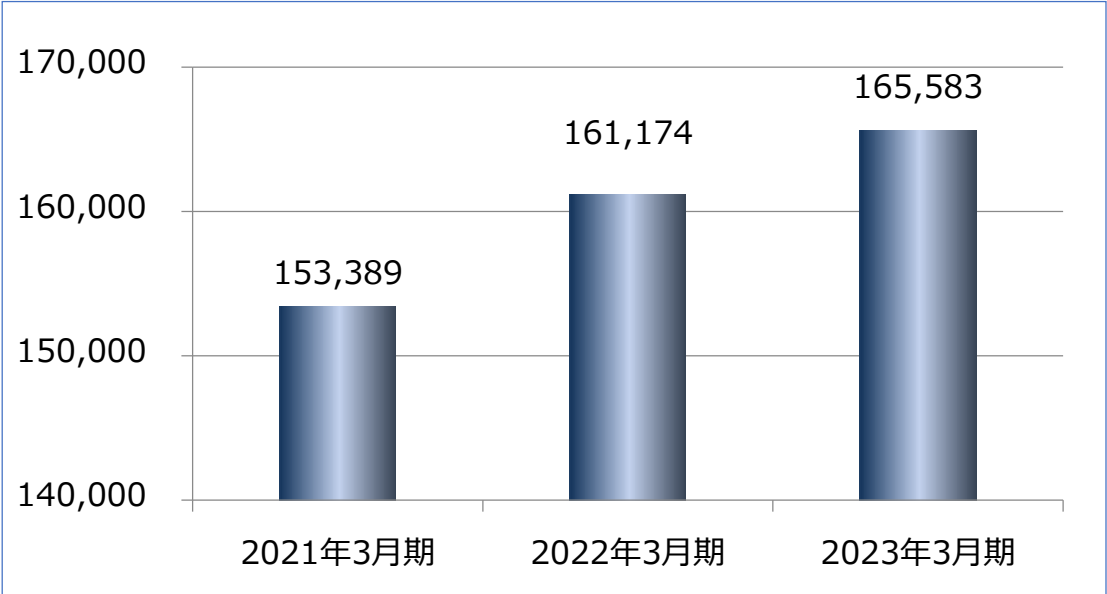
親族以外の「第三者」

父の成年後見人は私がなりたいというふうに言ったんですけど裁判所側から「あなたがなれるとは限らない」と言われて

＜在宅動画セミナーの様子（イメージ）＞



K P I ③ 運用商品保有お客さま数（単位：人）
（運用商品：投資信託・保険・外貨預金・仕組預金）



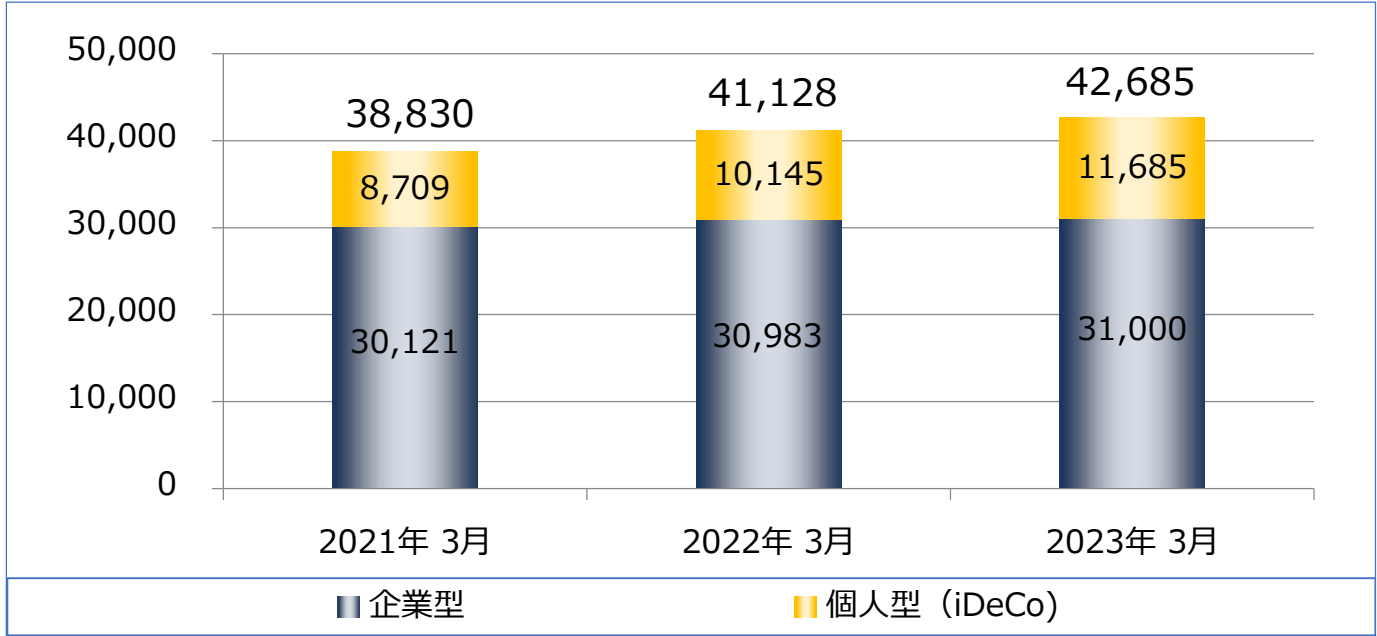
地域の金融リテラシー向上に向けた取り組み③ ～NISA・iDeCo～

- 「人生100年時代」を見据え、個人のお客様の将来に向けた老後の資産形成は大きな課題となっています。
- これらの解決策として、当行では税制優遇のあるNISA・iDeCoの活用をご案内しています（NISAについて詳細はP11）。法人のお客様に対しては、社員の老後資産形成支援を目的とした企業型確定拠出年金制度（企業型DC）の導入をご案内しています。
- また、確定拠出年金制度に加入しているお客様向けのセミナーを実施することにより、地域のお客様の金融リテラシー向上に努めています。
- 当行では今後も、企業の福利厚生に関する課題解決手段、地域のみなさまの金融リテラシーの向上に資する情報をご案内してまいります。

＜企業型確定拠出年金加入者向けの主なセミナー内容＞

説明項目	主な内容
制度内容の再確認	・ 確定拠出年金の制度概要、iDeCoとの違い、税制、注意点
資産形成の重要性	・ インフレリスク、積立投資のメリット
資産運用の基礎	・ 投資信託の仕組みやコスト、リスクとリターン
運用商品について	・ 選択できる運用商品の特徴やポイント

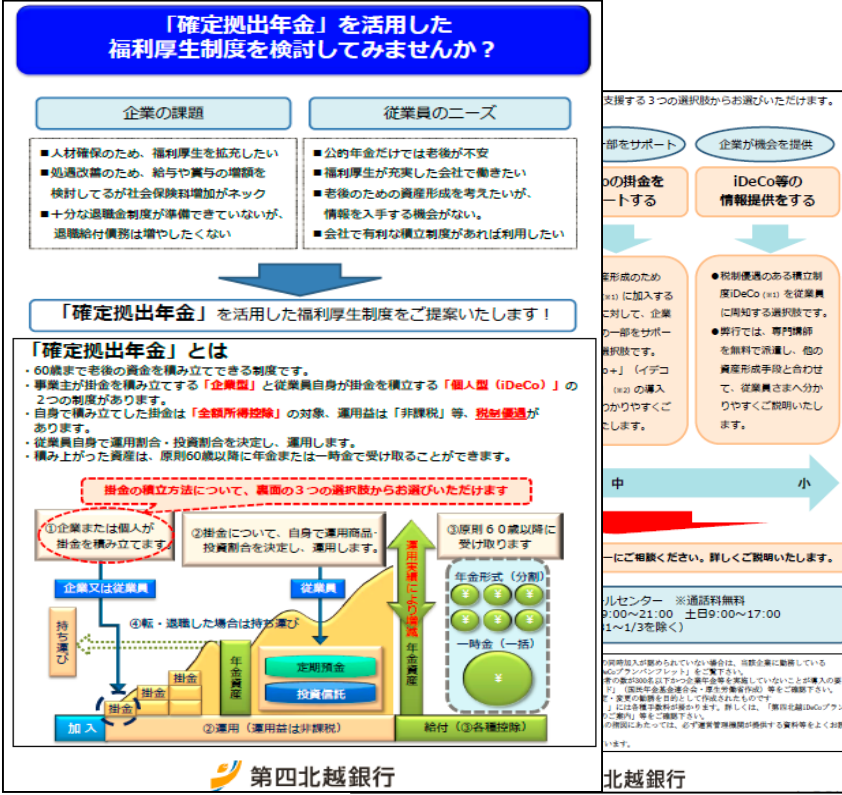
＜当行の確定拠出年金加入者数推移(単位:人)＞



＜第四北越iDeCoプラン＞



＜確定拠出年金の情報提供資料の一例＞



● iDeCoとは？

【仕組み】

- iDeCoは、自分で決めた掛金を積み立てながら、その掛金を自分で運用していくことで、将来に向けた資産形成を進めていける年金制度です。年金資産は原則60歳から受け取ることができます。

【iDeCoの3つの税制優遇】

- 通常、金融商品などを運用すると、掛金や運用益に税金がかかりますが、iDeCoは老後の資産形成を目的とした 年金制度であるため、税制優遇措置が講じられています。

1. 掛金が全額所得控除

例えば、掛金が毎月1万円で、所得税（20%）住民税（10%）の税率の場合、年間36,000円税が軽減されます。

2. 運用益も非課税で再投資

通常、金融商品の運用益には税金（源泉分離課税20.315%）がかかりますが、iDeCoなら非課税で再投資されます。

3. 受け取る時も大きな控除

年金で受け取る場合には「公的年金等控除」、一時金で受け取る場合には「退職所得控除」が設けられています。



出所：国民年金基金連豪快・厚生労働賞作成 iDeCoパンフレットから抜粋

NISAの取り組み

- 前述の確定拠出年金のほか、税制優遇メリットがある制度として、当行では「NISA」をお勧めしております。
- しかし、多くのお客さまから「NISAを利用して投資信託を購入したいが、何を買ってよいのかわからない」といった多くのご相談を承ります。
- そこで、当行では2023年7月から新NISAに対応した10ファンドを厳選し、投資経験が少ないお客さまでも選択しやすいラインアップのご提案を開始します（ファンドの選定プロセスはP12）。当該10ファンドは、**申込金額3万円以下の購入手数料が無料**※ですので、NISAを活用した積立投資信託に適しています。新規でお申込みのお客さまはもちろん、対象ファンドで既に積立投資信託を契約いただいているお客さまも無料となります。
- 一般的に、長期安定的な資産形成には「長期・積立・分散投資」が適していると言われています。皆さんも第四北越銀行が厳選したNISAファンドを活用して、資産形成を始めませんか？

※ 対象は個人のお客さまのみ

K P I ④ NISA口座数・残高推移

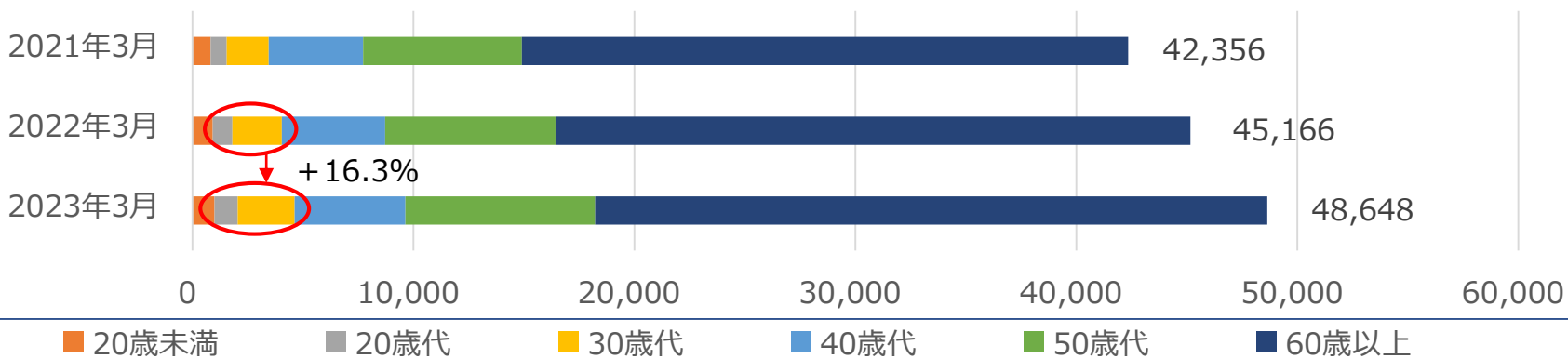
- NISAを活用した積立投資への取り組みにより、NISAの残高・口座数は増加しております。
- 年代別には、20歳代・30歳代のお客さまの増加率が最も高く、残高は前年比+16.3%、口座数は前年比+10.9%となっています。
- 種類別にはつみたてNISAの増加率が高く、残高は前年比+67.3%、口座数は前年比+32.5%となっています。

＜「第四北越厳選NISAファンド」ラインアップ＞

	資産区分	細目	ファンド名
1	国内株式	バリュー	DIAM割安日本株ファンド（年1回決算）
2	国内株式	グロース	ひふみプラス
3	国内株式	INDEX	日経225ノーロードオープン
4	海外株式	バリュー	ピクテ・グローバルインカム株式ファンド（年1回決算型）
5	海外株式	グロース	グローバル・ロボティクス株式ファンド（年1回決算型）
6	海外株式	グロース	フィデリティ・米国優良株ファンド
7	海外株式	INDEX	SMTAMダウ・ジョーンズインデックスファンド
8	国内REIT	アクティブ	フィデリティ・Jリート・アクティブファンド（1年決算型）
9	海外REIT	アクティブ	フィデリティ・USリートファンドD(ヘッジなし/1年決算型)
10	海外債券	アクティブ	コーポレート・ボンド・インカム(ヘッジなし/1年決算型)

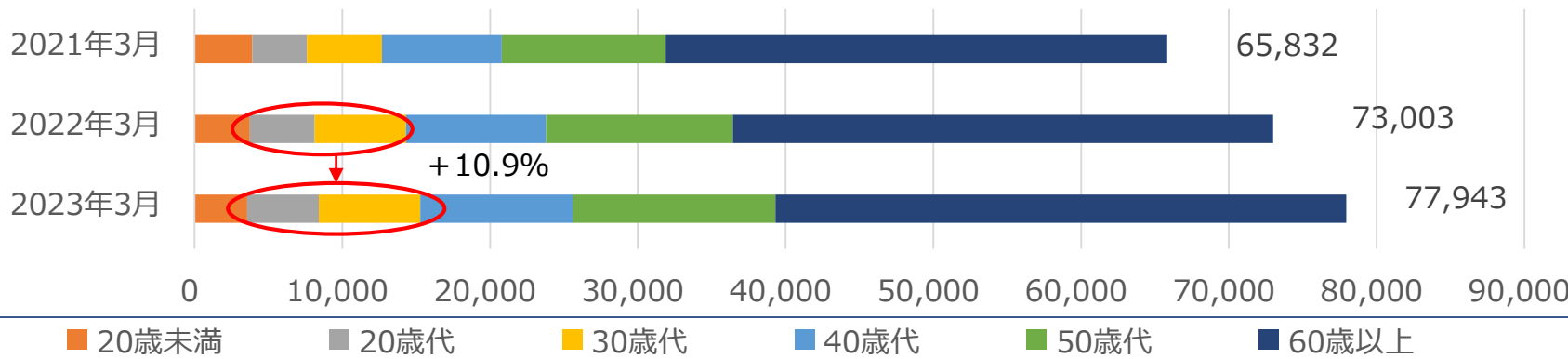
NISA年代別残高

単位：百万円



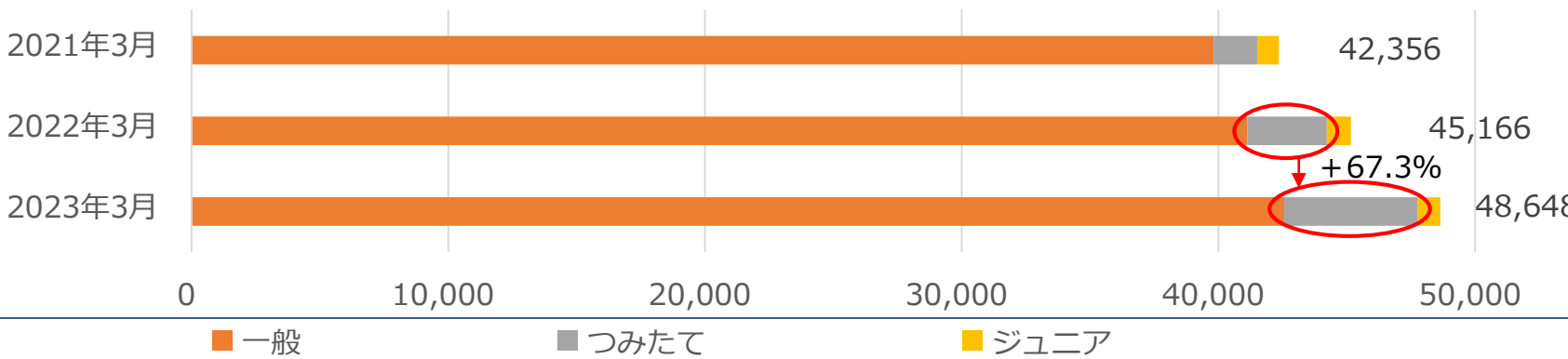
NISA年代別口座数

単位：口座



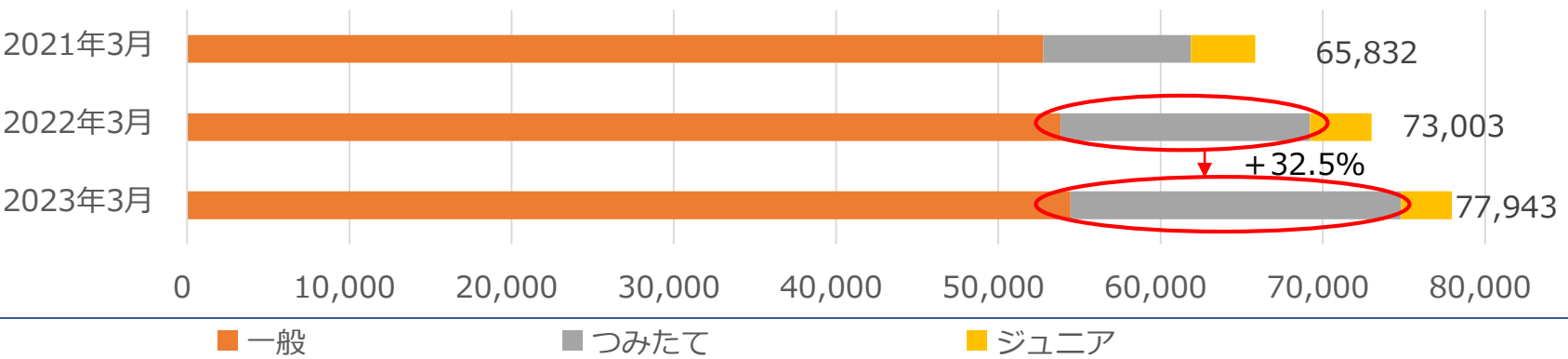
NISA種類別残高

単位：百万円



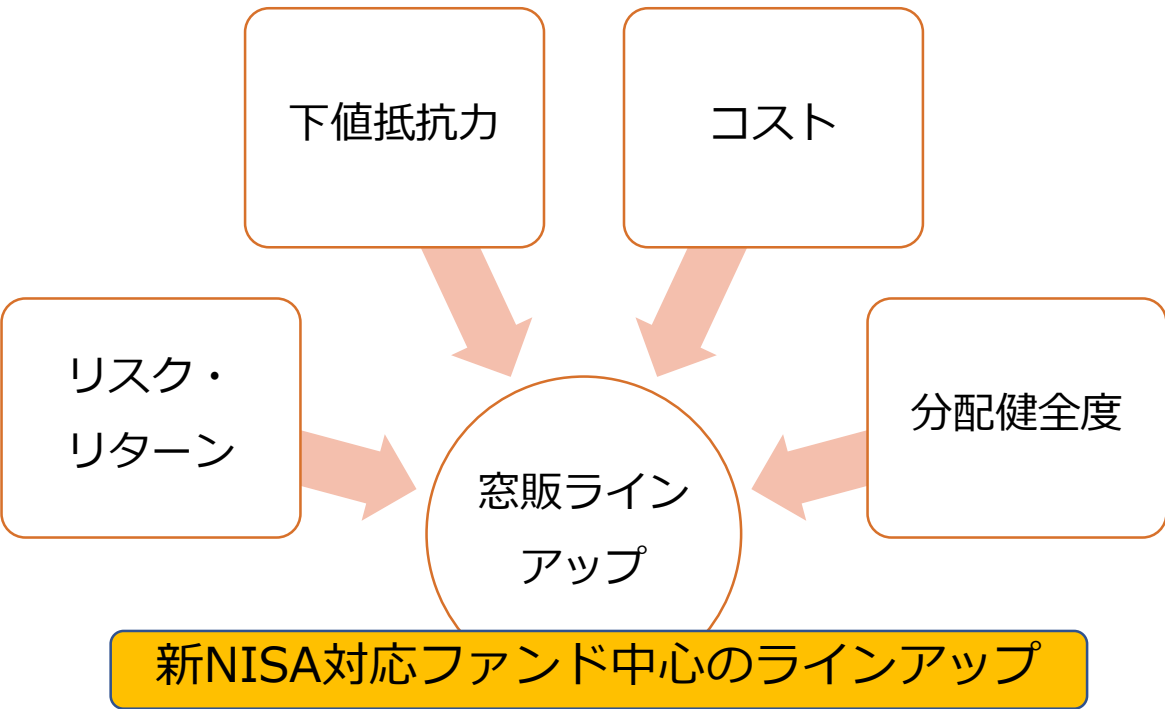
NISA種類別口座数

単位：口座



投資信託商品ラインアップ

- 当行の投資信託ファンドラインアップは、既存ラインアップやファンドタイプのバランスを考慮したうえで、お客様の最善の利益実現に向けた提案という観点から、以下の2点を考慮して選定する方針としています。
 - ① 新NISAに対応するファンド※
 - ② リスク・リターン、下値抵抗カ、コストおよび分配健全度を総合的に評価し、長期投資にふさわしいと判断されるファンド
 - ファンドの選定・見直しにあたっては、関連各部で構成する会議において、リスクや導入効果などを検証したうえで導入しております。
- ※ 新NISAの対象外ファンド：毎月分配型、レバレッジ型投信、信託期間20年未満、信託報酬率が一定以上のファンドなど



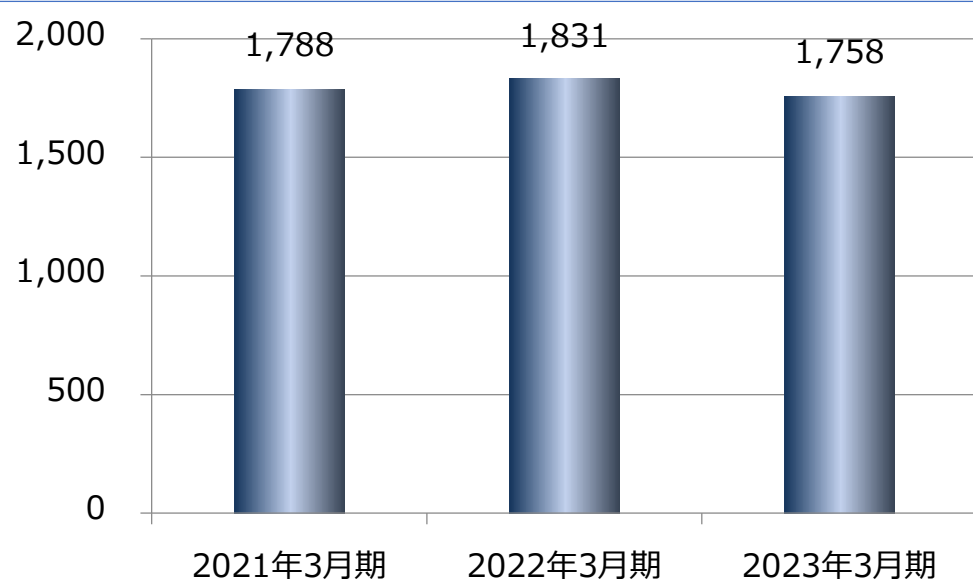
K P I ⑤ 商品ラインアップ（投資信託）

- 当行のラインアップは、各カテゴリー毎にバランスよくラインアップしており、幅広いお客様のニーズに対応しております。

カテゴリ	全体		うち窓口での取扱い	
	商品数	構成比	商品数	構成比
債券	57	31.3%	7	11.9%
国内	5	2.7%	1	1.7%
海外	52	28.6%	6	10.2%
株式	63	34.6%	35	59.3%
国内	21	11.5%	11	18.6%
海外	42	23.1%	24	40.7%
REIT	21	11.5%	5	8.5%
国内	7	3.8%	2	3.4%
海外	14	7.7%	3	5.1%
バランス	39	21.4%	12	20.3%
その他	2	1.1%	0	0.0%
合計	182	100.0%	59	100.0%

K P I ⑥ 投資信託残高（時価）（単位：億円）

- 投資信託残高については、NISAや積立投資信託を中心に組み立ててまいりましたが、2023年3月期は急激な円安や金利上昇によるハイテク関連株の下落などによる不安定なマーケット情勢により時価評価額が下落した結果、投資信託残高は減少しました。



新潟県特有の課題① ～がんへの備え～

- 国立がん研究センターの「がん統計」によると、2019年時点で新潟県のがん罹患率（上皮内がんを含む）は全国でワースト10位、胃がんに関してはワースト3位となっており、当行では新潟県特有の課題の一つとして認識しています。
- こうした課題を解決し、地域のお客さまが将来にわたって安心して暮らしていただくため、当行ではがん治療に関する最新情報の積極的な発信により、適切な保障を提供する取り組みを強化しています。
- 取り組みにあたり、当行ではがん保険に関する研修体制を強化し、提案力の平準化を図るとともに、がんに関する在宅動画セミナー、がん保険に関する意識調査アンケート、情報提供チラシの新設などにより、情報提供体制の充実を図りました。
- こうした取組の結果、多くのお客さまからがんへの備えの必要性を認識いただき、2023年3月期のがん保険契約数は大幅に増加しました。
- がん治療の医療技術は著しく進化しています。皆さんも一度、当行とがんへの備えを検討してみませんか？

＜人口10万人あたりのがん罹患率（2019年）＞

【上皮内がんを含む全部位】			【胃がん】		
順位	県名	罹患率	順位	県名	罹患率
1位	秋田県	1,149.0	1位	秋田県	170.7
2位	島根県	1,110.4	2位	山形県	160.7
	(略)		3位	新潟県	157.3
10位	新潟県	1,017.2			

出所：国立がん研究センターがん情報サービス「がん統計」（全国がん登録）

＜がんに関する情報提供資料の充実（一例）＞

【がん保険に関する意識調査アンケート】

がん保険に関するアンケート

差し支えない範囲でご記入をお願いします

☐ がん保険に加入していない

☐ がん保険に加入している

(加入している場合は以下の該当全てにチェック)

☐ 5年以上前に加入

☐ 2年以内に見直ししていない

☐ 抗がん剤特約が付加されている

☐ 最新のがん保険の保障内容が知りたい

☐ 最新のがん保険の掛金が知りたい

※ご記入いただきましたお客様の個人情報につきましては、第四北越銀行の金融商品やサービスに関する各種ご案内等に利用させていただきます。
それ以外の目的には利用しません。

取引店名	※取引無しの場合は「なし」とご記入下さい		
氏名	年齢	歳	
住所			
電話番号			

表面の問題の正解 Q1: 胃がん Q2: 肺がん Q3: 胃がん Q4: 約350万円

※調査資料: Q1～Q3新通票がん対策推進計画(第3次)
Q4 がんになええるBOOK(SOMPO)まわり(巻末)

県のがん事情

のは?

☐ 肺がん

多いのは?

☐ 肺がん

?

☐ 乳がん

額は?

0万円

☐ 約350万円

ご確認ください

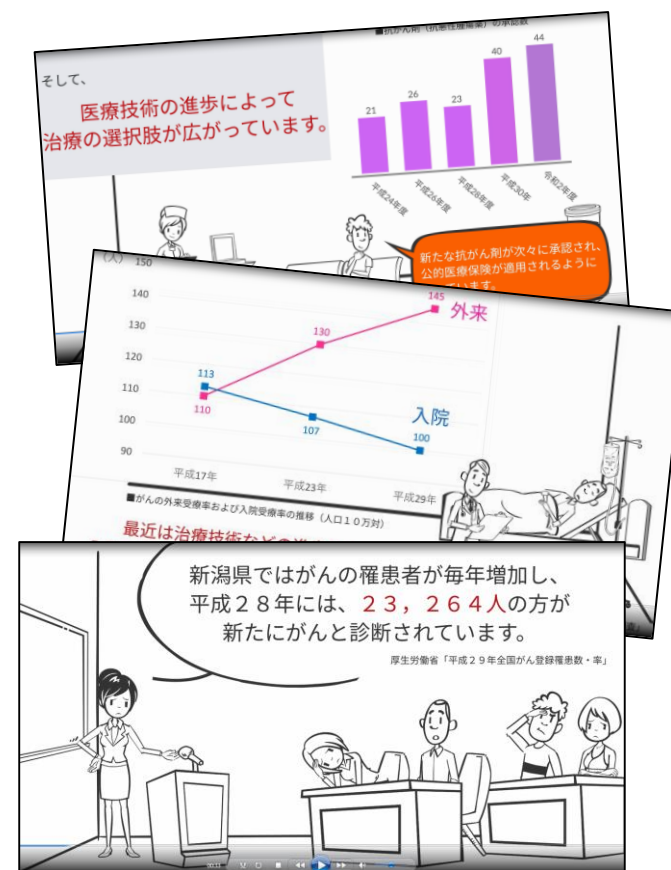
ついで
ください。
いて」

outube

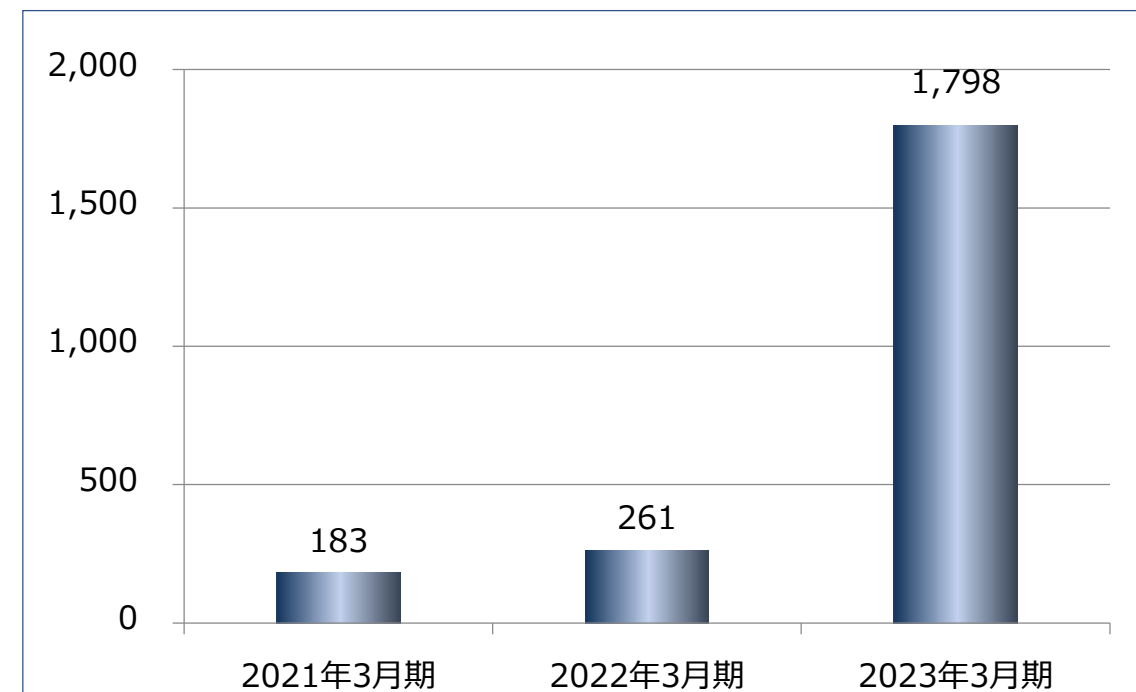
【がん保険に関する情報提供チラシ】



【在宅動画セミナー】



＜がん保険契約件数の推移（単位：件）＞



新潟県特有の課題② ～金融ジェロントロジーへの取り組み～

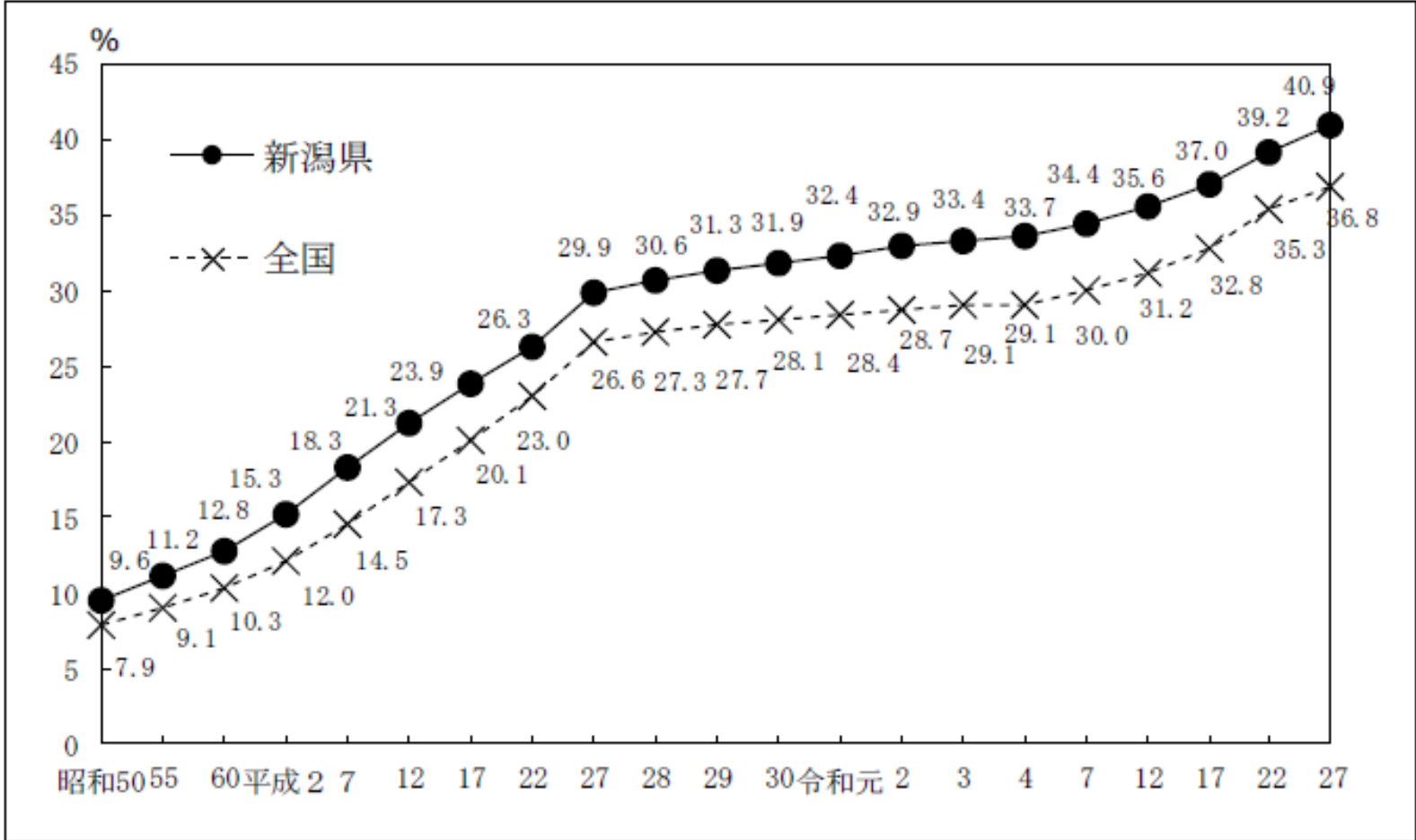
- 新潟県の総人口に占める65歳以上人口の割合（以下「高齢化率」）は、2021年10月1日現在33.7%となっており、県民の3人に1人以上が高齢者の状況です。
- これは全国平均の29.1%に比べ4.6P高い結果となっています。2040年には新潟県の高齢化率が39.2%となり、県民の2.5人に1人が高齢者となる状況が見込まれています。
- また、2020年度の新潟県の高齢者（65歳以上の方）の要介護（要支援）認定率は18.8%で5人に1人の割合となっています。2040年になると、65歳以上の要介護（要支援）認定率は24.9%に達すると予測されており、高齢者の4人に1人が要介護（要支援）認定者となる状況が見込まれています。
- このように、高い高齢化率が予測される新潟県の地域金融機関の使命として、人生100年時代に向けた「長生きリスクに備えた老後資金の確保」「若年層への資産移転の促進」「認知機能の低下に備えた資産管理対策」といった高齢者社会に即した情報提供・サービスに取り組んでまいります。

※ 各数値については、新潟県福祉保健部福祉保健総務課による「高齢者の現況（令和4年10月1日）」・新潟県「第8期新潟県高齢者保健福祉計画」より抜粋

金融ジェロントロジーとは？

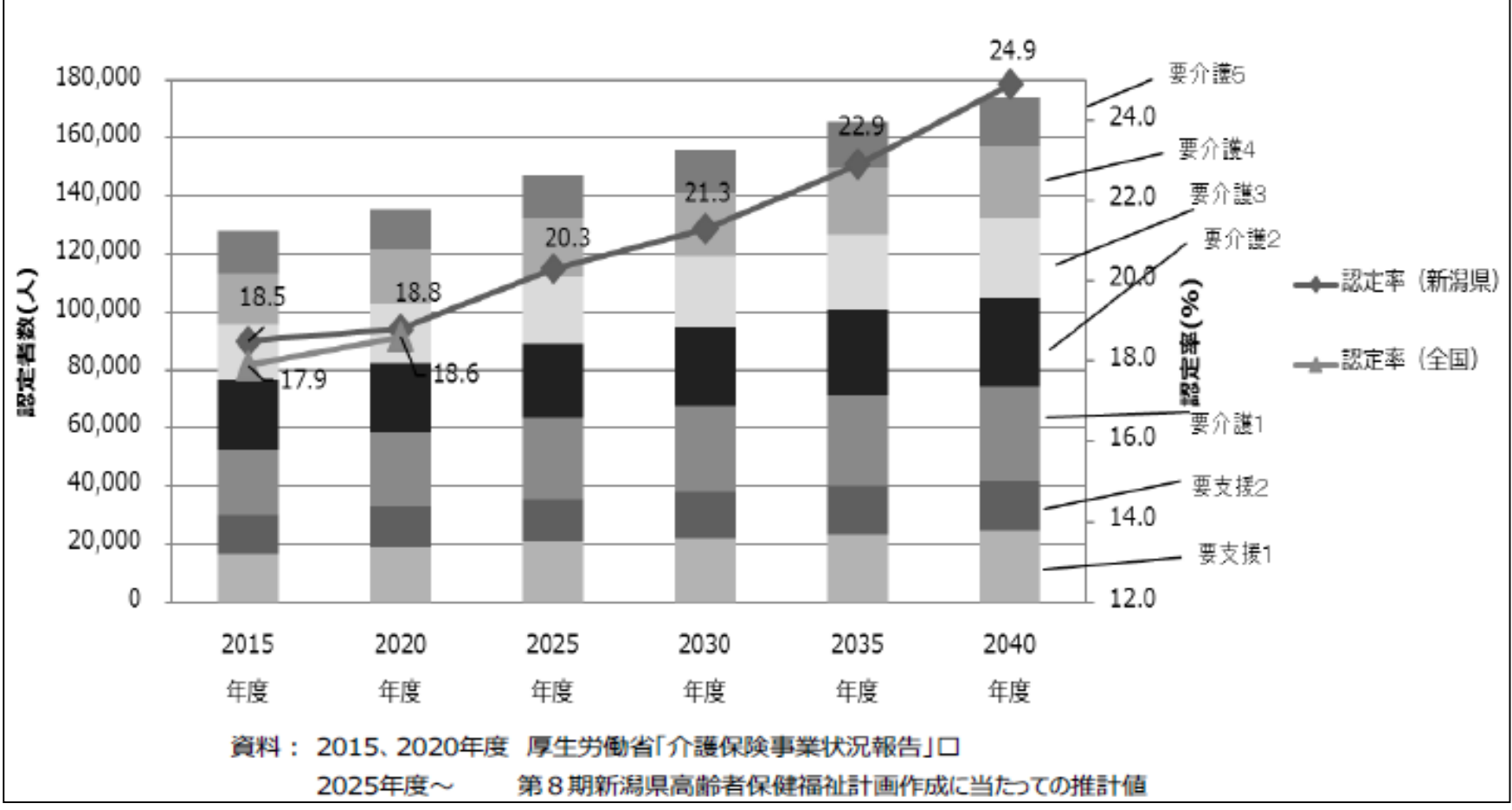
- 「金融」と「ジェロントロジー（老年学）」を組み合わせた言葉。
- 加齢にともなう身体機能や認知機能の変化が金融行動にどのような影響を与えるかを研究する学問領域で「高齢者の経済活動に関連する諸課題の解決」を目的としている。

＜高齢化の推移と将来推計－新潟県、全国＞



出所：新潟県福祉保健部福祉保健総務課「高齢者の現況」（令和4年10月1日）

＜新潟県の要介護（要支援）認定者数の推移（65歳以上）＞



資料：2015、2020年度 厚生労働省「介護保険事業状況報告」口
2025年度～ 第8期新潟県高齢者保健福祉計画作成に当たっての推計値

出所：新潟県「第8期新潟県高齢者保健福祉計画」

人生100年時代に向けた地域への貢献活動

- 当行では高齢化により認知機能が低下した際にサポートする金融サービスや、老後資金に対する不安の解決など、地域特有の課題や社会的な問題を解決し、地域のお客様の健やかな生活に向けて、お客様のニーズに寄り添ったコンサルティング提案を行っています。
- コンサルティング提案にあたっては、お客様の家族構成や資産背景を把握したうえで、お客様と潜在的な不安や悩みを共有し、お客様一人一人のニーズ（相続・贈与、介護、年金、運用、資産承継）に応じた提案を実践しております（詳細はP22）。

保険・信託のラインアップ

- 商品・サービスラインアップについては、これらのニーズに網羅的かつ適切に対応するため、ニーズ毎に円建・外貨建の双方を取り揃えております。
- 新商品を採用する場合は、同一カテゴリ内の既存商品と保障内容や機能を比較検討しております。優位性が認められる商品については、関連各部で構成する会議において、リスクや導入効果などを検証したうえで導入しております。

＜ニーズ別商品・サービスラインアップ一覧（2023年3月時点）＞

		相続ニーズ	生前贈与ニーズ	介護ニーズ	自分年金（終身年金）
外貨建保険	個人年金	－	－	－	・プレミアカレンシー3 ・あしたの、よろこび2 ・悠々時間アドバンスplus ・みのり10年
	終身	・ロングドリームGOLD3 ・外貨建エブリバディプラス ・ふるはーとJロードグローバルⅡ ・しあわせ、ずっと3 ・プレミアプレゼント3 ・おおきな、まごころ2 ・まごころつながる終身保険2 ・生涯プレミアムワールド5 ・はじめての介護＜介護なし＞	・やさしさ、つなぐ2	・ウェルスデザインⅡ ・介護バリューUS ・プレミアプレゼント3 ・はじめての介護＜介護あり＞	－
円建保険	個人年金	－	－	－	・プレミアカレンシー3 ・あしたの、よろこび2 ・悠々時間アドバンスplus ・みのり10年
	終身	・ふるはーとJロードプラス ・プレミアプレゼント3 ・おおきな、まごころ2 ・まごころつながる終身保険2 ・はじめての介護＜介護なし＞ ・ハイブリッドアセットライフ	・やさしさ、つなぐ2 ・ハイブリッドアセットライフ	・プレミアプレゼント3 ・はじめての介護＜介護あり＞	－
信託		・遺言信託	－	・遺言代用信託 ・家族信託	－

K P I ⑦ 商品ラインアップ（保険）

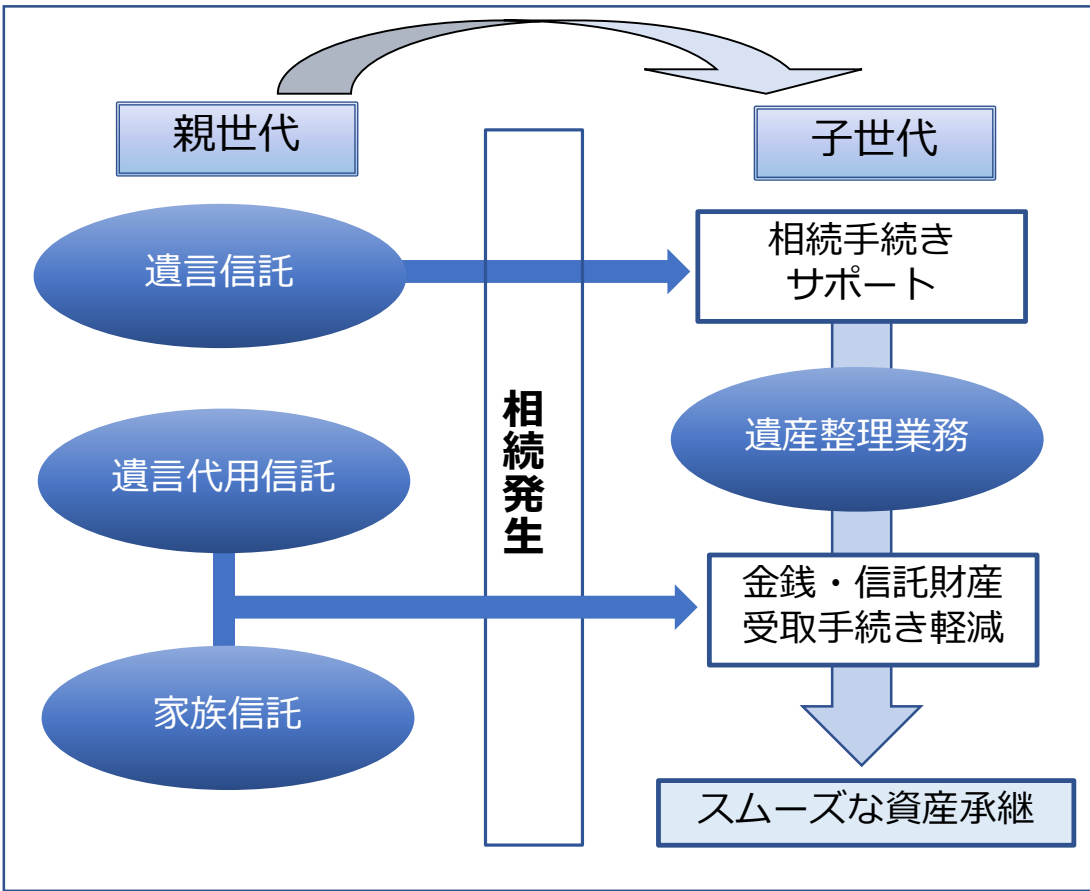
払込方法	銀行		
	カテゴリ	商品数	構成比
一時払	定額個人年金保険	7	12.1%
	外貨建	4	6.9%
	円建	3	5.2%
	終身保険	19	32.8%
	外貨建	12	20.7%
	円建	7	12.1%
平準払	定額個人年金保険	3	5.2%
	外貨建	2	3.4%
	円建	1	1.7%
	終身保険	2	3.4%
	外貨建	1	1.7%
	円建	1	1.7%
	養老保険	3	5.2%
	外貨建	1	1.7%
	円建	2	3.4%
	医療・がん・介護	10	17.2%
	定期・収入保障	14	24.1%
合計		58	100.0%

財産管理・資産承継の取り組み ～信託業務～

- 当行では1993年11月から信託銀行の代理店となり信託業務に携わってきましたが、より多様化するお客様の資産承継ニーズに“直接”お応えするため、2019年9月に信託業務の兼営認可を取得し、以降は自行で信託業務のサービスをご提供しております。
- P14で示したとおり、全国と比較して高齢化が進む新潟県において、要介護時や認知機能低下時に備える財産管理対策や、資産承継の想いを家族に遺しておくことは重要であり、そのお客様ニーズは高まっています。
- 財産管理対策のひとつである「遺言代用信託」を案内するため、2022年2月と2023年4月の休日に特設相談ダイヤルを設置し、多くのご相談をいただきました。
- 信託業務から相続サポートまで一気通貫したサービス提供体制構築に向け、2022年9月に相続センターにおいて全店の相続電話受付を開始いたしました。お客様の家族状況や資産背景を把握したうえで、想定されるニーズに寄り添ったコンサルティングの結果、信託業務取扱件数は年々増加しております。
- また、高齢化に伴う終活ニーズの高まりを受け、2023年5月に終活サポート企業と提携し、終活関連企業を紹介するサービスを開始いたしました。

お客様のニーズ	商品・サービス	商品内容
・認知症や要介護時の財産管理に備えたい ・相続時にスムーズに資金を渡したい	遺言代用信託	・ 予め受取人や代理人を指定し、相続発生時や要介護時にスムーズに金銭をお渡し
・自分の想いの通りに財産を引き継ぎたい ・家族の将来の相続手続きの負担を軽減したい ・財産を一覧化したい	遺言信託	・ 遺言書の作成から相続手続きまでトータルサポート
・相続手続きは何をしたらいい ・忙しくて相続手続きをする時間がない	遺産整理業務	・ 相続手続きを代行しサポート
・不動産の管理や処分も含め家族に任せたい	家族信託	・ 提携先の家族信託の専門家を紹介 ・ 信託財産を分別管理する専用口座作成

＜信託サービス提供イメージ図＞



＜信託業務のご案内チラシ＞



＜終活サポートのご案内チラシ＞



K P I ⑧ 信託業務取扱件数 (単位：件)



お客様満足度アンケート調査の実施

- ・ 当行では、金融商品販売に関するお客様満足度のアンケート調査等を行い、アンケート結果に従業員教育や商品・サービスの改善に活かしております。
- ・ アンケートは、下表の7項目について5段階評価にて回答いただいております。
- ・ 2021年度の合併後の店舗統合に伴う担当者の異動などが、お客様との関係性を弱める可能性があるため、行員の提案スキルに応じた研修や、担当者の明示・引継時の対応など「お客様満足度向上に向けた意識改革」を進めてまいりました。
- ・ また、若手行員を中心に、医療・がん保険の研修を進め、地域課題の解決に向けた取り組みを強化しました。
- ・ その結果、2022年度の調査結果では、いずれの項目も向上しております。

＜お客様満足度調査ご依頼文書＞

アンケートご協力をお願い

平素は格別のご愛顧を賜り厚く御礼申し上げます。

当行では、お客様の声を「サービス品質向上」の参考とさせていただくため、資産運用に関するアンケートを実施しております。

つきましては、大変お手数ではございますが、アンケートにご協力いただき、2022年12月11日（日）までにご回答いただきますようお願いいたします。

今後とも変わらぬお引き立ての程、よろしくお願いいたします。

＜アンケート回答方法＞

- ・ 右のQRコードをスマートフォンで読み取り、アンケートページにお進みください。
- ・ アンケートは3問9項目です（回答に要する時間：3分）。
- ・ アンケートには以下の「整理番号」（半角数字6桁）をご入力いただきますようお願いいたします。
- ・ 整理番号で確認できますので、お客様のお名前、ご住所等、個人情報の記入は不要です。

URL: <https://00a.in/shik2022>

整理番号

＜お客様満足度調査結果＞

	(1) 専門的知識の豊富さ	(2) ご要望の理解度	(3) ニーズにあった提案	(4) 信頼感	(5) 意思疎通（商品選定までの対話の充実度）	(6) 分かり易い説明（商品内容・投信統の場合、元本割れリスク）	(7) 商品に関する手数料・費用等の説明
2022年度	4.47	4.41	4.47	4.59	4.54	4.49	4.45
2021年度	3.98	3.98	3.92	4.11	4.04	3.95	3.80
前回比	+0.49	+0.43	+0.55	+0.48	+0.50	+0.54	+0.65

【2022年度調査概要】

- ・ 調査期間：2022年10月5日～2022年11月30日
- ・ アンケートの対象となるお客様：上記期間に投資信託または保険をご契約いただいたお客様
- ・ 回答数：1,510名（回答率46.8%）
- ・ 回答方式：ご契約いただいたお客様に「アンケートご協力をお願い」を手交し、インターネットで回答いただく。
- ・ 評価方法：5段階評価（5点満点）

- ✓ お客さまとの利益相反について、「利益相反管理方針」に基づき、利益相反管理体制、利益相反管理の対象取引、利益相反管理方法等を定め、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、適切に管理してまいります。

<アクションプラン>

- ・取引モニタリング等を通じて、手数料の大小や商品提供会社との関係に捉われず、お客さまを第一に考えた提案が行われていることを随時確認します。
- ・金融商品の提供会社から手数料の支払いを受ける場合等、お客さまとの直接的な利益相反に該当しないケースにつきましても、これら手数料の多寡によってお客さまの利益が不当に損なわれることのないよう、取引モニタリング等を通じて適切に管理してまいります。

当行の取り組み

- ・ 当行では、「利益相反管理方針※」に基づき、利益相反管理の統括部署を設置し、利益相反のおそれのある取引を一元的にモニタリングし、定期的に経営に報告しています。
 - ・ なお、当FG内に運用会社や商品提供会社はないため、金融商品販売に関して資本関係上の利益相反が発生することはありません。
 - ・ また、金融商品・サービスのカテゴリー毎に、どのような商品を販売しても同一の評価とすることにより、直接的な利益相反に該当しないケースにおいてもお客さまから頂く手数料の多寡によって、お客さまの利益が不当に損なわれることがない仕組みとしております（詳細はP28）。
- ※ 「利益相反管理方針」は当行ホームページに掲出しております。

K P I ⑨ 投資信託販売上位商品・販売額・構成比

- ・ 当行では、お客さまや投信会社から受け取る手数料等の多寡に拘わらず、お客さまの真のニーズに合った商品・サービスを提案・販売しております。
- ・ 上述のとおり、営業店表彰制度では、投資信託の手数料区分（ノーロード・ノーロード以外）にカテゴリーし、カテゴリー内のファンドは同一評価としていることにより、投資信託販売上位商品・販売額・構成比は特定の投信会社や手数料が高いファンドに偏ることなく、幅広いファンドをご提案しています。（信託報酬について詳細はP20）

	ファンド名	販売額（百万円）	構成比	投信会社	申込手数料（税込）	信託報酬
1	日経 2 2 5 ノーロードオープン	8,607	34.8%	アセットマネジメント O n e	なし	0.550%
2	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	2,567	10.4%	ピクテ投信投資顧問	2.75%	1.210%
3	J－REIT・リサーチ・オープン（毎月決算型）	2,524	10.2%	三井住友トラスト・アセット	2.20%	1.100%
4	フィデリティ・米国優良株・ファンド	2,331	9.4%	フィデリティ投信	3.30%	1.639%
5	野村インデックスファンド・日経 2 2 5	1,753	7.1%	野村アセットマネジメント	なし	0.440%
6	財産 3 分法ファンド（毎月分配型）	1,700	6.9%	日興アセットマネジメント	2.20%	1.045%
7	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド<愛称：クアトロ>	1,674	6.8%	ピクテ投信投資顧問	2.20%	1.128%
8	新光 U S－REITオープン<愛称：ゼウス>	1,306	5.3%	アセットマネジメント O n e	3.30%	1.683%
9	ひふみプラス	1,190	4.8%	レオス・キャピタルワークス	2.20%	1.078%
10	S M T A Mダウ・ジョーンズ インデックスファンド	1,107	4.5%	三井住友トラスト・アセット	2.20%	0.759%
	合計	24,760	100.0%	－	－	

- ✓ 金融商品・サービスの手数料やその他の費用については、名目を問わず、どのようなサービスの対価に関するものであるのかを含め、その費用の詳細を分かりやすく説明し、お客さまが正しく投資判断を行えるよう、手数料開示に努めてまいります。

<アクションプラン>

- お客さまからいただく手数料やその他の費用は、重要情報シートや契約締結前交付書面、目論見書、販売用資料、設計書等により、分かりやすく説明を行います。

重要情報シートの活用

- 当行では、投資信託や保険商品について、「重要情報シート」を導入し、お客さまへのわかりやすい説明に努めております。
- 「重要情報シート」は、お客さまが他行や他社を含めた商品の比較・検討を容易に行うため、全ての金融機関が共通のフォーマットで作成する商品説明資料であり、商品組成者が想定する購入層など、商品の概要のほか、リスクと運用実績、費用、換金・解約の条件などについて、網羅的に記載しております。

<重要情報シート>

【金融事業者編】

重要情報シート（金融事業者編）

1 当行の基本情報（当行はお客さまに金融商品を販売する者です）

社名	株式会社 第四北越銀行	当行の概要を記したウェブサイト
登録番号	関東財務局長（登録）第47号	 https://www.chibiki.co.jp/
加入協会	日本証券業協会 一般社団法人 金融先物取引業協会 一般社団法人 信託協会	

2 取扱商品（当行がお客さまに提供できる金融商品の種類は次のとおりです）

預金（投資性なし）	○	預金（投資性あり）	○
国内株式	×	外国株式	×
円建て債券	○	外貨建て債券	×
特殊な債券（仕組債券）	×	投資信託	○
ラップ口座	×	ETF、ETN	×
REIT	×	その他上場商品	×
保険（投資リスクなし）	○	保険（投資リスクあり）	○
その他	連帯代理店、NISA つみたてNISA iDeCo等の制度もご案内しております。		

3 ラインアップの考え方（商品選定のコンセプトやご留意事項は次のとおりです）

- 「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」に基づき、お客さまの豊饒の利益を追求するため、お客さまの投資目的やリスク許容度等に応じて適切な商品をご提案できるよう、幅広い商品ラインアップを整備しております。
- 商品・サービスの選定にあたっては、お客さまのニーズやマーケットの状況、商品のわかりやすさ、お客さまにご負担いただく費用等を複数の観点から比較検討し、お客さまにご満足いただけるラインアップになるよう努めております。
- マーケットやお客さまのニーズの変化に対応できるよう、既存の取扱商品についても定期的に検証を行い、ラインアップの見直しを行っております。

4 苦情・相談窓口

当行のお客さま相談窓口	お客さまサービス室	025-222-4111（代表） 【受付時間】 平日9:00～17:00
加入協会共通の相談窓口	全国銀行協会相談室	0570-017109 または 03-5252-3772 【受付時間】 平日9:00～17:00
	特定非営利活動法人 証券・金融商品おっせん相談センター	0120-64-5005 【受付時間】 平日9:00～17:00
	一般社団法人 信託協会 信託相談室	0120-817-335 または 03-6206-3988 【受付時間】 平日9:00～17:15
上記以外の相談窓口	生命保険協会 生命保険相談所	03-3286-2648 【受付時間】 平日9:00～17:00
金融庁金融サービス利用者相談室		0570-016811（03-5251-6811） 【受付時間】 平日10:00～17:00

 2022年4月現在

【個別商品編】

2021年10月版
重要情報シート

販売会社：株式会社 第四北越銀行

この資料は、この商品の全ての事項を記載したものではありません。ご検討、お申込みの際には、「商品概要」「契約締結前交付書面（契約概要／注意喚起情報）」等、商品（インフレット）「設計書」「ご契約のしおり・約款」など必ずお読みください。

この商品は第一フロンティア生命を引受保険会社とする生命保険です。預金とは異なり、また、元本割れすることがあります。

1. 商品等の内容（当行は、組成会社等の委託を受け、お客さまに商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称・種類	プレミアプレバント2 積立利率変動型終身保険（20）（通貨指定型）
組成会社（引受保険会社）	第一フロンティア生命保険株式会社
販売委託元	
金融商品の目的・機能	【目 的】 大切なご家族のために、今あるご資産を活用できる定額終身保険です。 【機 能】 ・ 指定通貨を、米ドル、豪ドルまたは円より選択いただけます。 ・ 契約日から2年間の保険金額は一時払保険料（指定通貨建て）と同額が保証されます。 ・ 2年経過後、保険金額が指定通貨建て一時払保険料より確実にあがります。 ・ 2つのプランから選択いただけます。 ① 死亡保険プラン ・ 90歳まで、告知なしでご加入できます。 ・ 被保険者が死亡された場合、死亡保険金をお支払いします。 ② 認知症・介護プラン ・ 85歳まで、3項目の告知でご加入できます。 ・ 「所定の認知症と診断確定」または「公的介護保険における要介護1以上に認定」された場合、認知症・介護保険金をお支払いします。 ・ 認知症・介護保険金を受け取ることなく死亡された場合、同額の死亡保険金を受け取れます。
商品組成に携わる事業者 が想定する購入層	この商品は、以下のご意向があるお客さまを念頭に組成しています。 ・ まとまった資金を、死亡保障の確保や認知症・介護への備えに活用したいお客さま ・ 為替変動リスク（外貨建ての場合）、金利変動リスクに伴う元本割れを許容できるお客さま
パッケージ化の有無	ありません。
クーリング・オフの有無	クーリング・オフが適用があります。ご契約の申込日または一時払保険料を保険会社が 受け取った日のいずれか遅い日から起算して8日以内であれば書面により可能です。

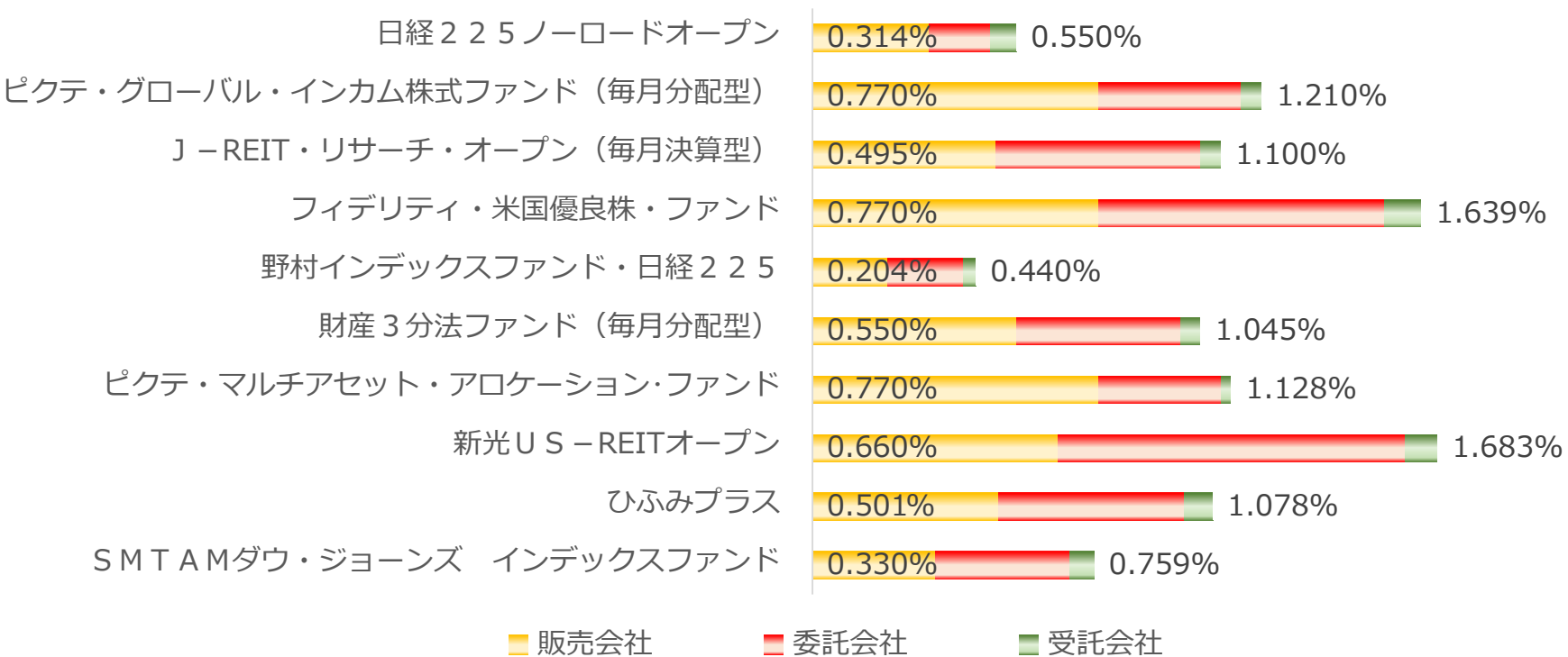
（資料例）① あなたの会社が提供する商品のうち、この商品が、契約期間、経緯、財産状況、ラインアップ、投資目的に
照らして、ふさわしいという価値は何か。
② この商品を購入した場合、どのようなリスクを受けることができるのか。

手数料の考え方

- 金融商品の販売にあたり、金融商品の販売対価とは別に手数料をいただく場合があります。こうした手数料は、金融商品のご提供にあたって必要となる、各種報告書の作成・送付、アフターフォローなどのコンサルティングサービスのご提供、事務手続き、サービス品質の向上に向けた研修、システムや店舗等のインフラ整備といった費用を総合的に勘案して設定しています。
- また、保険商品のように、保険契約時にお客さまにご負担いただく費用とは別に、金融商品の提供会社から販売代理店手数料等を受け取る場合があります。保険期間中にかかる費用は、積立利率保証期間中、積立金からご契約の締結に必要な費用および保険金を支払うための費用を控除します。また、積立利率の計算にあたっては、ご契約の締結・維持などに必要な費用および保険金を支払うための費用の率（＝保険契約関係費率）を予め差し引いております。
- なお、これらの費用は通貨の種類、保険契約の型（プラン）、告知の有無、契約年齢、性別、経過期間などによって異なるため、具体的な数値や計算方法は表示していない場合があります。

投資信託販売上位10ファンドの費用内訳

販売上位10ファンドの信託報酬内訳



- 投資信託の代表的な費用として、申込手数料と信託報酬があります。
- 申込手数料は、申込金額（元本（約定金額）＋申込手数料）に応じて、「 $\text{申込金額} \div (1 + \text{手数料率}) \times \text{手数料率}$ 」を買付時にご負担いただきます。
- 信託報酬は販売会社（銀行・証券）・委託会社（運用会社）・受託会社（信託銀行）に対し、信託財産の運用やシステム維持管理費、コンサルティングやアフターフォローの対価として、保有ファンドの信託財産の中から差し引かれます。純資産総額に対し、各ファンド所定の年率を乗じた額となります。信託報酬の内訳は左表のとおりです。
- 銀行の販売上位10ファンドの申込手数料および信託報酬は下表のとおりです。このうち、銀行がいただく手数料は「申込手数料」と信託報酬の「販売会社」分です。
- なお、ファンドによっては、監査報酬や組み入れ証券の売買に発生する委託手数料、外貨建て資産の保管に要する費用等が発生するファンドもあります。また、解約時に「信託財産留保額」が差し引かれるファンドもございます。
- 詳しくは、目論見書または重要情報シートをご確認ください。

ファンド名		投信会社	資産区分	種類	申込手数料 （税込）	信託報酬 （税込）	（信託報酬の内訳）		
							販売会社	委託会社	受託会社
1	日経225ノーロードオープン	アセットマネジメントOne	国内株式	インデックス	なし	0.550%	0.314%	0.165%	0.072%
2	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	ピクテ投信投資顧問	海外株式	アクティブ	2.75%	1.210%	0.770%	0.385%	0.055%
3	J-REIT・リサーチ・オープン（毎月決算型）	三井住友トラスト・アセット	国内REIT	アクティブ	2.20%	1.100%	0.495%	0.550%	0.055%
4	フィデリティ・米国優良株・ファンド	フィデリティ投信	海外株式	アクティブ	3.30%	1.639%	0.770%	0.770%	0.099%
5	野村インデックスファンド・日経225	野村アセットマネジメント	国内株式	インデックス	なし	0.440%	0.204%	0.204%	0.033%
6	財産3分法ファンド（毎月分配型）	日興アセットマネジメント	バランス	アクティブ	2.20%	1.045%	0.550%	0.440%	0.055%
7	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド	ピクテ投信投資顧問	バランス	アクティブ	2.20%	1.128%	0.770%	0.330%	0.028%
8	新光US-REITオープン	アセットマネジメントOne	海外REIT	アクティブ	3.30%	1.683%	0.660%	0.935%	0.088%
9	ひふみプラス	レオス・キャピタルワークス	国内株式	アクティブ	2.20%	1.078%	0.501%	0.501%	0.077%
10	SMTAMダウ・ジョーンズ インデックスファンド	三井住友トラスト・アセット	海外株式	インデックス	2.20%	0.759%	0.330%	0.363%	0.066%

✓ お客さまに金融商品に関する情報提供を行う場合には、手数料等に加え、お客さまの投資判断に必要かつ重要な情報を、わかりやすくご説明いたします。

＜アクションプラン＞

- ご説明する重要な情報は、重要情報シート等を使用してわかりやすく明示いたします。
 - ① ご提案する金融商品・サービスの基本的なリターンやリスクの大きさ、値動きの要因、取引条件など
 - ② ご提案する金融商品・サービスの組成者が想定する購入層
 - ③ ご提案する金融商品・サービスがお客さまにふさわしいものである理由、お客さまの意向に合致している理由等
- 金融商品・サービスをご提案する際は、お客さまの取引経験や金融知識等を考慮したうえで、明確・平易で、誤解を招くことのない誠実な情報提供を行います。
- お客さまにご提案する金融商品・サービスのリスクや複雑さに見合った情報提供を行います。また、複雑またはリスクの高い金融商品をご提案する際は、タブレットやツールを用いて、お客さまが同種の金融商品・サービスと比較することが容易となるように配慮し、わかりやすく説明いたします。
- お客さまに対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなど分かりやすく説明します。
- ご提案する金融商品・サービスについて、お客さまとの利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容、お客さまとの取引または当社グループの業務への影響について説明いたします。

重要な情報について

- 当行では、以下の重要な情報について、「重要情報シート」を使用してご説明しています。
 - ✓ ご提案する金融商品の目的・機能
 - ✓ ご提案する金融商品の組成に携わる事業者が販売対象として想定するお客さま
 - ✓ ご提案する金融商品のパッケージ化の有無、クーリング・オフの有無
 - ✓ ご提案する金融商品のリスク・リターン
 - ✓ ご提案する金融商品の費用、租税の概要
 - ✓ ご提案する金融商品の換金・解約の条件
 - ✓ ご提案する金融商品が当行の利益とお客さまの利益が反する可能性がある場合、その具体的な内容、および取引または業務に及ぼす影響
- 金融商品・サービスがお客さまにふさわしいものである理由、お客さまの意向に合致している理由については、お客さまへの提案前に投資経験やリスク許容度、投資目的など、基本情報のヒアリングに加え、後述する情報把握ツール「Best Proposal シート」を活用し、お客さまを十分理解したうえで、「重要情報シート」に記載した金融商品の組成者が販売対象として想定するお客さまとの整合性を確認しています（詳細はP22）。
- 説明にあたっては、お客さまの投資経験や金融知識を勘案し、タブレットアプリ「Wealth Advisor」（詳細はP22）や「マネープラン」（詳細はP24）を活用し、理解できたと判断できるまで明確・平易で、誤解を招くことのない丁寧な情報提供に努めております。併せて、資産分散・時間分散・長期的保有などの投資手法によりリスクの低減が期待できることを十分に説明しています。
- なお、外貨建て一時払い保険など、パッケージ商品の販売については、円建て保険や投資信託との比較により、お客さまのニーズに寄り添った説明を行っています（詳細はP25）。

お客さまの取引経験や金融知識を考慮した情報提供 ～Best proposal シート～

- 当行では、お客さまへの金融商品・サービスのご提案にあたり、お客さまを十分に理解することが重要であると考えています。
- そのため、お客さまへの提案前に投資経験やリスク許容度、投資目的など、基本情報のヒアリングに加えて、情報把握ツール「Best Proposal シート」を活用し、お客さまの家族構成や資産背景を把握しています。
- これにより、お客さまが認識できる課題に加え、老後資金の不安、相続や資産承継、認知症・介護への備えなど、ご自身で認識することが困難な課題についても、お客さまと共有し、解決に向けたコンサルティングを実践しております。
- 抽出した課題については、お客さまの金融知識も考慮し、前述の在宅動画セミナーによる専門家の知見も含めた情報提供を行い、お客さまにふさわしい商品・サービスの提供に努めております（詳細はP8）。

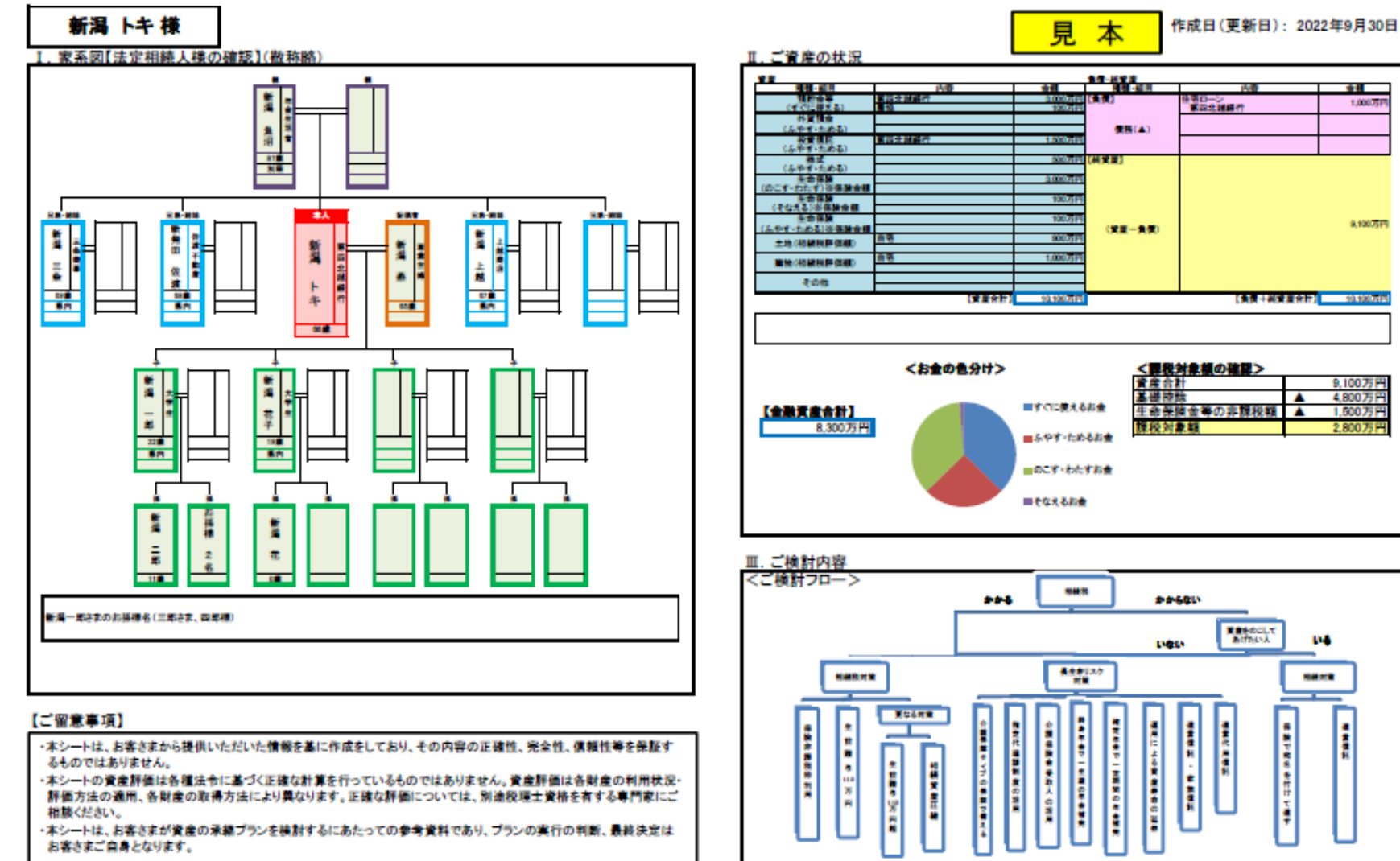
金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供 ～マネープラン・Wealth Advisor～

- お客さまへのご提案にあたっては、お客さまの投資経験や知識に応じてご案内する金融商品の可否を判断しています。
- 前述の「マネープラン」やタブレットアプリ「Wealth Advisor」を活用し、複数ファンドのパフォーマンス比較や複数ファンドの組み合わせによるリスクとリターンの変化などを複数商品を比較しながら視覚的にご説明しております。
- また、個別商品については重要情報シートを活用し、商品毎の比較説明を行うとともに、商品・サービスのデメリットについての情報提供も行っております（詳細はP23、P25）。

お客さまに情報を提供する際の重要度に応じた情報提供 ～重要情報シート～

- 金融商品の販売にあたっては、目論見書や商品パンフレットを使用し、ご説明しておりますが、特に重要な情報については、重要情報シートを使用して丁寧な説明を行っています。
- 加えて、金融商品の契約後もお客さまと継続的な関係を築き、お客さまの最善の利益を実現するため、アフターフォローを通じて絶えず必要な情報やサービスを提供し、保障の提供や資産管理・資産形成などの支援を行っています。

<Best Proposal シート>

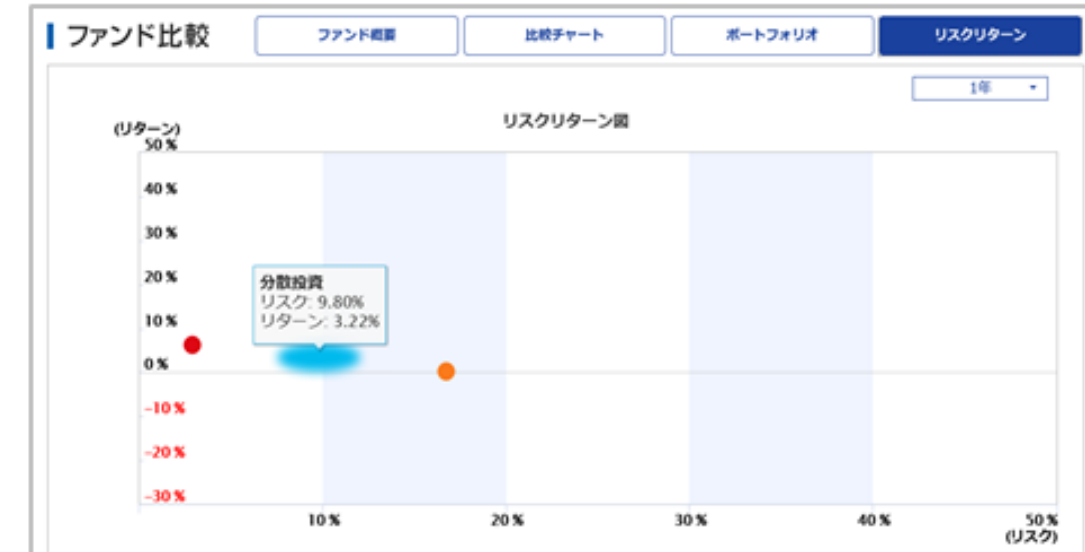


<運用提案タブレットツール「Wealth Advisor」>

【ファンドの組み合わせによるパフォーマンス比較】



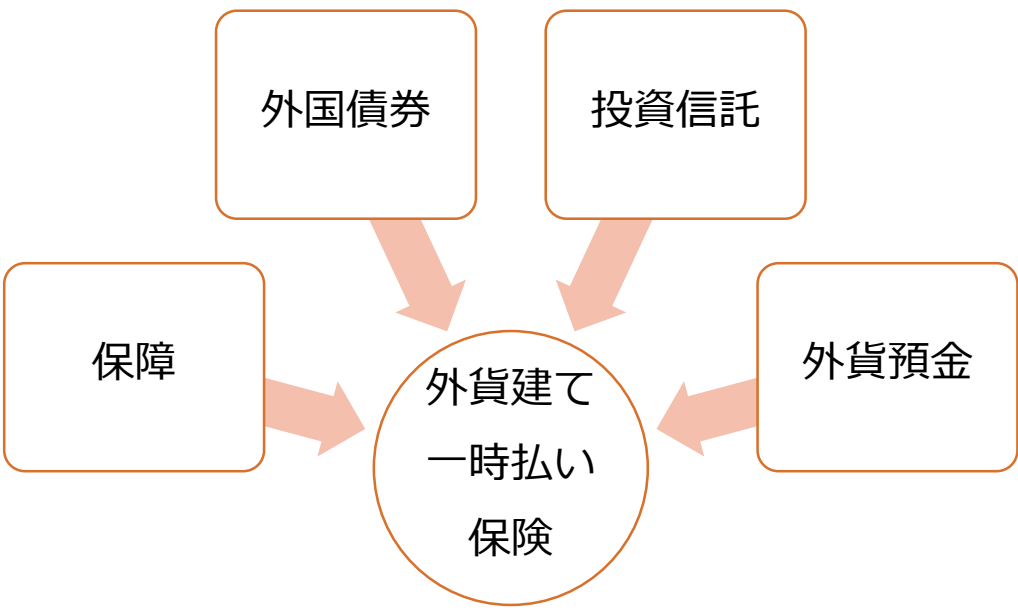
【ファンドの組み合わせによるリスク・リターン比較】



金融商品のパッケージ販売・推奨における重要な情報

＜外貨建て一時払い保険＞

- 外貨建て一時払い保険は、「介護・贈与・相続・年金」などの「保障」を目的として契約するお客さまにとっては、外貨による高金利の恩恵を受けながら、ご自身のニーズに合った「保障」を得られるメリットがあります。
- しかし、外貨建て一時払い保険が「保障機能」と「資産運用機能」を併せ持ったパッケージ商品であることから、資産運用に特化した投資信託や外国債券に比べて相対的にコストが高い傾向となり、そのコスト分が運用効率に影響します。
- 当行では、お客さまのご意向とライフプランなどを踏まえたコンサルティングにより、お客さまのご意向が「ふやす」「のこす」の場合には円建て一時払い保険、「ふやす」のみの場合には投資信託などと比較検討していただくことで、外貨建て一時払い保険の仕組みをわかりやすく説明しております。
- なお、当行では「保障」のみを目的とした商品や、外国債券※を取り扱っていないため、それぞれを分解して販売することはできません。
※外国債券は第四北越証券でお取り扱いしております。ご購入を希望されるお客さまは、最寄りの第四北越銀行・証券にお問い合わせください。



＜ファンド・オブ・ファンズ＞

- 投資信託のうち、複数のファンドを組み入れたものを「ファンド・オブ・ファンズ（FOFs）」といい、パッケージ商品に該当します。
- 投資先のファンドは、国内において募集が行われていないため（上場投信を除く）個別に購入することはできません。

複雑な金融商品の取扱について（当行が金融商品を組成する金融事業者としてお客さまにご注意いただきたい事項）

- 当行では、お客さまの様々な資金運用ニーズにお応えするため、複雑なデリバティブ（オプション）を組み込んだ商品「為替特約付円定期預金【商品名：ターゲットポイント】」「為替特約付外貨定期預金【商品名：夢外貨】」を取り扱っております。
- 仕組預金は、為替特約を付加することにより、通常の円定期預金よりも高い利回りが期待できる商品である一方、為替動向によっては投資元本を下回る可能性があります。また、通常の外貨預金と異なり、円安による為替差益を享受できないデメリットもあります。
- なお、当行が取り扱う仕組預金の運用期間は3カ月～1年と短く、「長期安定的な資産形成」を目的としたお客さまに適した商品には該当しないため、2023年6月以降公募は行っておらず、リスク性運用商品の保有比率など、当行が定める基準を満たすお客さまにのみご提案しております。
- 複雑なデリバティブ（オプション）を組み込んだ仕組預金については、お客さま本位の業務運営に関する取り組みのひとつとして、2023年中に「重要情報シート」を導入し、本商品に内在するリスクやコストについてお客さまにご理解を深めていただけるよう、取り組んでまいります。

【仕組預金において当行が想定する購入層】

- 外貨預金等の外貨建て商品に対する投資経験または知識をお持ちのお客さま
- 短期間の余裕資金運用を希望し、満期まで本商品を保有いただけるお客さま
- 外貨でのお受け取りとなっても輸入決済資金として利用するなど、外貨実需があるお客さま

- ✓ お客様の投資に関する知識、経験、財産の状況、契約締結の目的等を踏まえた上で、お客様のニーズに合った金融商品・サービスを銀行・証券で連携して提供してまいります。また、金融商品をお申し込みいただいた後につきましても、お客様がお持ちの金融商品・サービスや市場動向に関する情報提供を行い、お客様に安心して取引していただけるよう、努めてまいります。

＜アクションプラン＞

- お客様の投資目的やリスク許容度等に応じて、適切な商品をご提案できるように幅広い商品ラインアップを整備するとともに、従業員は取り扱う金融商品・サービスの仕組み等に関する理解を深めるよう努めます。
- お客様のご意向とライフプラン等を踏まえ、「使う」「増やす」「遺す」資産の適切な割合を検討し、金融商品・サービスのご提案を行います。
- 各種金融商品・サービスのご提案は、重要情報シート等を活用し、商品カテゴリーの枠に捉われず、類似商品・サービス内容と比較しながらわかりやすい説明を行います。
- 金融商品・サービスの販売後において、お客様の意向に基づきライフプランや財産状況の変化に伴う運用資産割合の見直しなど、長期的な視点にも配慮した適切なアフターフォローを行います。
- 金融商品の特性を踏まえ、金融商品・サービスの組成者が販売対象として想定する購入層は重要情報シート等を使用して明示するとともに、それに沿った販売を行います。
- 複雑またはリスクの高い金融商品のご提案を行う場合や、ご高齢のお客様にご提案を行う等の場合は、資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズなどに応じてご提案が適当であるかを慎重に判断します。
- お客様向けの各種セミナーを実施し、地域の皆さまに金融取引に関する情報提供の機会を積極的に提供してまいります。特に、投資に関する知識・経験の浅いお客さまや、資産形成をお考えのお客さま向けの情報提供を充実させ、金融リテラシー向上と投資家層の裾野を広げる活動にも積極的に取り組んでまいります。

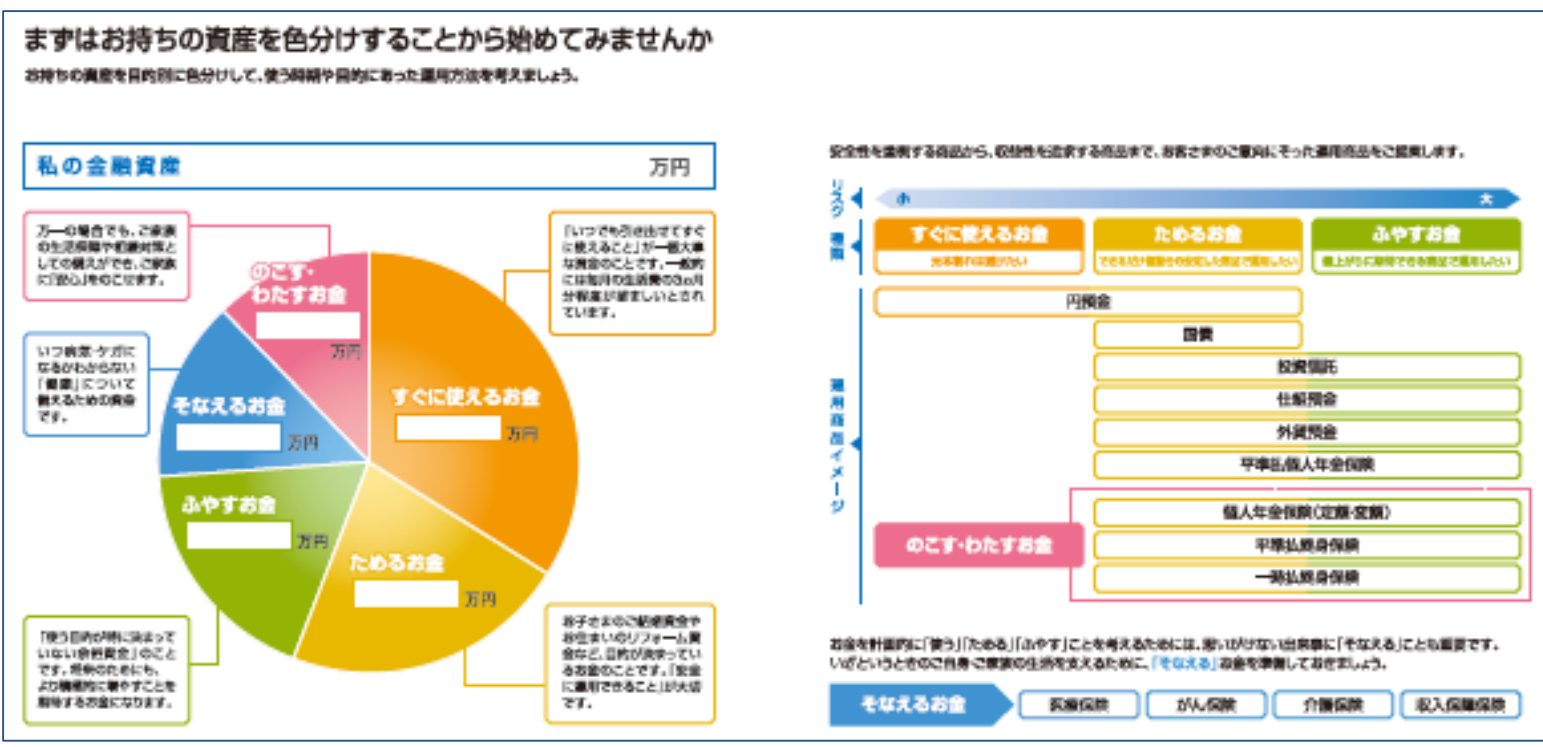
当行の取り組み

- 当行では、金融商品の総合案内冊子「マネープラン」を使用してお客様の投資方針や意向等を把握したうえで、お客様の資産の最適な割合を検討するとともに、商品カテゴリーに捕らわれない比較提案を行っております。
- お客様の資産背景や家族構成などを把握し、お客様毎に最適なお提案を実施するため、「Best Proposalシート」を活用しています（詳細はP22）。
- お客様への情報提供は、在宅動画セミナーにより積極的に実施しております（詳細はP8、P9）。
- お客様に合わせた効果的なアフターフォローを実現するため、既契約の損益状況等の定期的な確認や市況等の情報提供のみに留まらず、お客様のライフステージや保有財産の変化など、長期的な視点にも配慮した対応を行っております。投資信託については、お客様毎に日々の運用損益の変化（運用損益の拡大、黒字転換など）を捉え、お客様への適時適切なフォローを行っております。

＜総合案内冊子「マネープラン」＞

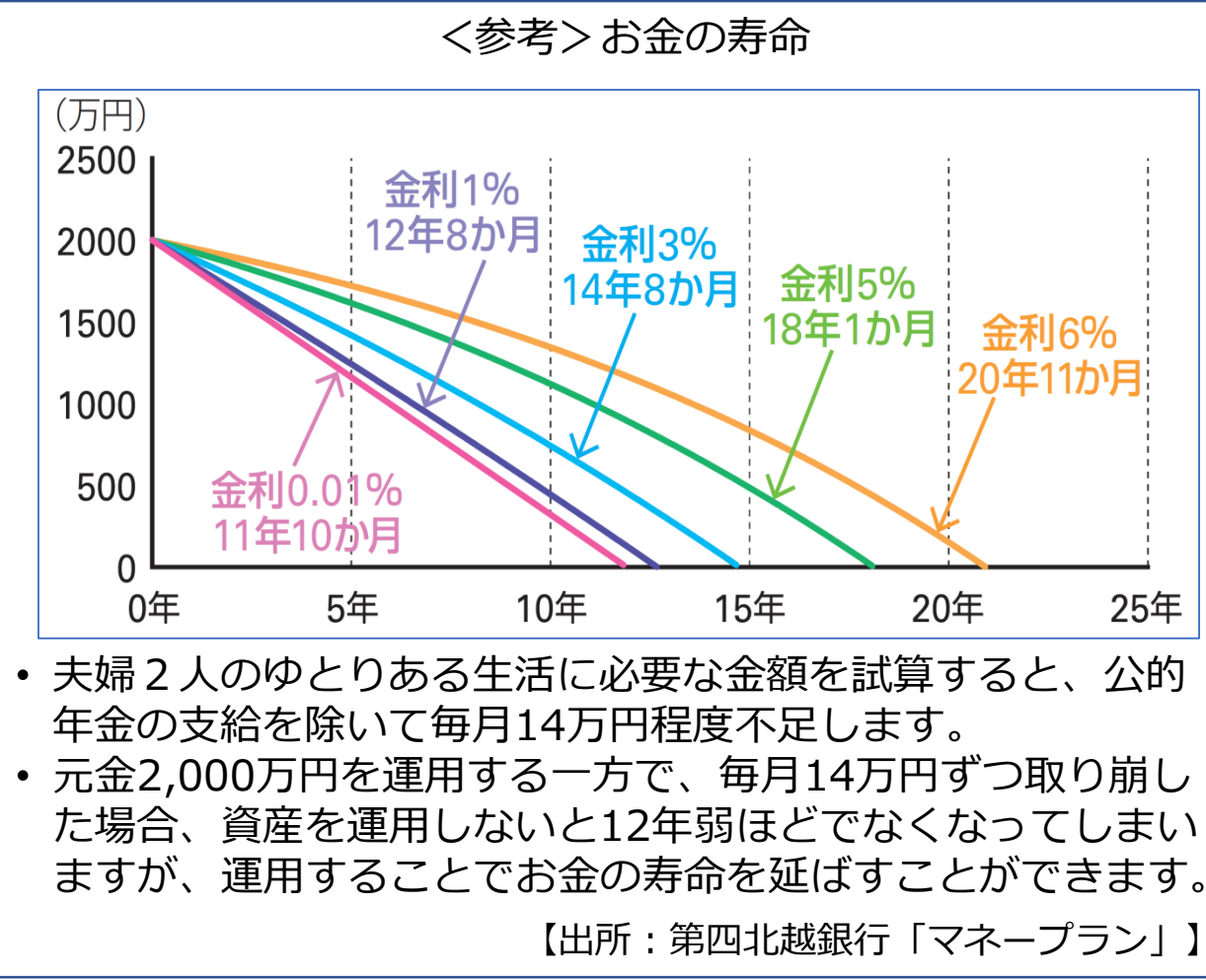


マネープランP5～P6
＜資産の適切な割合の検討について＞

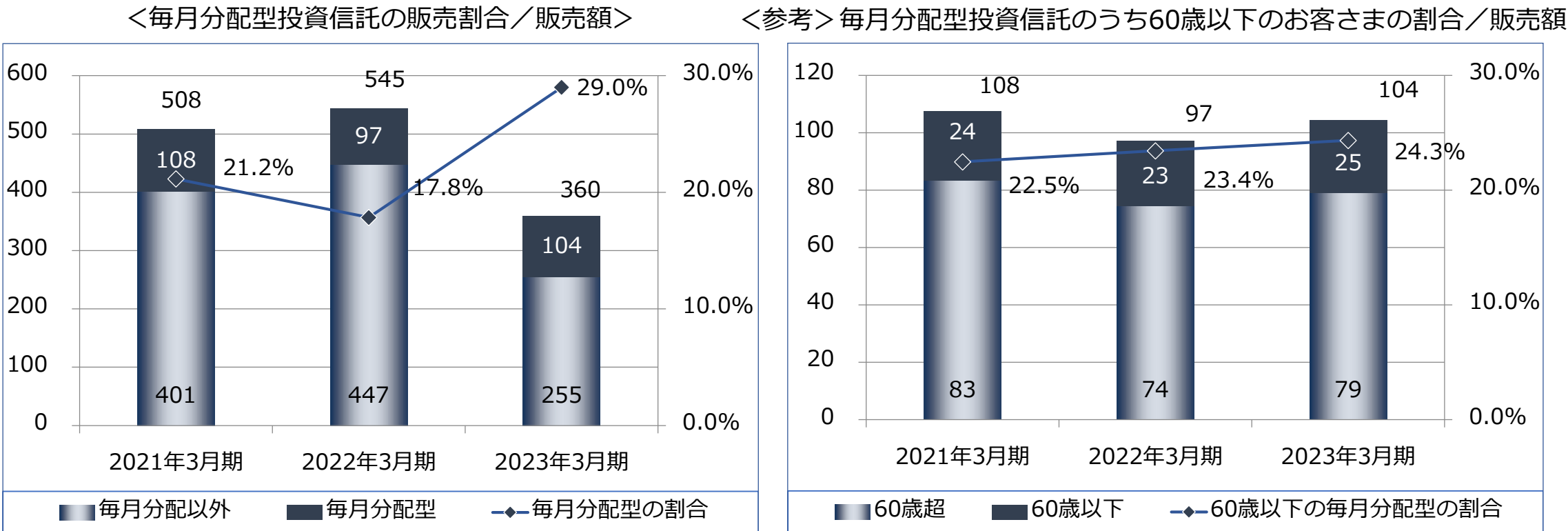


毎月分配型投資信託について

- 毎月分配型投資信託は、退職後で一定の資産をお持ちのお客さまなどが、投資信託の運用で資産寿命を延ばしながら分配金で資産を取り崩し、年金の補完や生活資金・趣味の資金として活用することには一定の効果があります。右図のとおり、資産を取り崩しながら運用した場合、預金（0.01%）で保有した場合に比べて資産寿命が長くなります。
- しかし、分配金が元本を取り崩しながら分配される場合、運用原資が目減りして運用効率を下げてしまうことが問題点です。加えて、元本の取り崩しにより複利効果が失われ、分配金が無いタイプに比して投資効率が劣後するため、これから資産を増やそう、というお客さまに適したファンドではありません。
- また、2024年から始まる新NISAでは、毎月分配型投資信託は対象外となることにも注意が必要です。
- 当FGでは、行員・社員に対する研修により、毎月分配型投資信託のメリット・デメリットを理解したうえで、販売を想定するお客さまを「運用で資産寿命を延ばしながら、分配金により資産を取り崩し、生活資金や趣味の資金として活用するお客さま」とし、ニーズを確認しながら提案活動を実践してまいります。
- 2023年3月期は、パフォーマンスが好調であった公益株やREITファンドに毎月分配型ファンドが多く、販売上位を占めたことから、毎月分配型投資信託の販売割合は上昇しました。60歳以下についてもわずかに上昇しております。今後はファンドラインアップの改訂を含め、地域のお客さまの長期安定的な資産形成に取り組んでまいります。



K P I ⑩ 毎月分配型投資信託の販売割合／販売額（個人）（単位：億円）



テーマ型投資信託について

- 高配当の海外株式、ハイイールド債等、話題性のある分野を投資対象とするテーマ型投資信託は、概ね人気のある時は基準価額が堅調だとしても、ブームが過ぎると基準価額が下がる恐れがあります。
- テーマ型投資信託は、基本的には売買のタイミングが重要な金融商品です。しかし、適切な売買のタイミングを継続的に見極めることができる投資家はプロの中にも少ないと考えられ、個人投資家にとっては更にハードルが高いと考えられます。
- 以上から、テーマ型投資信託は当行が目指す「長期安定的な資産形成」とは異なる性格のファンドであり、順次対面での取扱いを縮小しております。
- 投資経験があり、資産全体（預金を含む）の利回り向上を求めるお客さまや、長期投資による大きなリターンを求めるお客さまには、証券仲介またはインターネットでの取扱いをご案内しております。

高齢のお客様への対応

- 当行では、75歳以上のお客様の金融商品お取扱いにあたり、より丁寧な説明とより慎重な確認を行っています。
- 販売ルールにつきましては、お客様へ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・見直しを行う体制を構築しています。

01

翌日以降のお申込み

時間的な余裕をもって、十分に商品内容をご理解いただき、慎重にご検討していただくため、原則ご説明完了の翌日以降のお申込みをお願いしています。

02

ご家族の同席

ご家族の方とご一緒に説明をお聞きいただき、お考えをご相談していただくようお願いします。
※同席が難しい場合は、別途ご訪問やお電話で説明させていただく場合もございます

03

役職者による確認

担当者以外の役職者による事前の面談やお申込みの受付、お申込み後の連絡を行い、お客様の理解状況やご意向に相違ないことを確認しています。

04

丁寧なアフターフォロー

お客様の状況を踏まえ、より丁寧な説明を行うとともに、ライフステージや保有財産の変化などにも配慮したフォローをしています。
※ご年齢を問わず行っています

保険をご検討のお客様へ

第四北越銀行では、75歳以上のお客様への保険のご提案にあたり、以下のお願いをさせていただいております。

ご契約時のご家族の同席

ご家族に同席いただき、一緒に説明をお聞きいただくことで、商品内容を十分理解、納得していただいたうえでご契約いただきます。

＜ご家族の同席が難しい場合＞

- ・当行担当者から、ご家族へ訪問または電話により、商品内容の説明をさせていただきます。
 - ・当行担当者からの訪問または電話にご対応いただけない場合は、ご契約者さまからご家族に保険契約内容についてご説明をお願いいたします。
- ご検討いただいている商品の資料をお送りすることも可能です。

複数回の面談による説明（勧誘当日のご契約の自棄）

保険商品については、原則、複数回の面談により説明を行います。
より慎重にご検討いただくため、保険の申込意思を確認した当日（即日）のお申込は差し控えさせていただく場合がございます。

お申込内容の再度の確認

お申込をいただいた後、担当者以外の行員からお申込内容等について確認させていただきます。



- ✓ 従業員一人ひとりが本基本方針に基づき、お客さまの最善の利益の追求を第一に考えて行動するよう、社内教育の徹底に努めてまいります。また、従業員に対する適切な動機づけを図るための業績評価体系を取り入れるなど、お客さま本位の業務運営が促進されるよう、努めてまいります。

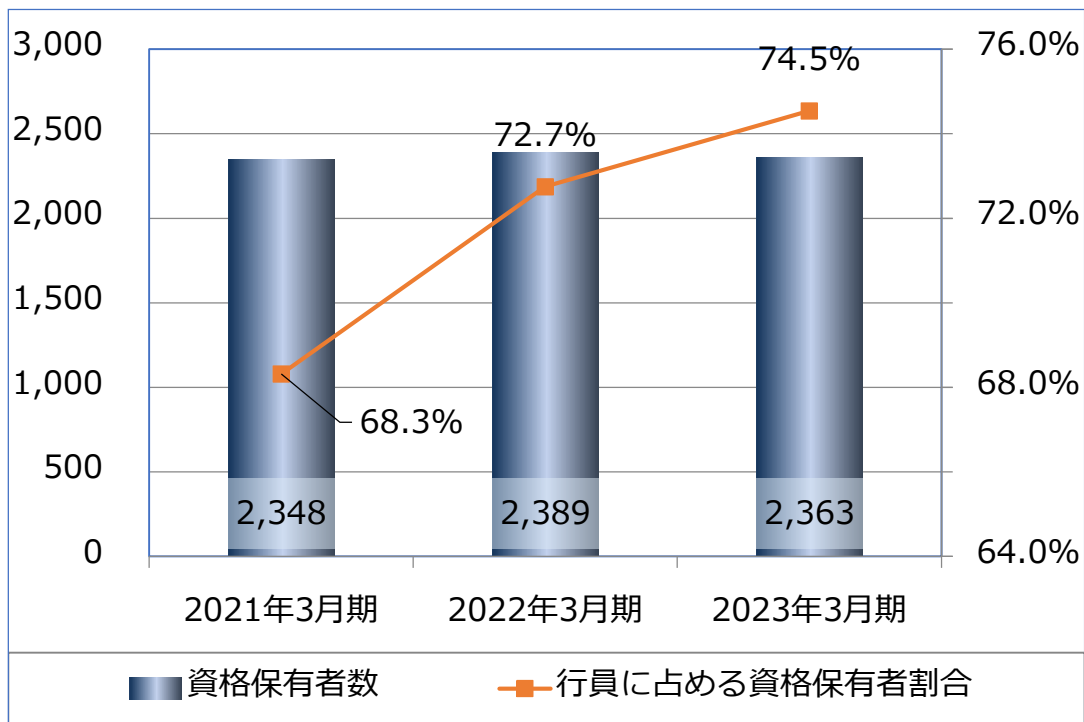
＜アクションプラン＞

- ・ 行内外の研修充実や、FP関連資格の取得促進を行い、お客さまにふさわしい金融サービスの提供ができる人財を育成します。
- ・ 基本方針・アクションプランを従業員に周知し、浸透を図ります。
- ・ お客さま毎にふさわしい提案を行えるよう、従業員の提案スキルを可視化し、スキルに応じた研修等の支援を行います。

FP資格保有者数

- ・ 当行では、お客さまから安心してご相談いただけるよう、プロフェッショナルとしての専門性を高めるため、行員のFP資格取得を進めております。
- ・ 2023年3月期は資格保有者数は微減となりましたが、行員に占める資格保有者割合は上昇しております。

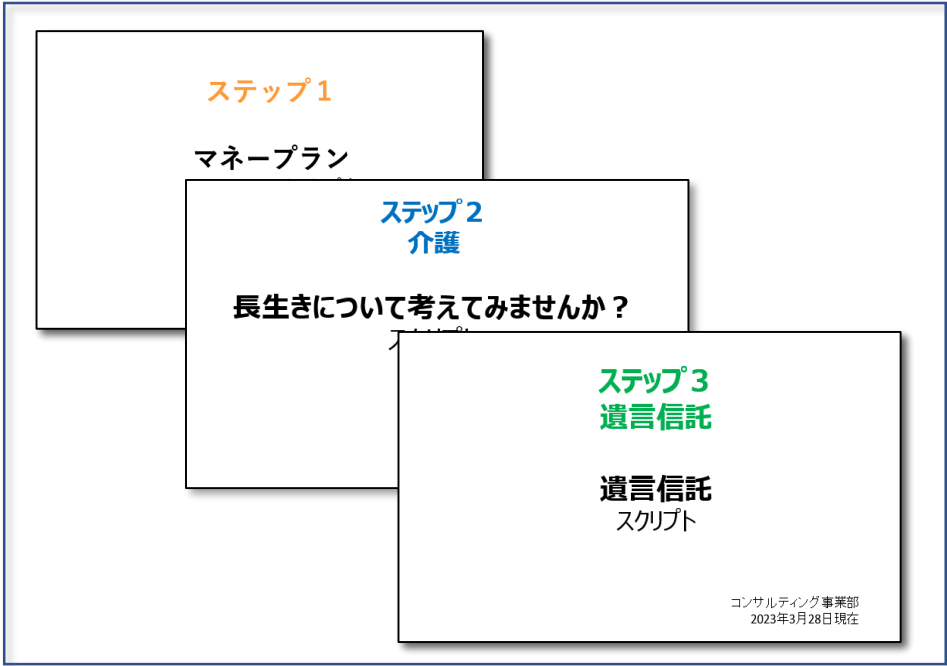
K P I ⑪ FP1級・2級資格保有者数（単位：人）



人財育成 ～コンサルティングプロセス標準化ツール・スキルランク～

- ・ 2023年度からは、全ての行員が効果的かつ均一な品質のコンサルティング提案を実践するため、「コンサルティングプロセス標準化ツール」を新設しました。
- ・ また、お客さま毎にふさわしい提案を行えるよう、行員の提案スキル・能力を「ゴールド」「シルバー」「ブロンズ」「ブロンズ（初任者）」に区分けして可視化し、スキルランクに応じた研修によりお客さまへのコンサルティングに必要な能力の醸成に努めております。
- ・ なお、スキルランク別研修では、基本方針・アクションプランの徹底・確認も実施しています。

＜コンサルティングスキル標準化ツール＞



＜スキルに応じた研修の一例（2022年度）＞

スキル	目的
ゴールド	・ ライフプランニング・税務などを網羅した体系的な知識を備え、総合的なコンサルティング能力の習得を図る。 ・ お客さまの資産背景を踏まえた提案手法および実践的な話法の習得を図る。
シルバー	・ 人生100年時代に向けて、お客さまが直面する「長生きリスクへの備え」として、「年金対策（終身年金）」「介護・認知症対策」「がん治療対策」の提案手法を習得する。
ブロンズ	・ 新潟県のがん罹患率の現状を認識したうえで、医療技術の進歩に合わせて、がん・医療保険も見直す必要があることを理解する。 ・ がん・医療保険のコンサルティングに加え、資産形成手段や保障内容の見直しによる家計全体のコンサルティングに必要なスキルを習得する。

手数料の多寡にとらわれない評価体系

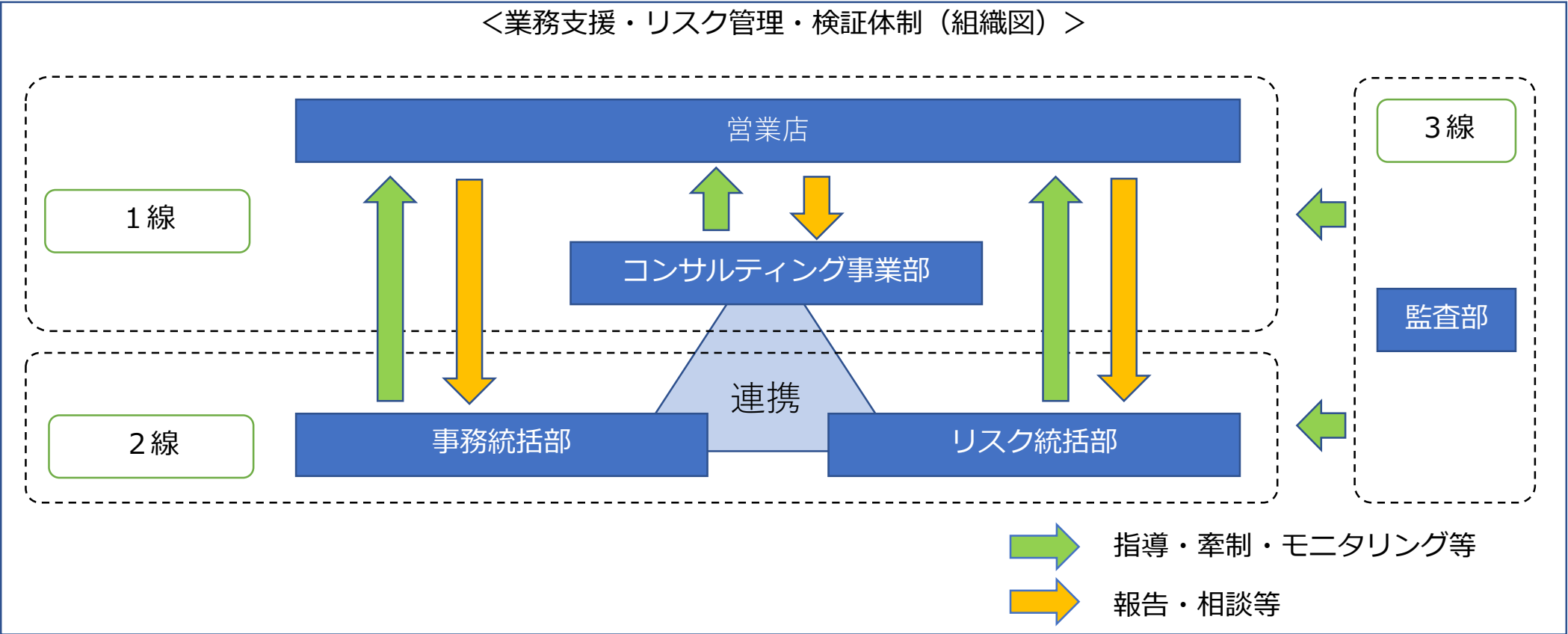
- 当行では、政府の資産所得倍増計画の達成に向けて、お客さま資産増加を中心とした評価体系としております。
- また、投資信託や保険、証券仲介などの金融商品・サービスは、お客さまに提供する機能（相続、贈与、介護、年金）の有無や、投資元本の価格変動リスクの大小に応じて分類し、同一分類内の商品・サービスは全て同一評価としています。
- このように、当行ではお客さまに提供した機能などを評価対象とすることにより、利益相反の適切な管理、手数料の多寡に捕らわれない評価体系を構築するとともに、お客さまへのコンサルティング提案や積極的な情報提供ができる人財の育成に繋がっています。
- 当行では、引き続き、人財育成を通じて地域のお客さまの資産形成や悩み・不安の解消に貢献してまいります。

実施する施策の周知及び業務支援・検証体制の整備

- 当行では、在宅動画セミナーや「Best Proposal シート」を活用したお客さまの把握活動、お客さまアンケートなど、FD基本方針に則って実施した施策については、表彰制度に組み込むことで、実施状況・活用状況の把握・管理を図っております。また、活用方法や好事例は各種研修・会議等で繰り返し周知することにより、当行全体でのレベルアップを図っています。

＜検証体制＞

- 営業店の活動状況や本部から発信する施策については、実施状況を1線（コンサルティング事業部）で把握・管理・指導するとともに、2線（事務統括部・リスク統括部）において個別事案のモニタリングにより、適切性を検証しています。
- 1線・2線の各部は適宜連携することにより、懸念事項や苦情などの発生時に迅速に対応しております。
- 3線（監査部）は、1線・2線で実施した施策や検証結果を俯瞰的に検証するとともに、お客さま本位の業務運営が適切に運用されているかを検証・指導し、検証結果は常務会に報告しています。
- これらの体制により、お客さま本位の業務運営が当行の企業文化として定着するよう努めております。



＜資料編＞ 投資信託・外貨建て一時払い保険の販売会社における比較可能な共通KPI（１）

販売会社における比較可能な共通KPIとは

- 金融庁は、国民の安定的な資産形成の実現に向け、2017年3月30日に「顧客本位の業務運営に関する原則（以下、本原則）」を策定・公表しました。
- これまでに、当FGを含め、多くの金融機関が本原則を採択のうえ「FD基本方針」を策定・公表し、「FD基本方針」と併せて取組状況を客観的に評価できるようにするための独自の成果指標（KPI）を公表しています。
- しかし、KPIの内容は金融機関によって様々であり、お客さまがKPIを用いて金融機関を選ぶことは必ずしも容易ではありません。
- そこで、金融庁は2018年6月に、投資信託について、長期的にリスクや手数料等に見合ったリターンがどの程度生じているかを「見える化」するための指標として「比較可能な共通KPI（以下、共通KPI）」を公表し、各金融機関に公表することを期待する、としました。
- 以上の流れを踏まえ、当FGでは独自のKPIに加え、2018年から「共通KPI」を公表しております。

投資信託の共通KPI

- お客さまが金融機関を選択するうえで、長期的にリスクや手数料等に見合ったリターンがどの程度生じているかを「見える化」し、比較することが有益であるため、金融庁は2018年に以下の3つの指標を投資信託の「共通KPI」として決めました。
 - ① 運用損益別顧客比率
 - ② 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン
 - ③ 投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン
- 「①運用損益別顧客比率」は、投資信託を保有しているお客さまについて、基準日時点で保有する投資信託に係る購入時以降の累積の運用損益（手数料控除後）を算出し、運用損益別に顧客比率を示した指標です。この指標により、個々のお客さまが保有している投資信託について、購入時以降どれくらいのリターンが生じているか見ることができます。
- 「②投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン」および「③投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン」は、設定後5年以上の投資信託の預り残高上位20銘柄について、銘柄毎および預り残高加重平均のコストとリターンの関係、リスクとリターンの関係を示した指標です。これらの指標により、中長期的に、金融機関がどのようなリターン実績を持つ投資信託をお客さまに多く提供してきたかを見ることができます。

＜「共通KPI」の見方＞

- 「共通KPI」は、例えば「①運用損益別顧客比率」のみではなく、「②投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン」および「③投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン」と併せることで、コストやリスクに見合ったリターンであるかを見るなど、複数の指標で金融機関の業務運営を見ていくことが重要です。
- また、安定的にリターンを提供できているかを測るためには、これらの指標を一時点のみではなく、時系列で見ることにも重要です。

外貨建て一時払い保険の共通KPI

- お客さま本位の良質な金融商品・サービスを提供する金融機関の選択にこれまで以上に資するとともに、お客さまが各業態の枠を超えた商品の比較を容易にする観点から、金融庁は2022年に外貨建て一時払い保険についても、投資信託の「共通KPI」と同様の基準で定義した以下の2つの指標を公表しました。
 - ① 運用評価別顧客比率
 - ② 銘柄別コスト・リターン
- 「①運用評価別顧客比率」は、外貨建て一時払い保険を保有しているお客さまについて、基準日時点で保有する外貨建て一時払い保険が購入時以降どれくらいのリターンが生じているか見ることができます。
- 「②銘柄別コスト・リターン」は、外貨建て一時払い保険の各銘柄について、平均コストと平均リターンの関係を示した指標です。

＜「共通KPI」の見方＞

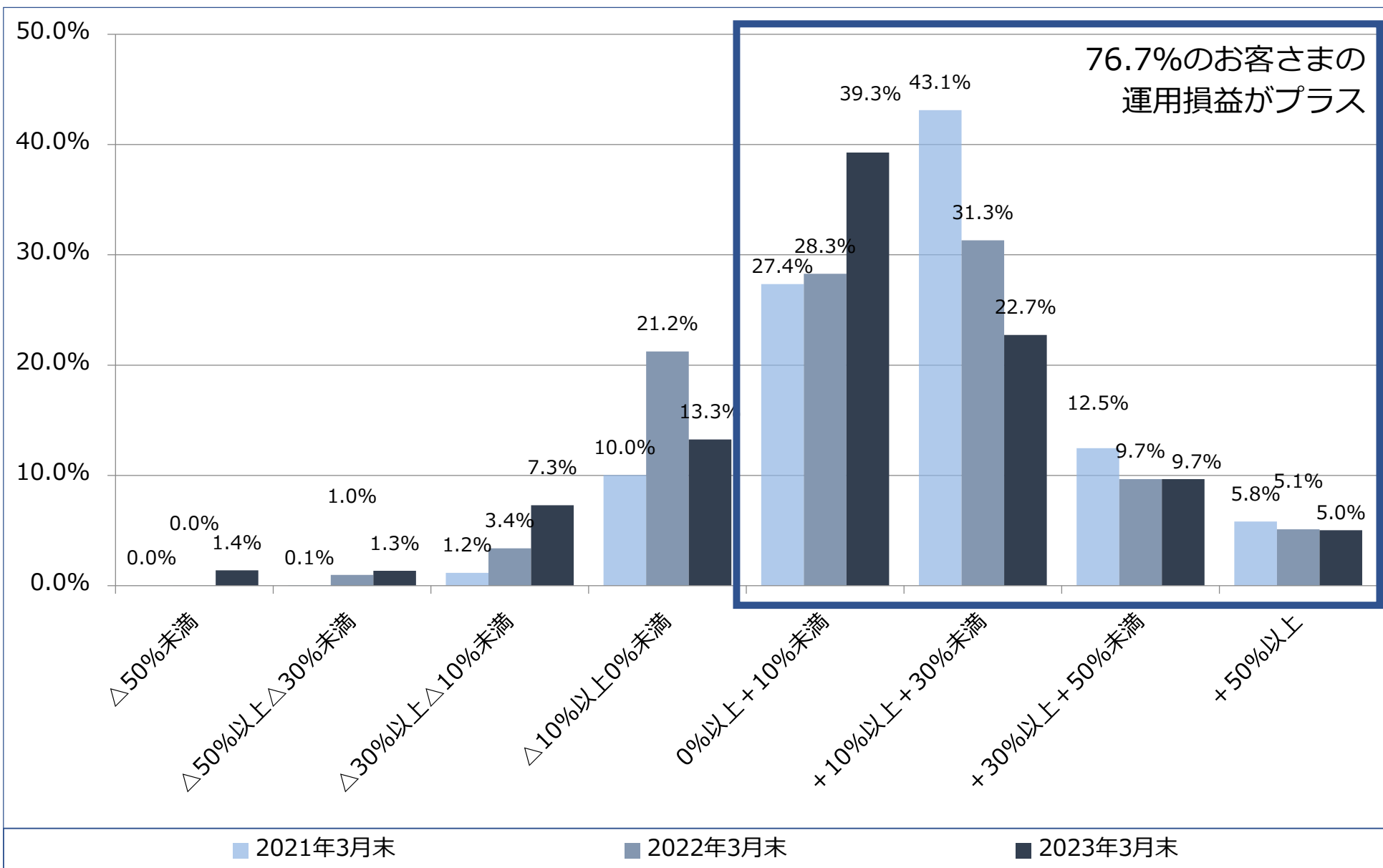
- 保険は投資信託とは異なり保障機能を有するものの、「①運用評価別顧客比率」には保障機能が反映されていないため、これだけで投資信託と単純に比較することは必ずしも適切ではないことに留意が必要です。
- また、「②銘柄別コスト・リターン」については、投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターンと定義とするコストの概念が異なることから、投資信託とコスト同士で比較することは適切でないことにも留意が必要です。

<資料編> 投資信託・外貨建て一時払い保険の販売会社における比較可能な共通KPI（2）

共通KPI① 投資信託の運用損益別顧客比率

- 2023年3月末時点での1年リターンは、ウクライナ情勢への懸念や急激な円安・金利上昇などによりグロース銘柄の値動きが不安定となった影響等により、リターンがマイナスとなったファンドが目立つ状況となりました。
- 一方で、3年リターンでは多くのファンドが大きく値上がりしております。
- この結果、2023年3月末時点における運用損益率がプラスとなったお客さまの比率は76.7%（前回比+2.3P）となりました。

<投資信託預かり残高上位20銘柄の基準価額騰落率（2023年3月末時点）>



	投資信託預かり残高上位20銘柄	1年リターン	3年リターン
1	投資のソムリエ	▲7.6%	▲9.4%
2	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	+0.9%	+49.1%
3	財産3分法ファンド（毎月分配型）	▲1.3%	+18.7%
4	日経225ノーロードオープン	+2.4%	+52.3%
5	グローバル・ロボティクス株式ファンド（年2回決算型）	+3.2%	+98.7%
6	ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド(毎月分配型)＜ノアリザーブ＞	▲5.7%	+11.8%
7	明治安田J-REIT戦略ファンド（毎月分配型）＜リート王＞	▲6.8%	+23.3%
8	ひふみプラス	▲0.5%	+32.8%
9	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド＜クアトロ＞	▲7.5%	+1.7%
10	フィデリティ・USリート・ファンドB（為替ヘッジなし）	▲12.8%	+60.4%
11	J-REIT・リサーチ・オープン（毎月決算型）	▲6.9%	+23.7%
12	新光US-REITオープン	▲15.0%	+45.8%
13	MHAM株式インデックスファンド225	+2.5%	+54.2%
14	フィデリティ・米国優良株・ファンド	▲3.0%	+91.7%
15	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1年決算型）	+3.1%	+97.8%
16	グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	▲1.8%	+2.6%
17	フィデリティ・Jリート・アクティブ・ファンド	▲5.7%	+34.0%
18	スマート・クオリティ・オープン（安定型）＜スマラップ＞	▲2.2%	+7.4%
19	グローバル・フィンテック株式ファンド（年2回決算型）	▲31.3%	+0.9%
20	ダイワ・グローバルIoT関連株ファンド（為替ヘッジなし）	▲4.6%	+74.5%

✓ 基準日時点で投資信託を保有している個人のお客さまを対象とし、投資信託のトータルリターンを基準日時点の評価額で除して算出（確定拠出年金で買い付けた投資信託を除く）。

✓ 上記数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用損益をお約束するものではありません。

✓ 基準価額の騰落率は、当ファンドに分配金実績があった場合に、当該分配金（税引前）を再投資したものと計算した理論上のものです。

✓ 上記数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用損益をお約束するものではありません。

＜資料編＞ 投資信託・外貨建て一時払い保険の販売会社における比較可能な共通KPI（3）

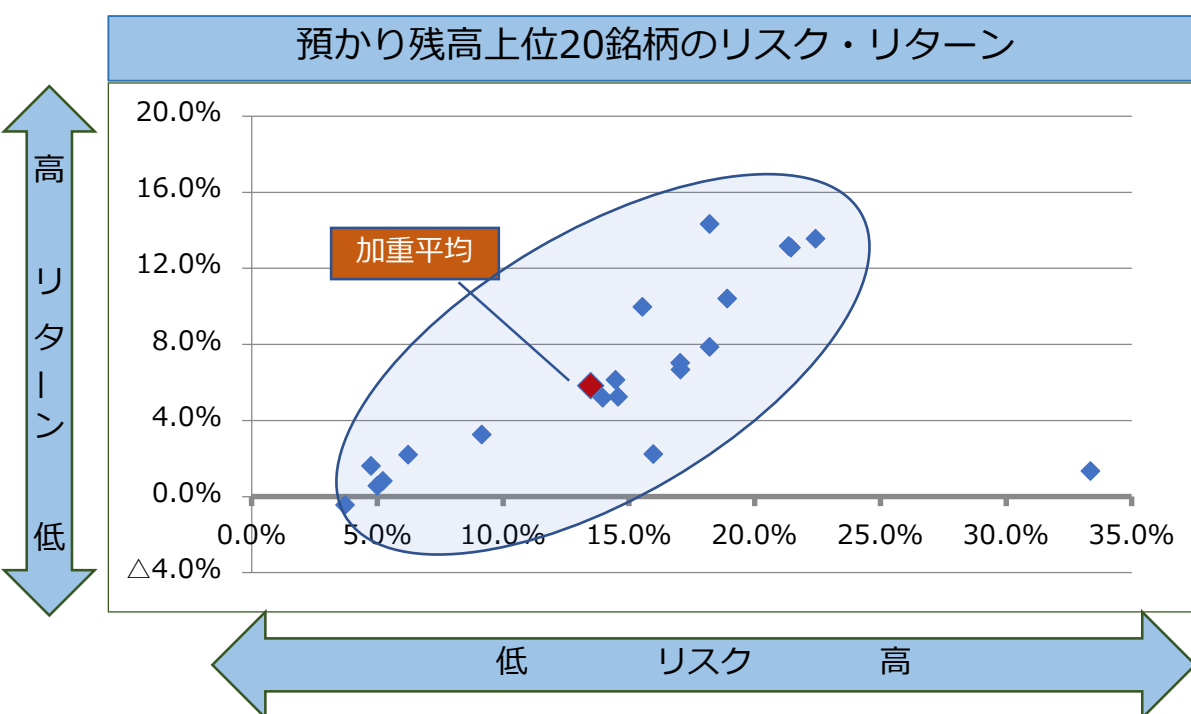
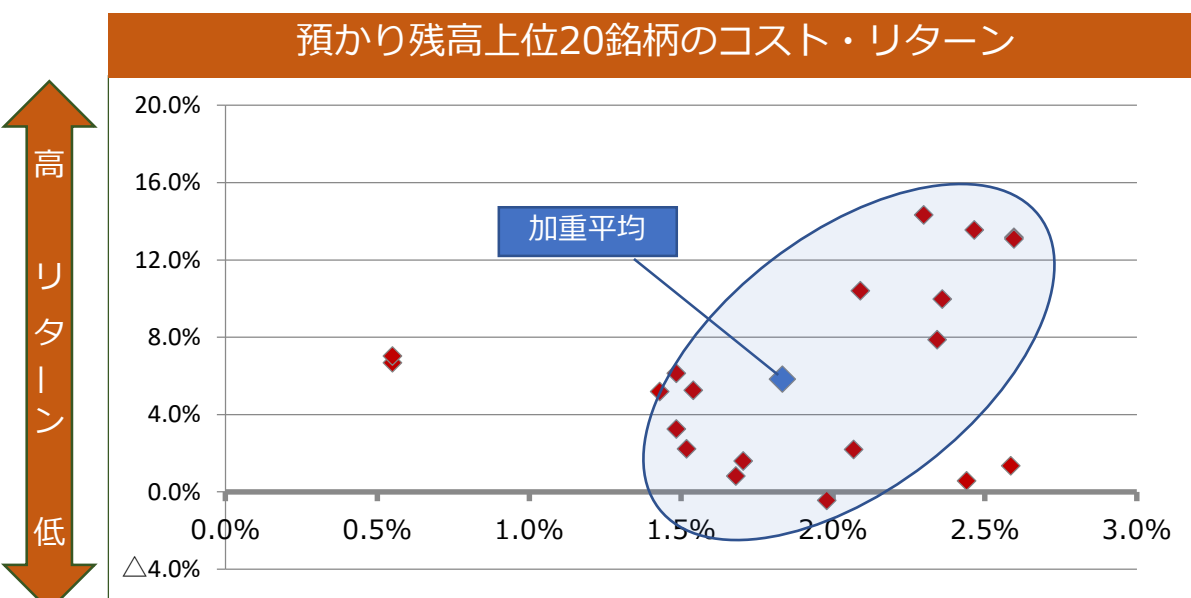
共通KPI②－1 投資信託の預り残高上位20銘柄のリスク・リターン／コスト・リターン

2023年3月

	平均コスト	平均リスク	平均リターン
2023年3月	1.8%	13.5%	5.8%
2022年3月	1.8%	11.8%	7.2%
2021年3月	1.9%	11.4%	7.1%

＜資産クラス別騰落率／1年＞

順位	2020年度	2021年度	2022年度
1	新興国株式	コモディティ	新興国債券
	63.5%	65.6%	7.2%
2	先進国株式	先進国リート	TOPIX
	55.7%	35.0%	5.3%
3	TOPIX	先進国株式	新興国リート
	41.5%	24.9%	2.0%
4	新興国リート	新興国リート	先進国債券
	40.9%	22.2%	△1.6%
5	先進国リート	バランス	先進国株式
	39.0%	7.7%	△1.6%
6	コモディティ	国内リート	バランス
	34.3%	2.7%	△2.5%
7	国内リート	先進国債券	新興国株式
	31.1%	1.7%	△4.4%
8	バランス	TOPIX	国内リート
	29.8%	1.6%	△7.7%
9	新興国債券	新興国債券	コモディティ
	13.6%	1.1%	△8.0%
10	先進国債券	新興国株式	先進国リート
	3.3%	△2.3%	△16.5%



	投資信託預かり残高上位20銘柄	コスト	リスク	リターン
1	投資のソムリエ	2.0%	3.7%	△0.4%
2	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	2.4%	15.5%	10.0%
3	財産3分法ファンド（毎月分配型）	1.5%	9.2%	3.3%
4	日経225ノーロードオープン	0.6%	17.1%	6.7%
5	グローバル・ロボティクス株式ファンド（年2回決算型）	2.6%	21.4%	13.2%
6	ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド(毎月分配型)＜ノアリザーブ＞	2.1%	6.2%	2.2%
7	明治安田J-REIT戦略ファンド（毎月分配型）＜リート王＞	1.4%	14.0%	5.2%
8	ひふみプラス	1.5%	16.0%	2.2%
9	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド＜クアトロ＞	2.4%	5.0%	0.6%
10	フィデリティ・USリート・ファンドB（為替ヘッジなし）	2.1%	18.9%	10.4%
11	J-REIT・リサーチ・オープン（毎月決算型）	1.5%	14.6%	5.3%
12	新光US-REITオープン	2.3%	18.2%	7.9%
13	MHAM株式インデックスファンド225	0.6%	17.0%	7.0%
14	フィデリティ・米国優良株・ファンド	2.3%	18.2%	14.3%
15	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1年決算型）	2.6%	21.5%	13.1%
16	グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1.7%	4.8%	1.6%
17	フィデリティ・Jリート・アクティブ・ファンド	1.5%	14.5%	6.1%
18	スマート・クオリティ・オープン（安定型）＜スマラップ＞	1.7%	5.2%	0.8%
19	グローバル・フィンテック株式ファンド（年2回決算型）	2.6%	33.4%	1.3%
20	ダイワ・グローバルIoT関連株ファンド（為替ヘッジなし）	2.5%	22.4%	13.6%
	合計（平均）	1.8%	13.5%	5.8%

✓ 対象銘柄は2023年3月末時点の預かり残高上位20銘柄にて算出（設定後5年未満の銘柄、DC専用ファンドを除く）。

✓ コストは販売手数料率÷5＋信託報酬率で算出。

✓ リターンは過去5年間のトータルリターン（月次ベースを年率換算して算出）

✓ リスクは過去5年間の月次リターンの標準偏差（月次ベースを年率換算して算出）

✓ 上記数値等はあくまでも過去の実績であり、将来のリターン・コスト・リスクをお約束するものではありません。

＜資料編＞ 投資信託・外貨建て一時払い保険の販売会社における比較可能な共通KPI（４）

共通KPI②－２ 投資信託の預り残高上位20銘柄のリスク・リターン／コスト・リターン

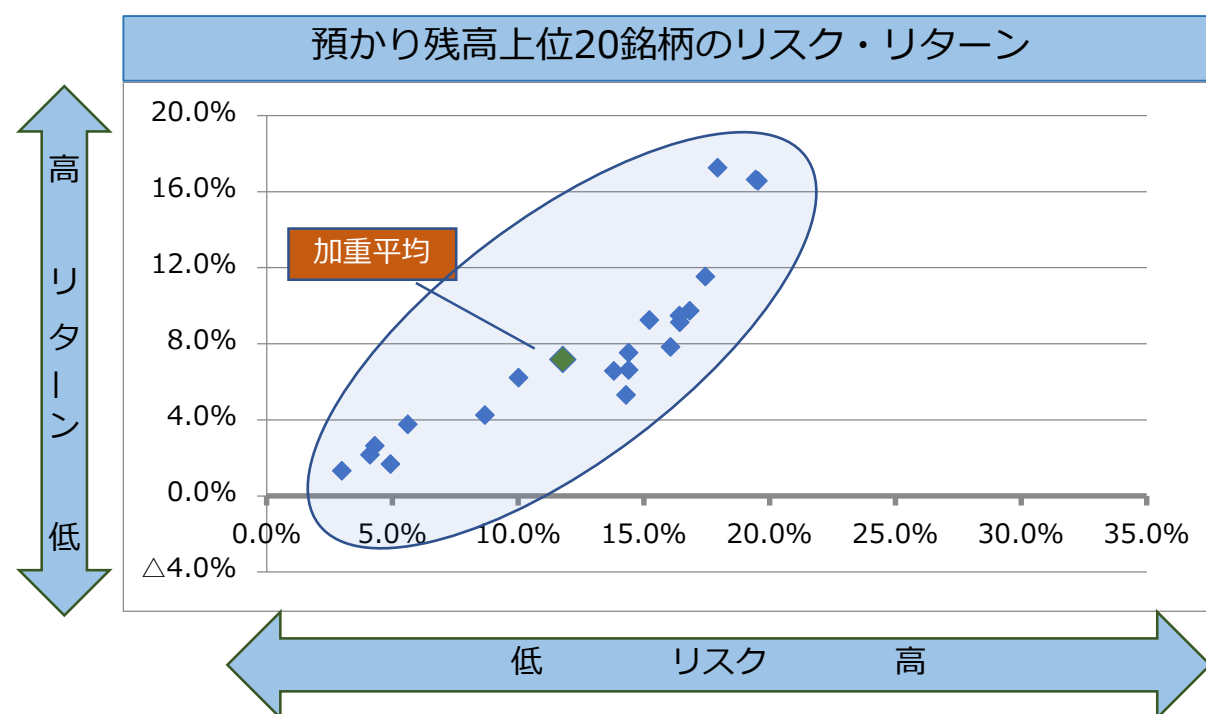
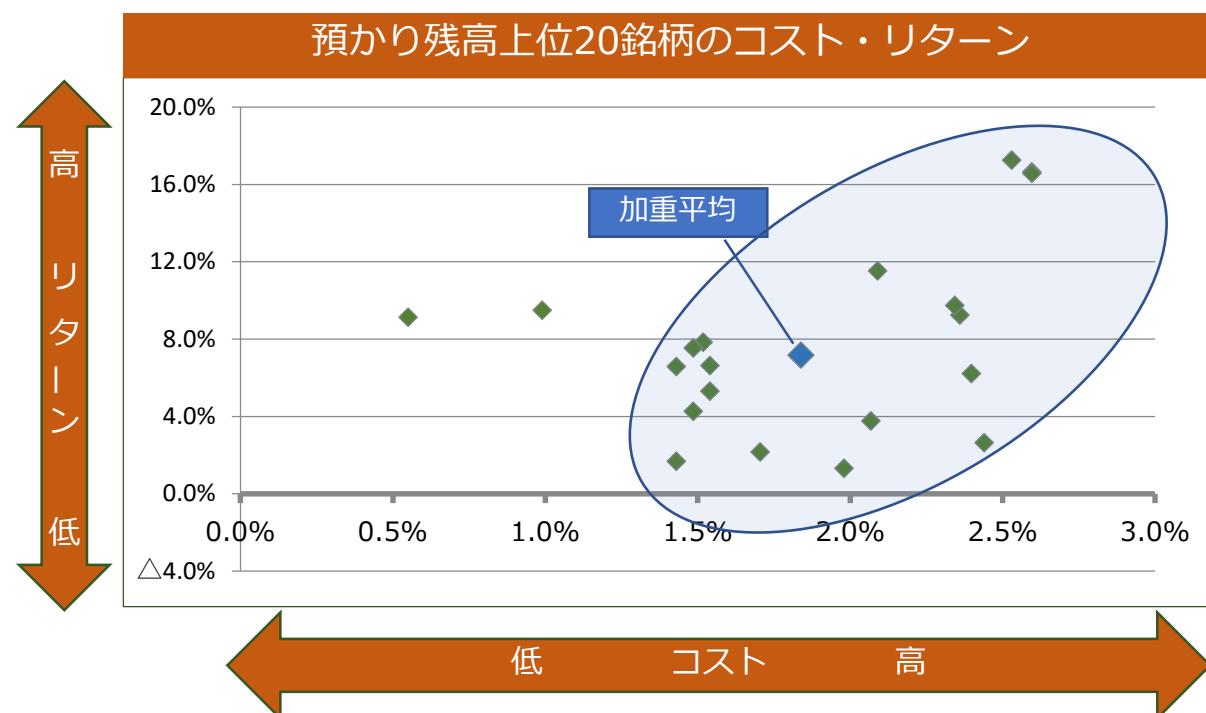
2022年3月

- 取扱ファンド残高上位20銘柄の平均コストは1.8%、平均リターンは7.2%と前年に比べて良化しました。一方、リスクについては前年比で上昇しました。
- コスト・リターンでは、大半のファンドがコストに見合ったパフォーマンスを発揮しました。インデックスファンドについては低コストでありながらリターンも確保しています。
- リスク・リターンについても、全ファンドがリスクに見合ったリターンが確保しております。

	平均コスト	平均リスク	平均リターン
2023年3月	1.8%	13.5%	5.8%
2022年3月	1.8%	11.8%	7.2%
2021年3月	1.9%	11.4%	7.1%

＜資産クラス別騰落率／1年＞

順位	2020年度	2021年度	2022年度
1	新興国株式	コモディティ	新興国債券
	63.5%	65.6%	7.2%
2	先進国株式	先進国リート	TOPIX
	55.7%	35.0%	5.3%
3	TOPIX	先進国株式	新興国リート
	41.5%	24.9%	2.0%
4	新興国リート	新興国リート	先進国債券
	40.9%	22.2%	△1.6%
5	先進国リート	バランス	先進国株式
	39.0%	7.7%	△1.6%
6	コモディティ	国内リート	バランス
	34.3%	2.7%	△2.5%
7	国内リート	先進国債券	新興国株式
	31.1%	1.7%	△4.4%
8	バランス	TOPIX	国内リート
	29.8%	1.6%	△7.7%
9	新興国債券	新興国債券	コモディティ
	13.6%	1.1%	△8.0%
10	先進国債券	新興国株式	先進国リート
	3.3%	△2.3%	△16.5%



	投資信託預かり残高上位20銘柄	コスト	リスク	リターン
1	投資のソムリエ	2.0%	3.0%	1.3%
2	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	2.4%	15.2%	9.3%
3	財産3分法ファンド（毎月分配型）	1.5%	8.7%	4.3%
4	日経225ノーロードオープン	0.6%	16.4%	9.1%
5	グローバル・ロボティクス株式ファンド（年2回決算型）	2.6%	19.5%	16.6%
6	明治安田J-REIT戦略ファンド(毎月分配型)＜リート王＞	1.4%	13.8%	6.6%
7	ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド(毎月分配型)	2.1%	5.6%	3.8%
8	フィデリティ・USリート・ファンドB（為替ヘッジなし）	2.1%	17.5%	11.5%
9	ひふみプラス	1.5%	16.1%	7.8%
10	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド＜クアトロ＞	2.4%	4.3%	2.6%
11	新光US-REITオープン＜ゼウス＞	2.3%	16.8%	9.7%
12	MHAM株式インデックスファンド225	1.0%	16.4%	9.5%
13	フィデリティ・Jリート・アクティブ・ファンド	1.5%	14.4%	7.5%
14	グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1.7%	4.1%	2.2%
15	スマート・クオリティ・オープン（安定型）＜スマラップ＞	1.4%	4.9%	1.7%
16	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1年決算型）	2.6%	19.5%	16.6%
17	J-REIT・リサーチ・オープン（毎月決算型）	1.5%	14.4%	6.6%
18	MHAMJ-REITアクティブオープン＜物件満彩＞	1.5%	14.3%	5.3%
19	グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド（ヘッジなし）＜未来の世界＞	2.5%	17.9%	17.3%
20	フィデリティ・USハイ・イールド・ファンド	2.4%	10.0%	6.2%
	合計（平均）	1.8%	11.8%	7.2%

- ✓ 対象銘柄は2022年3月末時点の預かり残高上位20銘柄にて算出（設定後5年未満の銘柄、DC専用ファンドを除く）。
- ✓ コストは販売手数料率÷5＋信託報酬率で算出。
- ✓ リターンは過去5年間のトータルリターン（月次ベースを年率換算して算出）
- ✓ リスクは過去5年間の月次リターンの標準偏差（月次ベースを年率換算して算出）
- ✓ 上記数値等はあくまでも過去の実績であり、将来のリターン・コスト・リスクをお約束するものではありません。

<資料編> 投資信託・外貨建て一時払い保険の販売会社における比較可能な共通KPI（5）

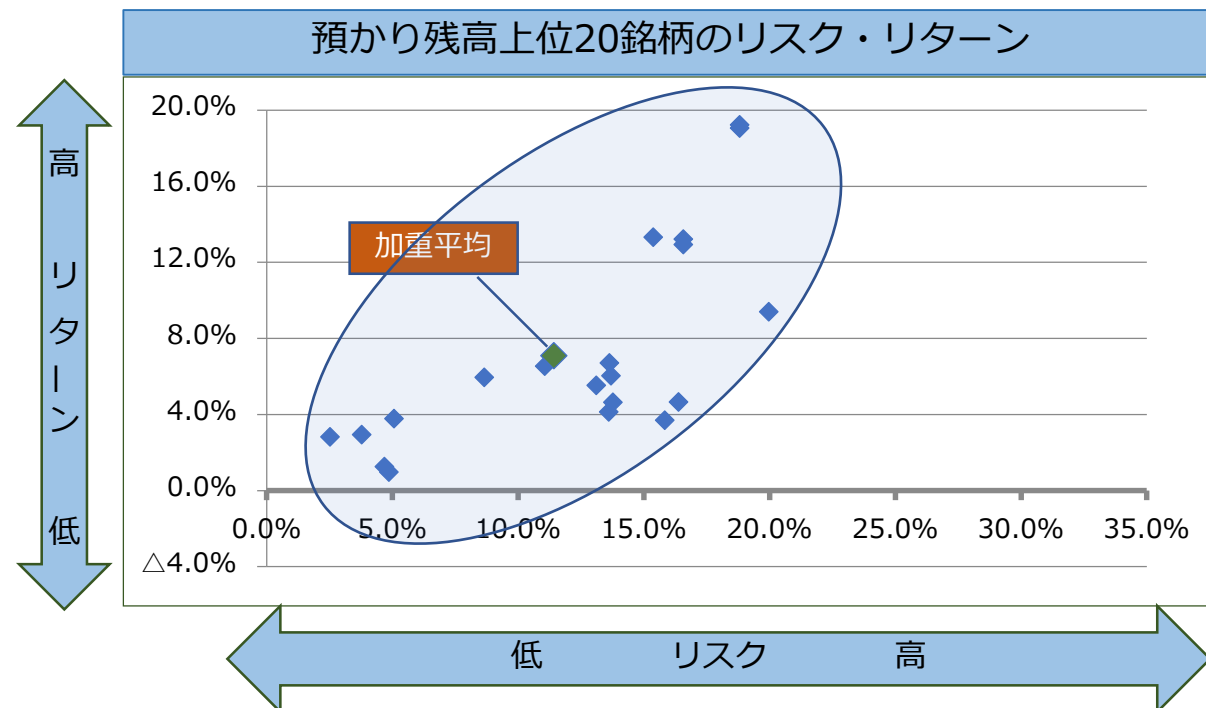
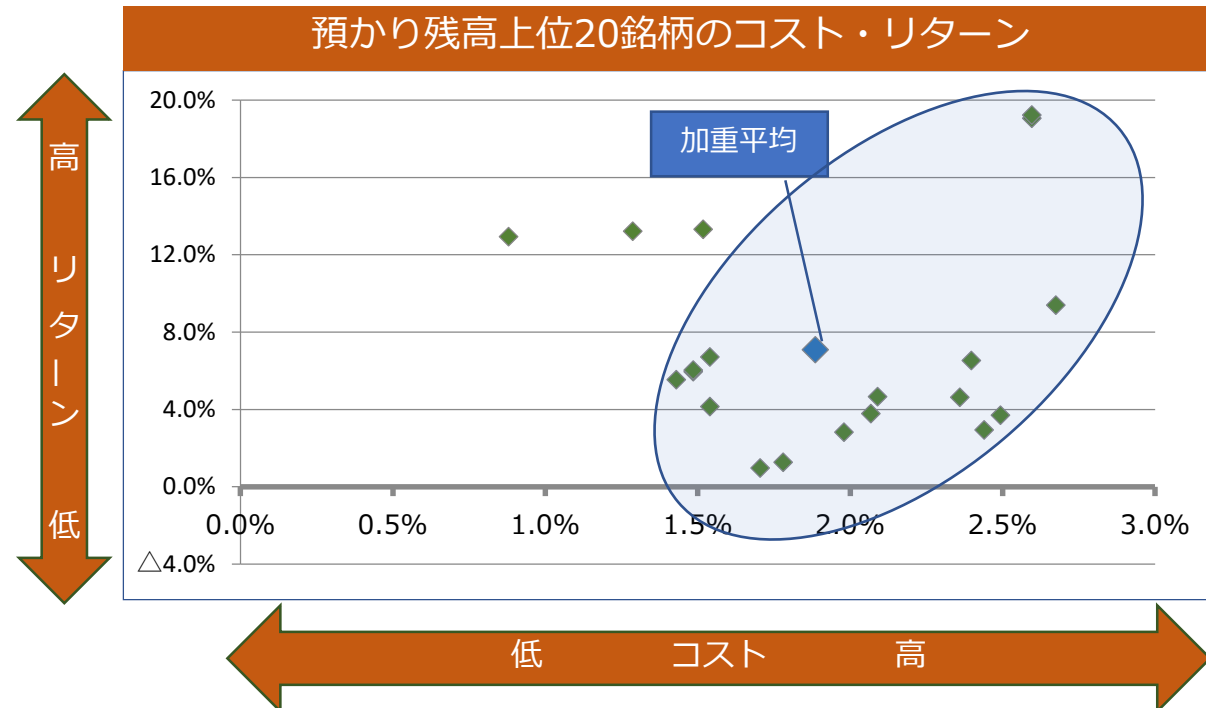
共通KPI②－3 投資信託の預り残高上位20銘柄のリスク・リターン／コスト・リターン

2021年3月

- 取扱ファンド残高上位20銘柄の平均コストは1.9%、平均リターンは7.1%となりました。
- コスト・リターンでは、好調な米国経済を背景に、ロボティクス関連ファンドがアウトパフォームし、その他のファンドについてもコストに見合ったパフォーマンスを発揮しました。インデックスファンドについては低コストでありながらリターンも確保しています。
- リスク・リターンについても、全ファンドがリスクに見合ったリターンが確保しております。

	平均コスト	平均リスク	平均リターン
2023年3月	1.8%	13.5%	5.8%
2022年3月	1.8%	11.8%	7.2%
2021年3月	1.9%	11.4%	7.1%

<資産クラス別騰落率／1年>



	投資信託預かり残高上位20銘柄	コスト	リスク	リターン
1	投資のソムリエ	2.0%	2.5%	2.8%
2	財産3分法ファンド（毎月分配型）	1.5%	8.7%	6.0%
3	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	2.4%	13.8%	4.6%
4	グローバル・ロボティクス株式ファンド（年2回決算型）	2.6%	18.8%	19.1%
5	ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド（毎月分配型） ＜ノアリザーブ＞	2.1%	5.1%	3.8%
6	明治安田J-REIT戦略ファンド（毎月分配型）＜リート王＞	1.4%	13.1%	5.5%
7	日経225ノーロードオープン	0.9%	16.6%	12.9%
8	フィデリティ・USリート・ファンドB（為替ヘッジなし）	2.1%	16.4%	4.7%
9	フィデリティ・Jリート・アクティブ・ファンド	1.5%	13.7%	6.0%
10	ひふみプラス	1.5%	15.4%	13.3%
11	グローバル・ソブリン・オープン（毎月分配型）	1.7%	4.9%	1.0%
12	新光US-REITオープン＜ゼウス＞	2.5%	15.8%	3.7%
13	MHAM株式インデックスファンド225	1.3%	16.6%	13.2%
14	J-REIT・リサーチ・オープン（毎月決算型）	1.5%	13.6%	6.7%
15	ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド＜クアトロ＞	2.4%	3.8%	2.9%
16	MHAMJ-REITアクティブオープン	1.5%	13.6%	4.1%
17	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1年決算型）	2.6%	18.8%	19.2%
18	フィデリティ・USハイ・イールド・ファンド	2.4%	11.1%	6.5%
19	ピクテ新興国インカム株式ファンド（毎月決算型）	2.7%	20.0%	9.4%
20	スマート・クオリティ・オープン（安定型）	1.8%	4.7%	1.3%
	合計（平均）	1.9%	11.4%	7.1%

順位	2020年度	2021年度	2022年度
1	新興国株式	コモディティ	新興国債券
	63.5%	65.6%	7.2%
2	先進国株式	先進国リート	TOPIX
	55.7%	35.0%	5.3%
3	TOPIX	先進国株式	新興国リート
	41.5%	24.9%	2.0%
4	新興国リート	新興国リート	先進国債券
	40.9%	22.2%	△1.6%
5	先進国リート	バランス	先進国株式
	39.0%	7.7%	△1.6%
6	コモディティ	国内リート	バランス
	34.3%	2.7%	△2.5%
7	国内リート	先進国債券	新興国株式
	31.1%	1.7%	△4.4%
8	バランス	TOPIX	国内リート
	29.8%	1.6%	△7.7%
9	新興国債券	新興国債券	コモディティ
	13.6%	1.1%	△8.0%
10	先進国債券	新興国株式	先進国リート
	3.3%	△2.3%	△16.5%

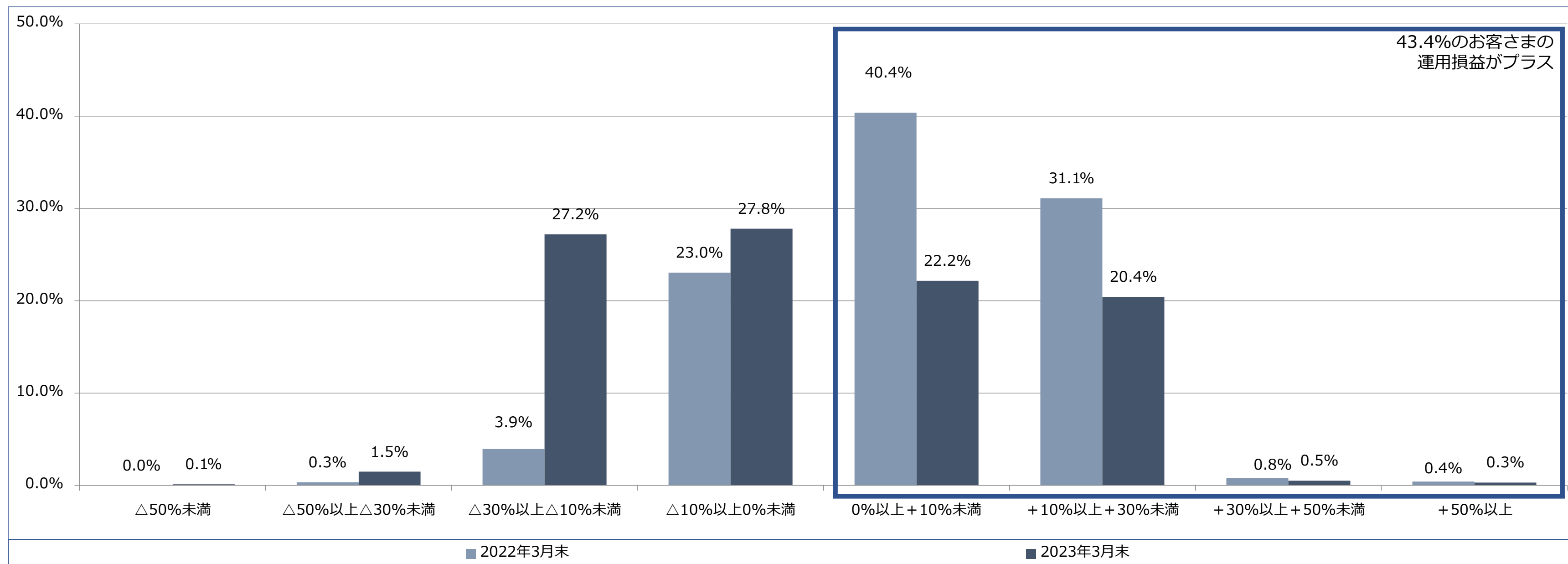
- ✓ 対象銘柄は2021年3月末時点の預かり残高上位20銘柄にて算出（設定後5年未満の銘柄、DC専用ファンドを除く）。
- ✓ コストは販売手数料率÷5＋信託報酬率で算出。
- ✓ リターンは過去5年間のトータルリターン（月次ベースを年率換算して算出）
- ✓ リスクは過去5年間の月次リターンの標準偏差（月次ベースを年率換算して算出）
- ✓ 上記数値等はあくまでも過去の実績であり、将来のリターン・コスト・リスクをお約束するものではありません。

＜資料編＞ 投資信託・外貨建て一時払い保険の販売会社における比較可能な共通KPI（6）

共通 K P I ③ 保険の運用評価別顧客比率

2023年3月

- 2023年3月末時点における運用損益率がプラスとなったお客さまの比率は、主な投資先である外国債券価格が世界的な金利上昇の影響により下落したことから、43.4%（前回比△29.3P）となりました。



＜運用評価の算出方法＞

- ✓ 分子（基準日時点の解約返戻金額 + 基準日時点の既支払金額）－ 契約時点の一時払保険料（いずれも円換算）
- ✓ 分母 契約時点の一時払保険料（円換算）
- ✓ 対象商品：基準日時点で個人のお客さまが保有している外貨建一時払保険（外貨建医療保険、外貨建平準払保険、介護保障や特定疾病保障等、生前給付の保障が組み込まれている商品は除外）

<資料編> 投資信託・外貨建て一時払い保険の販売会社における比較可能な共通KPI（7）

2023年3月

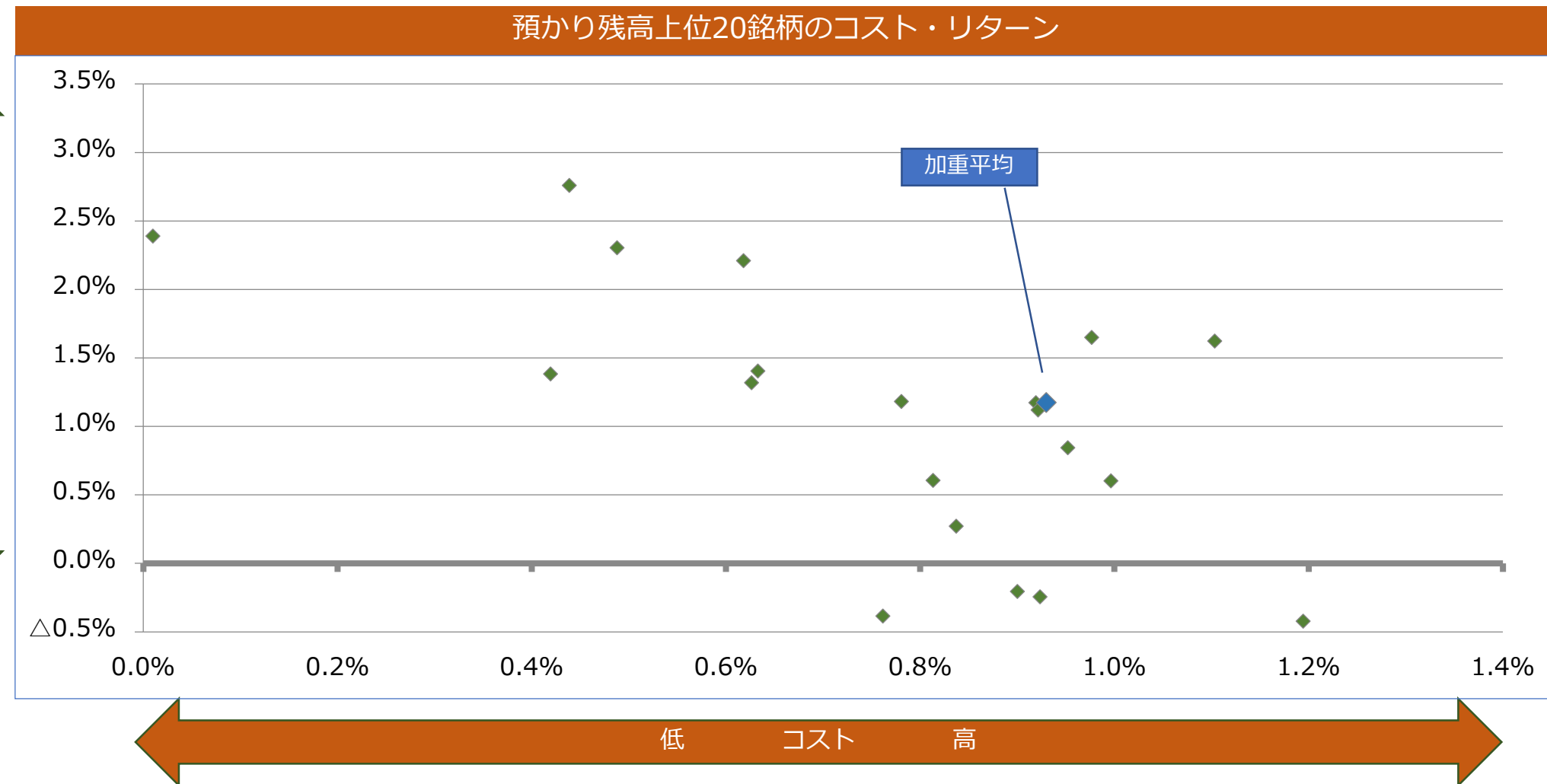
共通KPI④－1 外貨建て一時払い保険残高上位20銘柄のコスト・リターン

- 外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に、契約後の早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払保険料を下回る場合があります。

※解約返戻金は基準日時点の為替レートで円貨換算しており、満期まで保有した場合や、外貨で受け取る場合の評価とは異なります。

- なお、保険は投資信託とは異なり保障機能を有するものの、上記の指標には同機能が反映されていないため、上記の指標のみをもって投資信託と単純に比較することは必ずしも適切ではないことに留意が必要です。また、外貨建保険の銘柄別コスト・リターンについては、投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターンと、定義とするコストの概念が異なることから、投資信託とコスト同士で比較することは適切でないことにも留意が必要です。

	平均コスト	平均リターン
2023年3月	0.9%	1.2%
2022年3月	0.9%	1.4%



	外貨建て保険残高上位20銘柄	コスト	リターン
1	外貨建エブリバディプラス	1.1%	1.6%
2	ライフロング・セレクトPG3	0.8%	0.6%
3	しあわせ、ずっと	0.9%	1.2%
4	サニーガーデンEX	0.9%	1.1%
5	やさしさ、つなぐ	0.8%	△0.4%
6	たのしみ、ずっと	1.0%	0.8%
7	生涯プレミアムワールド4	0.9%	△0.2%
8	サニーガーデン	0.6%	1.3%
9	ロングドリームGOLD	0.8%	1.2%
10	ふるはーとJロードグローバル	0.0%	2.4%
11	ライフロング・セレクトPG2	0.6%	2.2%
12	えがお、ひろがる	1.2%	△0.4%
13	三大陸	0.4%	1.4%
14	プレミアジャンプ・年金（外貨建）	1.0%	0.6%
15	プレミアジャンプ	0.9%	△0.2%
16	ライフロング・セレクトPG	0.5%	2.3%
17	プレミアカレンシー・プラス2	1.0%	1.6%
18	積立利率更改型一時払終身保険	0.4%	2.8%
19	夢のプレゼント	0.6%	1.4%
20	デュアルドリーム	0.8%	0.3%
	合計（平均）	0.9%	1.2%

- ✓ 対象銘柄は2023年3月末時点で契約後5年以上の外貨建保険残高上位20銘柄
- ✓ コストは保険会社が支払う代理店手数料（新契約手数料率を基準日迄の契約期間（月単位）で除したものと年間の継続手数料率）で加重平均して算出。
- ✓ リターンは（解約返戻金額＋既支払金額－契約時点の一時払保険料）を契約時点の一時払保険料で除したものを年率に換算し、各契約の契約時点の一時払保険料で加重平均して算出（いずれも円換算）。

<資料編> 投資信託・外貨建て一時払い保険の販売会社における比較可能な共通KPI（8）

2022年3月

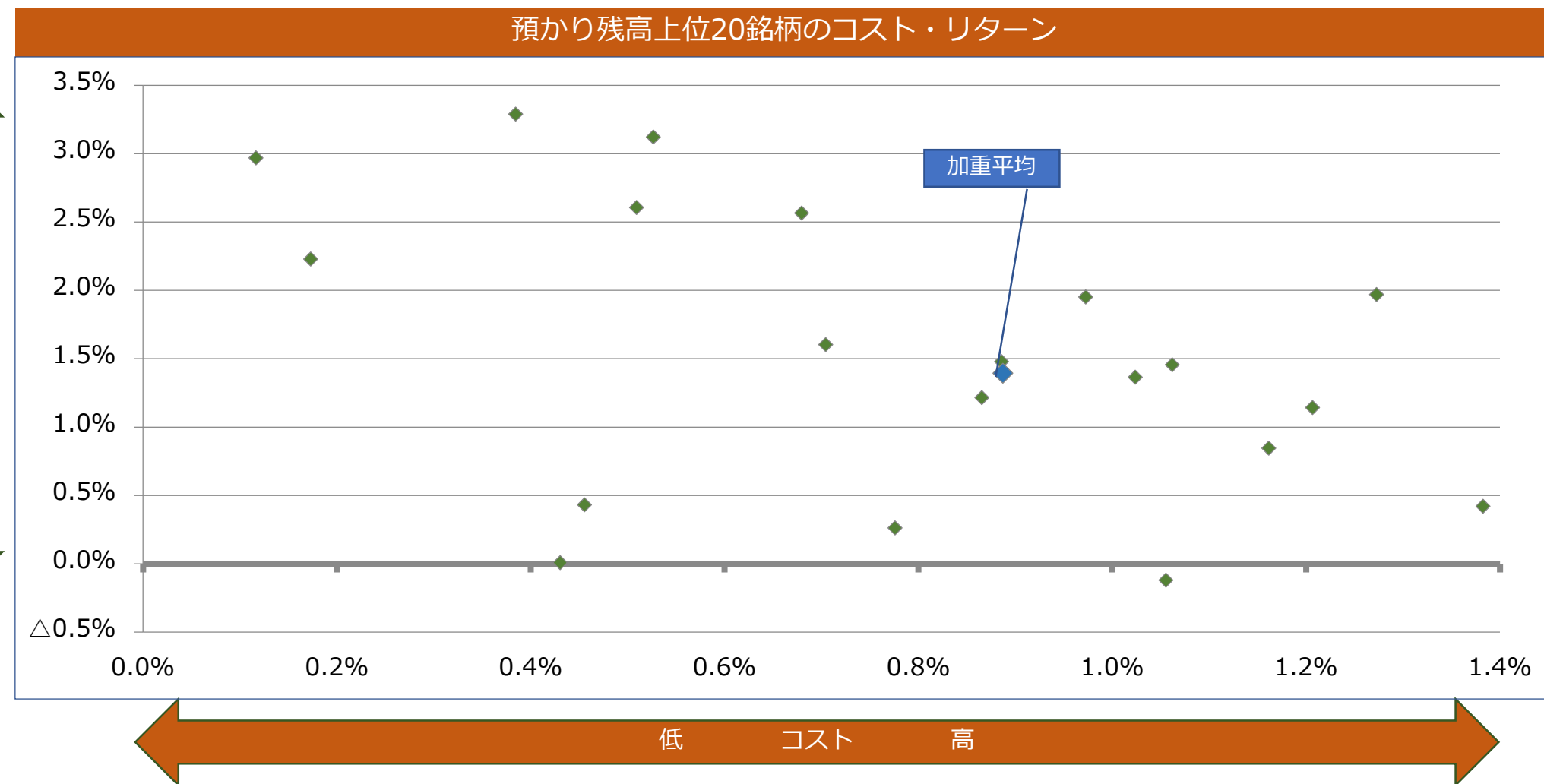
共通KPI④－2 外貨建て一時払い保険残高上位20銘柄のコスト・リターン

- 外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に、契約後の早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払保険料を下回る場合があります。

※解約返戻金は基準日時点の為替レートで円貨換算しており、満期まで保有した場合や、外貨で受け取る場合の評価とは異なります。

- なお、保険は投資信託とは異なり保障機能を有するものの、上記の指標には同機能が反映されていないため、上記の指標のみをもって投資信託と単純に比較することは必ずしも適切ではないことに留意が必要です。また、外貨建保険の銘柄別コスト・リターンについては、投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターンと、定義とするコストの概念が異なることから、投資信託とコスト同士で比較することは適切でないことにも留意が必要です。

	平均コスト	平均リターン
2023年3月	0.9%	1.2%
2022年3月	0.9%	1.4%



	外貨建て保険残高上位20銘柄	コスト	リターン
1	しあわせ、ずっと	1.0%	1.4%
2	ライフロング・セレクトP G 3	0.9%	1.2%
3	サニーガーデンE X	1.0%	2.0%
4	たのしみ、ずっと	1.1%	1.5%
5	ロングドリームG O L D	0.9%	1.5%
6	サニーガーデン	0.7%	1.6%
7	三大陸	0.5%	0.4%
8	プレミアムジャンプ・年金（外貨建）	1.2%	0.8%
9	シリウスハーモニー	0.2%	2.2%
10	ライフロング・セレクトP G 2	0.7%	2.6%
11	えがお、ひろがる	1.4%	0.4%
12	やさしさ、つなぐ	0.8%	0.3%
13	プレミアムジャンプ	1.1%	△0.1%
14	ライフロング・セレクトP G	0.5%	3.1%
15	ロングドリームプラス	0.4%	0.0%
16	積立利率更改型一時払終身保険	0.4%	3.3%
17	プレミアムジャンプ2・年金（外貨建）	1.3%	2.0%
18	プレミアムジャンプ・終身（外貨建）	1.2%	1.1%
19	シリウスデュアル	0.1%	3.0%
20	ビーウィズユー（U Sドル建）	0.5%	2.6%
	合計（平均）	0.9%	1.4%

- ✓ 対象銘柄は2022年3月末時点で契約後5年以上の外貨建保険残高上位20銘柄
- ✓ コストは保険会社が支払う代理店手数料（新契約手数料率を基準日迄の契約期間（月単位）で除したものと年間の継続手数料率）で加重平均して算出。
- ✓ リターンは（解約返戻金額＋既支払金額－契約時点の一時払保険料）を契約時点の一時払保険料で除したものを年率に換算し、各契約の契約時点の一時払保険料で加重平均して算出（いずれも円換算）。

