

---

「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2023年度の取組状況・成果指標（K P I）

---

2024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。

#### <アクションプラン>

- お客さま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、お客さまの多様なニーズに対応します。
- お客さま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・職業倫理の高い人財の育成に努めてまいります。
- 金融商品販売に関するお客さま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。

### 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。

#### <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。

#### 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。

##### <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。

#### 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。

##### <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。

## 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。

### <アクションプラン>

- 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。
- お客さま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、お客さま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、ご高齢のお客さま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切であるかを慎重に判断します。
- お客さま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。

## 基本方針 7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

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。

### <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。

◆ 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応表	．．．．．	P6
◆ 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	．．．．．	P7
◆ 基本方針 2. お客さまの最善の利益の追求	．．．．．	P8
・ お客さまのライフステージに応じたコンサルティングの実践		
➢ KPI① 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）		
・ 資産を「つくる・育てる・守る」世代のお客さまへ	．．．．．	P9～ P10
➢ KPI② 資産形成に資する商品をご契約のお客さま数（個人）		
➢ KPI③ NISA口座数・残高推移		
➢ KPI④ 投資信託残高（時価）		
・ 資産を「活用する」「のこす・引き継ぐ」世代のお客さまへ	．．．．．	P11
➢ KPI⑤ 信託業務取扱件数		
・ 地域の金融リテラシー向上に向けた取組み	．．．．．	P12～P13
➢ KPI⑥ 在宅動画セミナー実施回数		
・ 商品の選定・ラインアップ	．．．．．	P14
➢ KPI⑦ 商品ラインアップ（投資信託）		
➢ KPI⑧ 商品ラインアップ（保険）		
◆ 基本方針 3. 利益相反の適切な管理	．．．．．	P15
・ 利益相反の適切な管理に向けた取組み		
➢ KPI⑨ 投資信託販売額上位商品・販売額・構成比		
◆ 基本方針 4. 手数料の明確化	．．．．．	P16
・ 手数料の考え方		
・ 手数料の多寡にとらわれない業績評価体系		
◆ 基本方針 5. 重要な情報の分かりやすい提供	．．．．．	P17
・ 重要情報シートの活用		
・ 金融商品のパッケージ販売・推奨における重要な情報	．．．．．	P18
・ ターゲット型保険商品の目標値設定や保険商品の中途解約における重要な情報		
・ お客さまのご経験・理解度に応じた情報の提供	．．．．．	P19

◆ 基本方針 6. お客さまにふさわしいサービスの提供	P20
• マネープランを活用した比較提案の取り組み	
• お客さまのライフプラン・資産状況等を考慮したサービスの提供	P21
• 高齢のお客さまへの対応	P22
• アフターフォローの取り組み	
• 毎月分配型投資信託について	P23
➤ KPI⑩ 毎月分配型投資信託の販売割合／販売額（個人）	
◆ 基本方針 7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	P24
• 人財育成	
➤ KPI⑪ FP1級・2級資格保有者数	
• お客さま満足度アンケート調査の実施	P25
• 実施する施策の周知及び業務支援・検証体制の整備	P26
＜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	P27
• 共通KPI① 投資信託の運用損益別顧客比率	P28
• 共通KPI② 投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターン／リスク・リターン	P29～ P30
• 共通KPI③ 外貨建保険の運用評価別顧客比率	P31
• 共通KPI④ 外貨建保険の残高上位20銘柄のコスト・リターン	P32

## 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）	当行の対応する基本方針・アクションプラン	取組状況の記載箇所
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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針2 お客さまの最善の利益の追求</li> </ul>	P8～P14 P24～P26
（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	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針2 お客さまの最善の利益の追求</li> </ul>	P8～P9
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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針3 利益相反の適切な管理</li> </ul>	P15
（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	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針3 利益相反の適切な管理</li> </ul>	P15
原則4 手数料等の明確化 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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針4 手数料の明確化</li> </ul>	P16～P17
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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針5 重要な情報の分かりやすい提供</li> </ul>	P17～P19
（注1）重要な情報に含まれる内容について	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針5 重要な情報の分かりやすい提供</li> </ul>	P17
（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	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針5 重要な情報の分かりやすい提供</li> </ul>	P18
（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	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針5 重要な情報の分かりやすい提供</li> </ul>	P19
（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	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針5 重要な情報の分かりやすい提供</li> </ul>	P17、P19
（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	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針5 重要な情報の分かりやすい提供</li> </ul>	P17、P19
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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供</li> </ul>	P20～P23
（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	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供</li> </ul>	P17、P19 P20～P23
（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	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供</li> </ul>	P18
（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	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供</li> </ul>	P14
（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	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供</li> </ul>	P18、P22
（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	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供</li> </ul>	P12～P13 P24
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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針7 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等</li> </ul>	P16 P24～P26
（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	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本方針7 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等</li> </ul>	P26

## 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

### 第四北越フィナンシャルグループにおける「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、第四北越フィナンシャルグループ（以下、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。
- 当FGでは、企業理念に掲げる「地域社会の発展への貢献」を使命（ミッション）と定義し、お客様本位の業務運営を通じて地域社会の様々な課題解決に取組み、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。

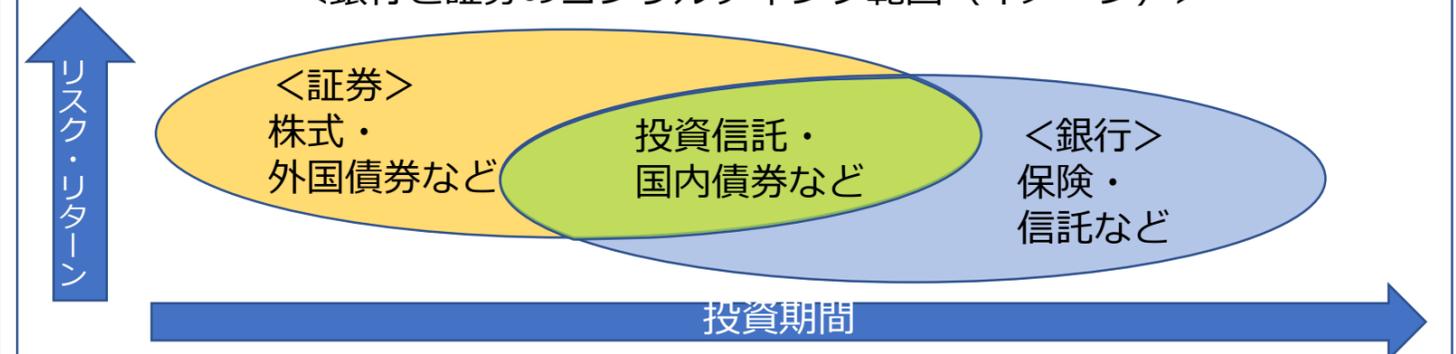
### 第四北越フィナンシャルグループにおける銀行・証券の役割

- 当FG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。

#### <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	} ...	使命（ミッション）
地域社会の発展に貢献し続けます		
変化に果敢に挑戦し	} .....	あるべき姿・方向性（ビジョン）
新たな価値を創造します		

#### <銀行と証券のコンサルティング範囲（イメージ）>

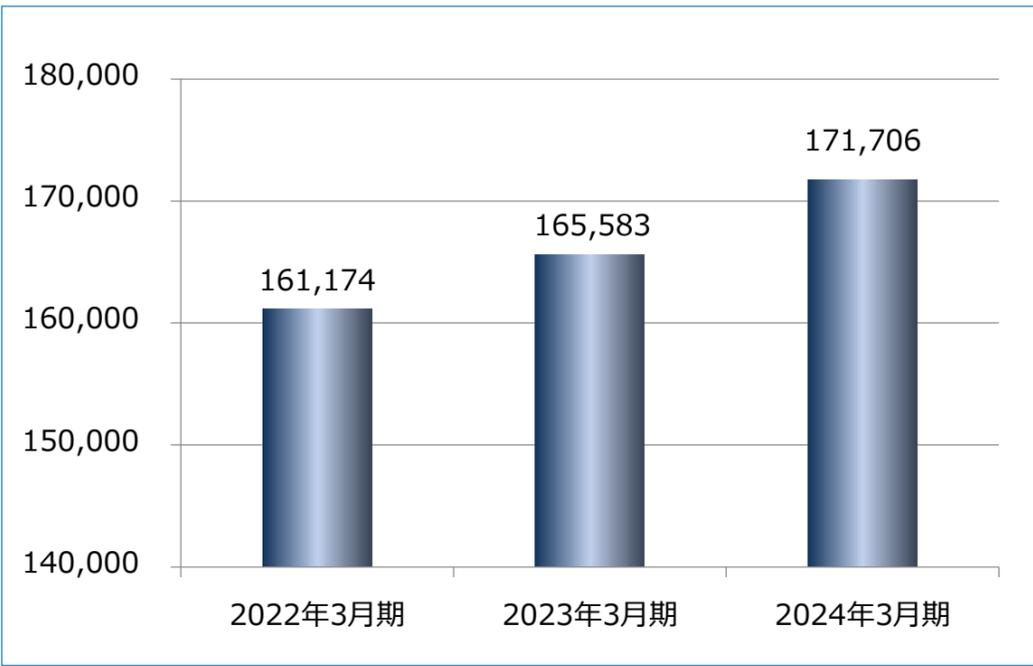


## お客様のライフステージに応じたコンサルティングの実践

- 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、不安を解消し、ライフプランの実現をサポートすることとしています。
- 総合案内冊子「マネープラン」では、お客様の世代を【資産を「つくる・育てる」世代／「育てる・守る」世代／「活用する」世代／「のこす・引き継ぐ」世代】に分類し、世代別に考える“生活とお金”についてお客様のニーズを正しく理解し、課題解決に向けた情報提供を行っています。
- お客様の資産・収入状況、取引経験、知識、取引目的、リスク許容度、ニーズおよび判断能力に応じて、「将来の目標に向けた資産形成」「相続・贈与・介護・年金など新たな機能の追加」「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、運用商品を保有いただいているお客様数は増加しています。



K P I ① 運用商品保有お客様数 (単位: 人)  
(運用商品: 投資信託・保険・外貨預金・仕組預金)



【出所: 第四北越銀行「マネープラン」】

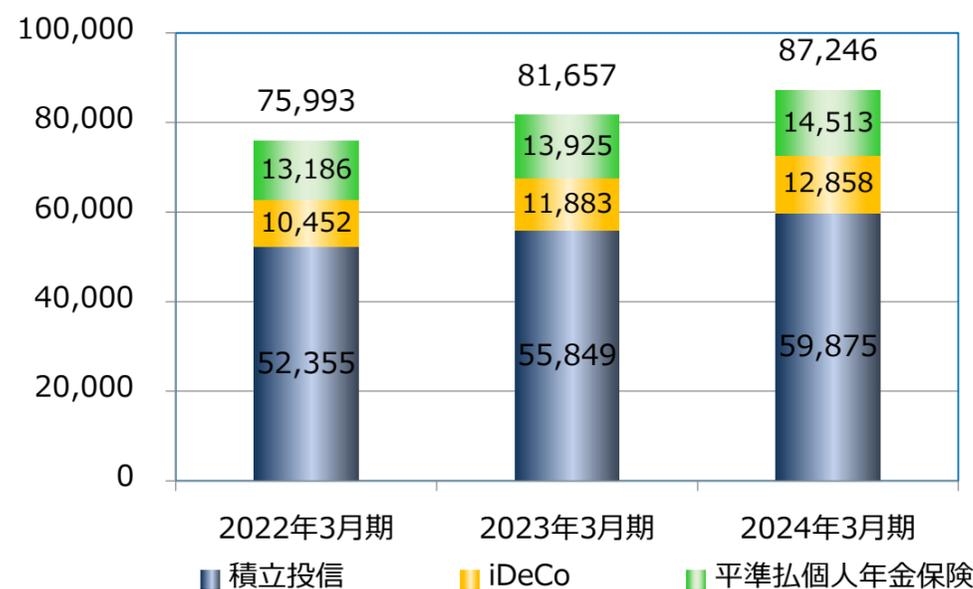
## 資産を「つくる・育てる・守る」世代のお客さまへ (1)



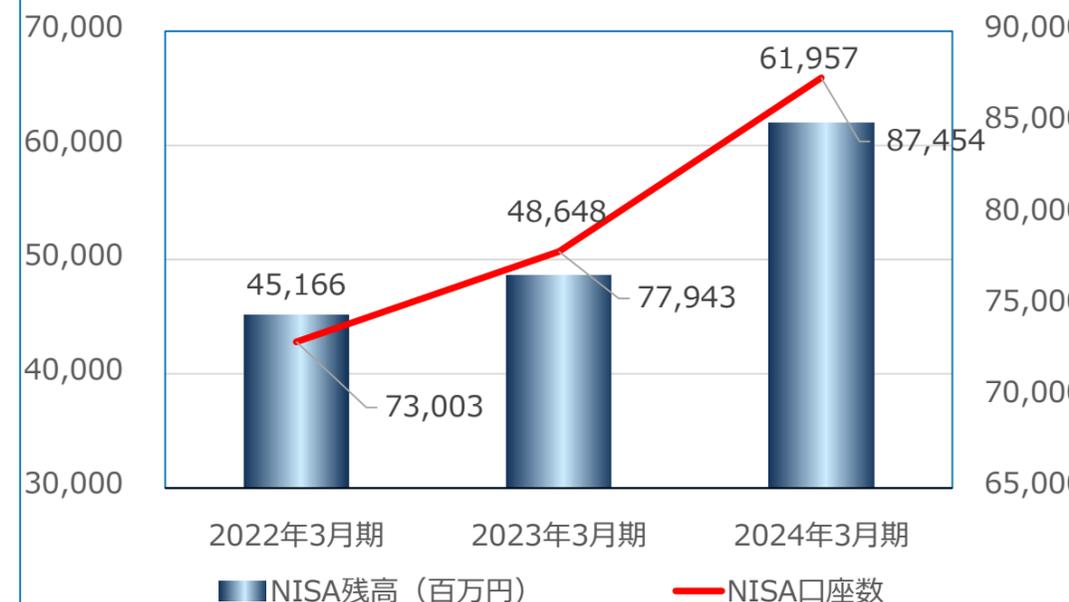
### 中長期的な資産形成のサポート・資産拡大に向けた取り組み

- 当行では、政府の資産所得倍増計画に則り、「貯蓄から投資」への流れを加速し、お客さまの資産拡大に向けて取り組んでいます。
- 現役世代を中心とした資産形成層のお客さまに対し、金融リテラシー向上に向けた活動（詳細はP12～P13）を行うとともに、NISA・iDeCo・積立投資・平準払年金保険を活用し、住宅購入や教育資金などのライフイベントに応じたコンサルティング（ゴールベースアプローチ）を行っています。
- 2024年1月の新NISA制度の開始に伴い、NISAやiDeCoに関する各種キャンペーンを実施し、お客さまの安定的な資産形成に役立つインフラとして定着を図るとともに、オンラインでのNISA口座開設手続きやiDeCoの申込手続きなどお客さまの利便性向上により、資産形成の第一歩を踏み出していただけるよう努めております。
- その結果、資産形成に資する商品をご契約のお客さま数、NISA口座数および残高、投資信託残高はすべて前年比増加しています。
- ご提案にあたっては、「ファンドブック」やポートフォリオ提案ツール「Wealth Advisor」を活用し、運用経験がないお客さまにも分かりやすいご説明を実施しています（詳細はP19）。

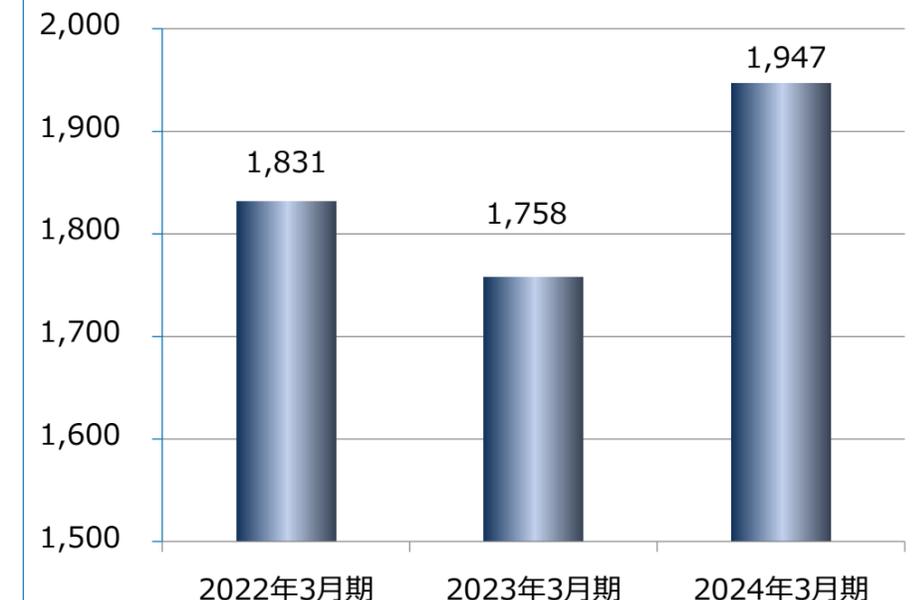
K P I ② 資産形成に資する商品をご契約のお客さま数 (個人) (単位: 先)



K P I ③ NISA口座数・残高推移 (単位: 先、百万円)



K P I ④ 投資信託残高 (時価) (単位: 億円)



資産を「つくる・育てる・守る」世代のお客さまへ (2)



資産運用相談ブース「マネープランラボ」の新設

- 2023年9月、新潟コンサルティングプラザ内に資産運用相談ブース「マネープランラボ」を新たに設置しました。
- 資産運用の専門担当者を配置し、将来に向けた資産形成やさまざまなリスクへの備えといった各種ご相談を平日に加え土曜日・日曜日にもご相談いただける体制の整備により、幅広いお客さまのニーズにより一層お応えしてまいります。

がんへの備えに向けた取り組み ～新潟県特有の課題①～

- 予期せぬ病気等、さまざまなリスクへの備えについて適切な情報提供を実施しています。
- 特にがんへの備えについては、新潟県のがん罹患率は全国の中でも高いことから（全部位（上皮内がんを含む）：全国でワースト10位、胃がん：ワースト3位 2019年時点国立がん研究センター「がん統計」より）、当行では新潟県特有の課題の一つとして捉え、情報提供に取り組んでいます。
- 上記の現状を鑑み、地域のお客さまが将来にわたって安心して生活できるよう、当行ではがん治療に関する最新情報やがんに対する備えの重要性について、営業店窓口を中心に積極的に発信し、適切な保障を提供する取り組みを強化しています。

<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】

順位	県名	罹患率
1位	秋田県	1,149.0
2位	島根県	1,110.4
	(略)	
10位	新潟県	1,017.2

【胃がん罹患率】

順位	県名	罹患率
1位	秋田県	170.7
2位	山形県	160.7
3位	新潟県	157.3

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

ご存知ですか？新潟県のがん事情

Q1 新潟県民が**かかるがん**で一番多いのは？  
胃がん 大腸がん 肺がん

Q2 新潟県民が**亡くなるがん**で一番多いのは？  
胃がん 大腸がん 肺がん

Q3 新潟県が**他県に比べ多いがん**は？  
胃がん すい臓がん 乳がん

Q4 がん治療にともなう、**自己負担額は**？  
 ※42歳 女性 乳がん治療した場合  
約150万円 約250万円 約350万円

正確は、本紙裏面や以下の動画でご確認ください

新潟県のがん事情や最新のがん治療についての情報提供動画です。こちらもぜひご覧ください。動画「一緒に考えてみませんか、がんについて」

【がん保険に関する情報提供チラシ】

がんは治療が難しく心配もあり、多額の費用がかかることがあります。

がんのリスクと生活を知る

【がんの現状】

【費用】

【がん治療】

第四北越銀行

Affac

## 資産を「活用する」「のこす・引き継ぐ」世代のお客さまへ

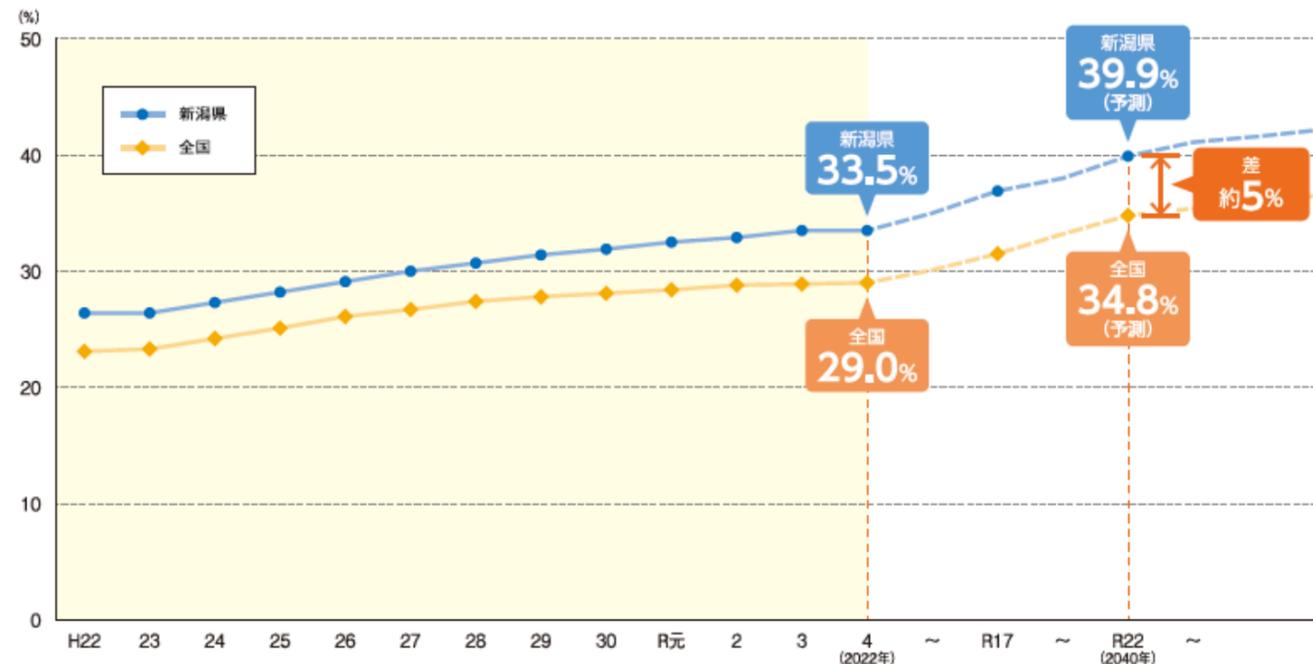


### セカンドライフの悩みごと、高齢化社会への対応 ～新潟県特有の課題②～

- 退職金や資産承継により受け取った大切なご資金について、将来の不安や悩みを持つお客さまの潜在ニーズ（「相続・贈与」「介護」「年金」「運用」「資産承継」）を把握したうえで、安心できるセカンドライフに向けたご提案を実施しています。
- 特に、新潟県では全国平均より早く高齢化が進んでいることから、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」「ご家族への資産承継」「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います。
- 要介護時や認知機能低下時の財産管理や、資産承継の思いをご家族に遺す備えは重要であり、お客さまのニーズも高まっています。こうした課題に対しては、「遺言代用信託」や「遺言信託」といった信託業務も含めてお応えしており、信託業務の取扱件数は年々増加しています。

#### <マネープラン 高齢化社会の情報提供ページ>

▶ 65歳以上の人口割合の推移(各年10月1日現在)と今後の予測



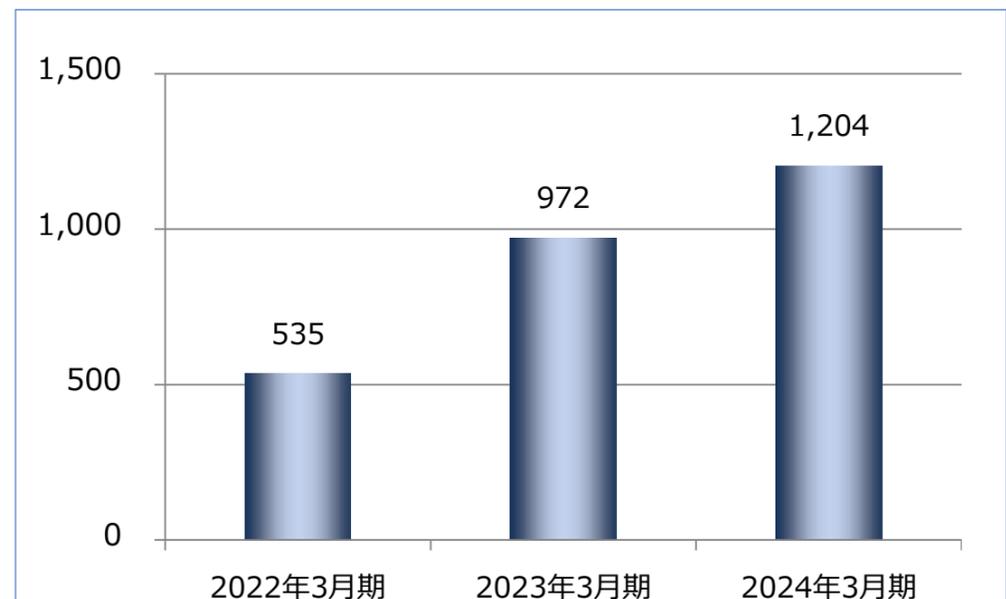
出所：新潟県「新潟県の老年人口(65歳以上人口)」

#### 都道府県高齢化率ランキング (2022年10月1日現在)

順位	県	高齢化率
1	秋田県	38.6%
2	高知県	36.1%
3	山口県	35.2%
4	徳島県	35.0%
5	青森県	34.8%
～		
13	新潟県	33.5%
～		
45	愛知県	25.6%
46	沖縄県	23.5%
47	東京都	22.8%
	全国平均	29.0%

出所：総務省統計局「人口推計」

#### KPI ⑤ 信託業務取扱件数 (単位：件)



## 地域の金融リテラシー向上に向けた取り組み (1)

- 当行では、お客様本位の良質なサービスを提供する観点から、地域の皆さまに金融取引に関する情報提供を積極的に行うことにより、地域の金融リテラシー向上に取り組んでいます。

### 対面による取り組み

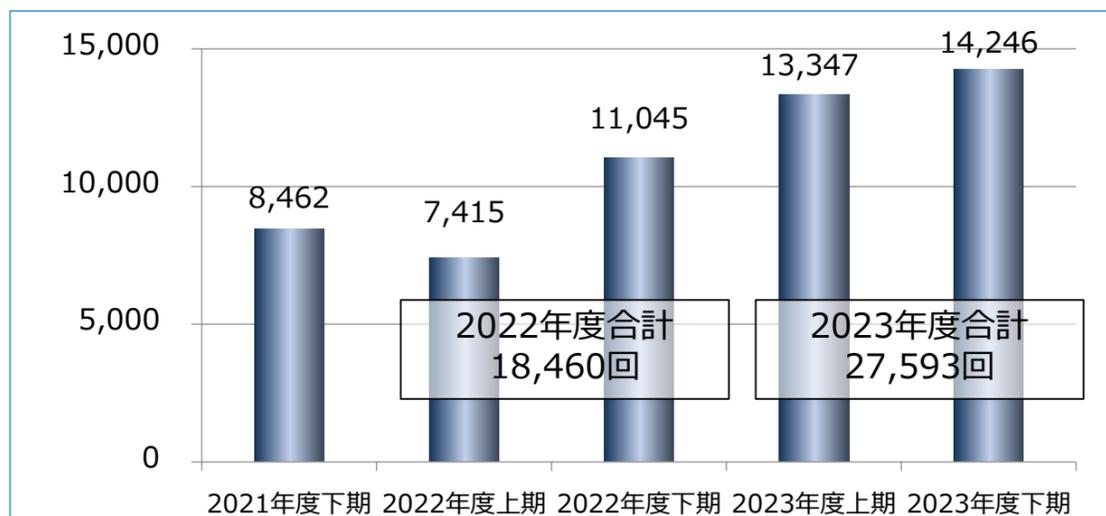
#### <在宅動画セミナー>

- 相続や贈与、介護、年金、運用といった課題に対し、お客様への情報提供、課題解決のため、行員がお客様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います。

#### <資産形成セミナー>

- 2023年7月、対面による大規模資産形成セミナーを銀行・証券で共同開催いたしました。

K P I ⑥ 在宅動画セミナー実施回数



<在宅動画セミナー内容の一例>

テーマ	内 容
生前贈与	税理士が語る！有効な生前贈与について
相続	モメない相続、モメる原因 かんたん解説！
介護・認知症	知っておきたい 介護の心構えと『介護のお金』の備え方 ～体験者が語る～ 介護・認知症の現状
年金	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～
がん	一緒に考えてみませんか。がんについて

<在宅動画セミナーの様子 (イメージ) >





## 商品の選定・ラインアップ

- 商品ラインアップについては、お客様のライフステージに応じて、長期・積立・分散投資により資産形成に適した商品や、相続・贈与・介護・年金などに対応できる商品など、お客様の多様なニーズに適切にお応えできるよう、幅広いラインアップを取り揃えております。
- ラインアップの健全性向上に向け、リスク、リターン、下値抵抗力、コスト、分配金健全度、また想定するお客様のニーズなどの観点から定期的に分析・検証を行っています。新商品の導入や既存商品の取扱中止にあたっては、上記の分析・検証結果に基づき、経営陣や管理部門・コンプライアンス部門も関与のうえで決定しています。
- なお、当行は金融商品の組成には携わっておりません。
- また、グループ会社である第四北越証券では、お客様の多様なニーズにお応えするため、国内外の株式、債券、投資信託など豊富な商品を提供しております。
- 当行では、お客様のご要望に応じて、金融商品仲介業務による第四北越証券との連携により、グループ全体でお客様への総合的かつ最適なポートフォリオ提案を実現してまいります。

KPI ⑦ 商品ラインアップ (投資信託)

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	31.8%	11	18.3%
国内	5	2.8%	1	1.7%
海外	52	29.1%	10	16.7%
株式	62	34.6%	29	48.3%
国内	20	11.2%	9	15.0%
海外	42	23.5%	20	33.3%
REIT	21	11.7%	8	13.3%
国内	7	3.9%	2	3.3%
海外	14	7.8%	6	10.0%
バランス	38	21.2%	12	20.0%
その他	1	0.6%	0	0.0%
合計	179	100.0%	60	100.0%

KPI ⑧ 商品ラインアップ (保険)

払込方法	カテゴリ	商品数	構成比	払込方法	カテゴリ	商品数	構成比
一時払	円建	12	42.9%	平準払	定額個人年金	3	8.3%
	定額個人年金	4	14.3%		終身	3	8.3%
	定額終身	7	25.0%		養老保険	5	13.9%
	変額終身	1	3.6%		医療・がん・介護	10	27.8%
	外貨建	16	57.1%		定期・収入保障	15	41.7%
	定額個人年金	4	14.3%		合計	36	100%
	定額終身	12	42.9%				
	合計	28	100%				

<2024年3月末時点>

### 利益相反の適切な管理に向けた取り組み

※ 「利益相反管理方針」は当行ホームページに掲載しております。

- 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ございません。
- 銀行・証券の連携においては、お客さまより「情報の相互提供についての同意書」を頂戴し、運用ニーズに沿ったご提案を行う一方、ファイアーウォール規制を厳格に遵守し利益相反の可能性を排除しております。
- 金融商品・サービスのカテゴリ毎に、どのような商品を販売しても同一の業績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P16）。

#### 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）にカテゴリし、カテゴリ内のファンドは同一の業績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。

	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（税込）
1	日経225ノーロードオープン	9,743	33.1%	アセットマネジメントOne	なし	0.550%
2	フィデリティ・米国優良株・ファンド	3,587	12.2%	フィデリティ投信	3.30%	1.639%
3	グローバル・ロボティクス株式ファンド（年2回決算型）	3,341	11.4%	日興アセットマネジメント	3.30%	1.936%
4	イーストスプリング・インド株式オープン	2,266	7.7%	イーストスプリング・インベストメンツ	3.30%	1.350%
5	財産3分法ファンド毎月分配型	2,130	7.2%	日興アセットマネジメント	2.20%	1.045%
6	野村インデックスファンド・日経225	1,977	6.7%	野村アセットマネジメント	なし	0.440%
7	日本株好配当ファンド（年2回決算型）	1,735	5.9%	ちばぎんアセットマネジメント	2.20%	1.144%
8	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1年決算型）	1,726	5.9%	日興アセットマネジメント	3.30%	1.936%
9	SMTAMダウ・ジョーンズ インデックスファンド	1,516	5.2%	三井住友トラスト・アセット	2.20%	0.759%
10	ひふみプラス	1,389	4.7%	レオス・キャピタルワークス	2.20%	1.078%
	合計	29,409	100.0%	-	-	-

## 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。
- 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（詳細は P 17）や締結前交付書面、目論見書、設計書等によりわかりやすくご説明を行います。
- 事務手続き等の合理化によるコストの抑制に努めるとともに、ご負担いただく手数料に対しご満足いただける付加価値をご提供できるよう、サービスの向上に取り組んでまいります。

## 手数料の多寡にとらわれない業績評価体系

- 当行では、政府の資産所得倍増計画の達成に向けて、お客さまからの預り資産の増加を中心とした業績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）の有無に応じて分類し、同一分類内の商品・サービスは手数料率に関わらず同一の業績評価の体系としています。
- 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。

＜ご参考 投資信託の代表的な手数料＞

**投資信託にかかる費用**

投資信託には購入時のお申込手数料のほかに、信託財産から定期的にご負担いただく信託報酬や利益に対する税金など、さまざまな費用がかかります。

▶ 投資信託の主な費用 **投資信託には、大きく3つの費用が発生します**

**1 お申込手数料**  
【購入時】

**2 信託報酬**【保有期間中】

**3 信託財産留保額**  
【換金時】

▶ 費用の種類

**1 お申込手数料(直接費用)**

購入時に1回だけお支払いただく手数料。運用されるお金が販売会社に送られる際に、販売会社に商品選定のサポートや商品説明、募集・販売の取扱い業務等のサービスに対する費用として支払われます。

お申込手数料金額 = (お客さまの支払総額) ÷ (1 + お申込手数料率) × お申込手数料率

(例) お申込手数料率 0.3% (税込) のファンドに総額 100 万円を購入する場合

**1,000,000円 ÷ 1.033 × 0.033 = 31,945円**

(注) お客さまの支払総額、ファンドのお申込金額(約定金額)にお申込手数料(税込)を加えた金額

**2 信託報酬(間接費用)**

保有期間中毎日、手数料を差し引く際に信託報酬を計算。

販売会社での分配金・利息・優待金の送付、運用信託の運用、信託報酬・運用信託の作成、基準価格の計算などに対する費用です。

運用会社での投資信託の運用、信託報酬・運用信託の作成、基準価格の計算などに対する費用です。

管理会社での信託財産の管理、信託報酬・運用信託の作成、基準価格の計算などに対する費用です。

**3 信託財産留保額(直接費用)**

換金時に1回だけお支払いただく手数料。運用されるお金が信託財産(ファンド)に留保されているお金の合計。

信託財産(ファンド)に留保される費用です。投資信託の公平性の観点から、換金によってファンドに発生する費用を、換金する投資家が負担します。

【出所：第四北越銀行「ファンドブック」】



## 金融商品のパッケージ販売・推奨における重要な情報

### <投資信託>

- 当行では、複数の投資信託を組み入れる投資信託（ファンド・オブ・ファンズ（FOFs）といいます）を取り扱っています。パッケージ化された商品の提案・販売にあたっては、パッケージ商品であるか否か、パッケージではなく個別に契約することが可能であるか否かを「重要情報シート」を用いて示すなど、わかりやすい情報提供に努めています。

### <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「保障機能」と、外貨による「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、その分運用効率に影響することがあります。
- 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、ふさわしい商品をご選択いただくために、円建て一時払い保険や投資信託などと比較検討することで、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。

## ターゲット型保険商品の目標値設定や保険商品の中途解約における重要な情報

- ターゲット型保険商品の目標値設定機能の新規設定時には、目標値設定の必要性や目標値水準についてお客さまのご意向を確認しています。
- 目標到達前のアフターフォロー時には、目標値の変更や設定解除も可能であること、また目標到達後は円建保険に移行し保障は継続されることについて情報提供を実施しています。
- また、保険商品は長期保有を前提としてお客さまニーズに応じたご提案を行っておりますが、中途解約をされる場合は「保障期間が終了すること」、またその後再契約をされる場合は「購入手数料の二重負担」などについて説明し、お客さまに不利益が生じない販売態勢を強化しています。

## お客さまのご経験・理解度に応じた情報の提供

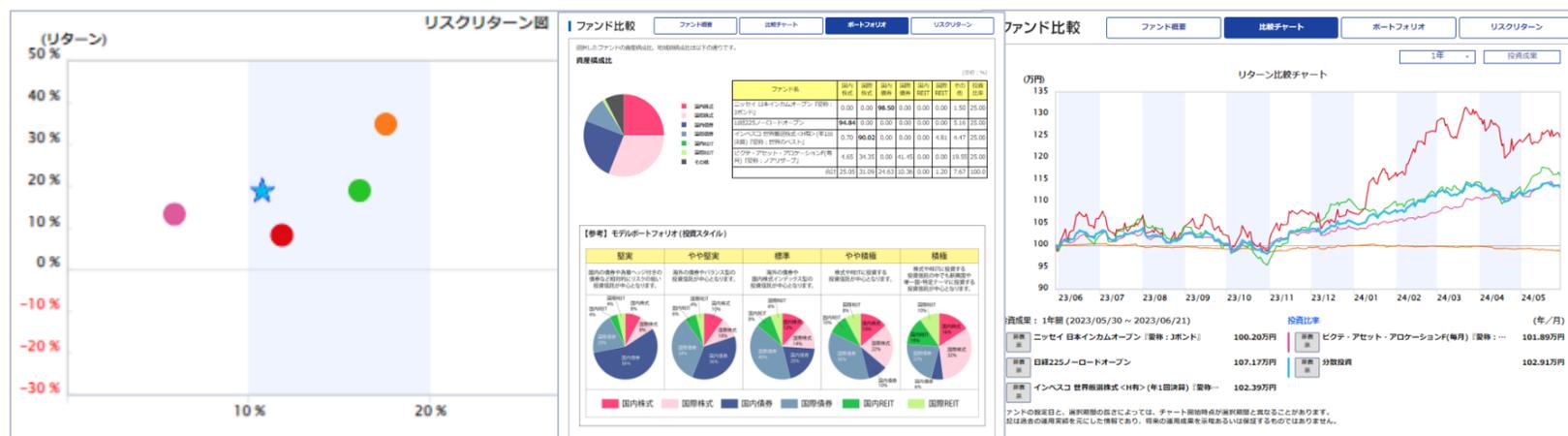
### 金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供 ~Wealth Advisor~

- 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必要な情報を分かりやすくご提供しています。
- 運用提案タブレットツール「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。

### 「ファンドブック」の創刊

- 2023年10月、投資信託の情報提供資料を一元化した「ファンドブック」を創刊しました。
- 「ファンドブック」では、お客さまへのニーズ喚起からアフターフォローに至るまで必要な情報を網羅しています。ファンド一覧には客観的かつ定量的なリスク指標「QFR」を記載し、お客さまのリスク許容度に応じたご提案を行っています。
- 特に、資産運用経験がないお客さまやご経験の浅いお客さまに向けては、資産運用の必要性や投資信託の仕組み、投資信託の周辺知識など初心者向けのページを用い、お客さまのご経験や理解度に応じたわかりやすいご説明を実施しています。

<運用提案タブレットツール「Wealth Advisor」>



<ファンドブック>

## マネープランを活用した比較提案の取り組み

- 当行では、金融商品の総合案内冊子「マネープラン」を使用してお客さまの投資方針や意向等を把握したうえで、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。
- お客さまの「資産の使用目的」、「運用できる期間」、「目的やリスク許容度」を確認し、「つかう」「ためる」「ふやす」「そなえる」「のこす」資産の最適な割合を検討のうえ、金融商品・サービスのご提案を行います。
- マネープランを改定し、当行がご案内できる商品・サービスを一覧で比較いただけるページを新設いたしました。「ニーズ」や「特徴」に加え、「安全性」「収益性」「リスク」等を一覧で比較検討することにより、お客さまにふさわしい金融商品・サービスの提供に努めてまいります。

<総合案内冊子「マネープラン」>

### お持ちの資産を色分けすることから始めてみませんか？

資産運用は、まずご自身のお金を色分けすることが大事です

お金の色分けするときのポイント

- 目的「資産の使用目的」をご確認ください。
- 期間「運用できる期間」をご確認ください。
- 運用方針「目的やリスク許容度」をご確認ください。

ご自身の目的に合わせて、適切なサービスを選んでみましょう

<b>ためる</b>	元本割れしないもので運用したい 将来のために積み立てたい	円預金 公共債 投資信託 など
<b>ふやす</b>	リスクを抑えながら安定して運用したい 値上がり期待できるもので運用したい 老後のために準備したい	外貨預金 保険商品 投資信託 金融商品仲介 など
<b>そなえる</b>	病気・ケガや介護に備えておきたい	保険商品
<b>のこす</b>	万が一のことに備えておきたい 大切な家族に資産をわたしたい	保険商品 遺言代行信託 遺言信託 など

リスクの低い～高い順に並び、運用期間、元本とリスクが異なります。  
上記の割合は、当行が独自の視点から算出したものであり、お客様の運用状況などによって異なります。

### <第四北越>がご案内できる商品・サービス一覧

	円預金	投資信託	外貨預金	保険商品		公共債
				円貨	外貨	
<b>ニーズ</b>	とにかく元本割れしないもので運用したい	専門家が考えた運用方針やポートフォリオの中から気に入ったものを選んで運用したい コツコツ積み立てて大きく資産増やしたい	海外の魅力ある金利で運用したい	保障機能を持たながらコツコツ積み立てていきたい まとまった資金で保障期間やさまざまな仕組みを活用したい ライフプランに応じた必要な保障を準備したい		元本の確実性が高く、預金よりも高い利率で運用したい
<b>特徴</b>	・元本保証(1,000万円とその利息まで) ・使いたい時にいつでも引き出し可能 ・定期的な利息支払い ・金利が高い ・自動積み立ても可能	・専門家に運用を任せられる ・数千円程度の少額から投資可能 ・コツコツ積み立て投資もできる ・幅広い投資対象から自分の好みに合ったものを選択可能	・海外の比較的高い金利を享受できる ・米ドルやユーロ等の主要通貨から選べる ・相場によって為替変動がある	・「万が一にそなえる」「家財のこす」等、「ふやす」以外の目的に合わせて選べやすい ・保障等の機能を有するため相対的に費用が高い(単独な運用が目的であれば、実質的に投資対象が特定の信託商品にリターンで買戻りする) ・商品によっては内債やリスクが軽減 ・保障等を運用に活用できる ・年金のため外債コースと比較して「ふやす」のリスクは少なくなる ・為替変動や海外の金利の影響を受ける		・円貨預金と比較して高い利回りが期待できる ・国や地方公共団体が発行するものは安全性や信用力が比較的高い ・満期時には原価や償還される ・比較的分かりやすい商品性
<b>安全性</b>	○	△	△	△～○	△	○
<b>収益性</b>	×	△～○ ※ワイドにより異なる	○	△～○	△	△
<b>リスク</b>	・信用リスク	・信用リスク ・為替変動リスク ・金利変動リスク ・価格変動リスク	・信用リスク ・為替変動リスク	・信用リスク ・金利変動リスク ・為替変動リスク	・信用リスク ・金利変動リスク ・為替変動リスク	・信用リスク ・金利変動リスク ・為替変動リスク
<b>その他</b>	-	お取扱い制度を活用することにより運用額を詳細に設定することができます	外国(子国)は運用申請が必要ですが、為替変動(保額)は申告が必要です	[生命保険料控除]・[一般生命保険]・[介護保険控除]・[個人年金保険の3種類]や「生命保険料控除」・[500万円×相続人の数]などの控除額が適用されます		銘柄によっては商品(債券)がない場合もあります

※上記は各商品の概略的な内容を示したもので、詳細は個別商品により異なります。各商品の取扱要領等にてご確認ください。

#### 第四北越証券

第四北越銀行では、第四北越証券のご紹介も可能です。

#### お取扱いのイメージ

#### 金融商品仲介業務について

第四北越銀行と第四北越証券が連携して幅広い金融商品のご案内を行うことで、お客さまの多様な資産運用ニーズにお応えするとともに、より充実した総合金融サービスをご提供いたします。

#### 【金融商品仲介の仕組み】

## お客様のライフプラン・資産状況等を考慮したサービスの提供

### ベストプロポーザルシートの活用

- 当行では、お客様への金融商品・サービスのご提案にあたり、お客様お一人おひとりに合わせたオーダーメイドの提案が重要であると考えています。
- そのため、お客様への提案前に投資経験や金融知識、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「ベストプロポーザルシート」を活用し、お客様の家族構成や資産背景を把握しています。
- これにより、お客様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、お客様と共有し、情報提供やお客様にふさわしい商品・サービスの提供を通じて、解決に向けたコンサルティングを実践しております。

### ライフプランシミュレーションの導入

- お客様の現在の資産、収入状況、ご家族等の情報に基づき、お客様の生涯を通じた資産設計ができるシミュレーションツール「ライフプランシミュレーション」を導入しました。
- 将来のイベントに必要な資金の確保に向けた資産形成の支援や、ライフプランに即した運用方法の検証・見直しなどを通じて、お客様一人ひとりの将来の目標の実現に向けたコンサルティングに取り組んでいます。

<ベストプロポーザルシート>

The Best Proposal Sheet tool displays a family tree diagram on the left, identifying family members and their relationships. The main area is divided into sections for asset status, tax analysis, and recommendations. A table lists assets such as '純資産' (Net Assets) at 5,100万円 and '基礎控除' (Basic Exemption) at 4,800万円. It also shows '課税資産総額' (Taxable Asset Total) at 700万円. Recommendations include '遺産分割対策' (Estate Division Strategy), '納税資金対策' (Tax Payment Strategy), and '相続税の軽減対策' (Estate Tax Reduction Strategy).

<ライフプランシミュレーション>

The Life Plan Simulation tool provides a comprehensive overview of a client's financial future. It features a 'ライフプランサマリー' (Life Plan Summary) section with a '資産推移グラフ' (Asset Trend Graph) showing income and expenses over time. Key metrics include '現在の貯蓄額 1,200万円' (Current Savings: 12 million yen) and '今後の使いみちによって、お金を分けていきましょう' (Let's divide money based on future needs). A pie chart shows the distribution of funds: 16.7% for living expenses, 12.5% for retirement, 25.9% for future needs, and 45.8% for current needs. The tool also displays '将来の収入合計 4億8,955万円' (Total Future Income: 489.55 million yen) and '将来の支出合計 3億3,398万円' (Total Future Expenses: 333.98 million yen), resulting in a surplus of 1億5,557万円 (155.57 million yen).

## 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。

### 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。

### ご家族の同席

ご家族の方と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ています。  
※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

### 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。

### 丁寧なアフターフォロー

原則面談にて、より丁寧な説明を行うとともに、お客様のご健康状態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。※アフターフォローはご年齢を問わず行っています。

## ＜保険商品をご検討のお客様へのご案内チラシ＞

### 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、納得していただくうえでご契約いただけます。

#### ＜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（勤務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。

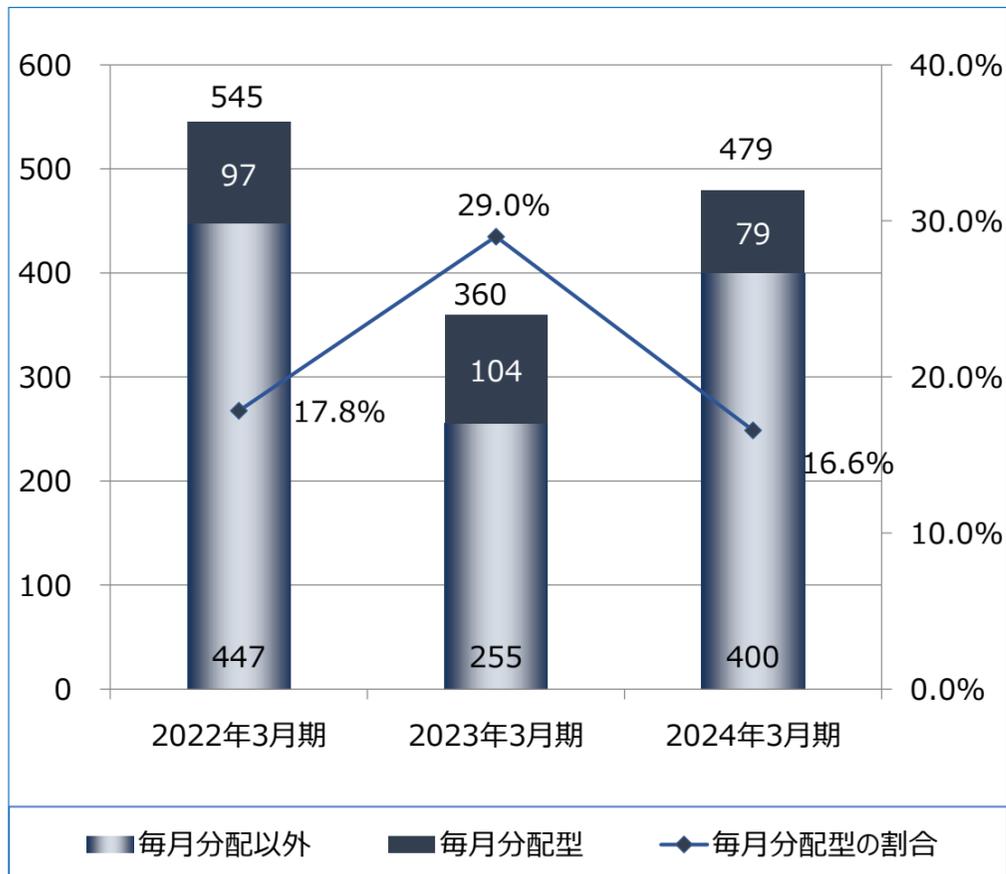
## アフターフォローの取り組み

- 当行では、主に投資信託や保険商品をご契約のお客様を中心に、定期的に面談や電話にてアフターフォローを実施しています。
- また、定期的なアフターフォローに加え、相場や市場動向の急激な変動時には、すみやかに適時適切なフォローを実施しています。
- アフターフォローの実施にあたっては、「アフターフォローマニュアル」に基づき、損益状況等の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、ご意向の変化など長期的な視点にも配慮した対応を行っています。
- アフターフォローの実施状況は定期的に行内へ周知するとともに、本部による検証を行っています。

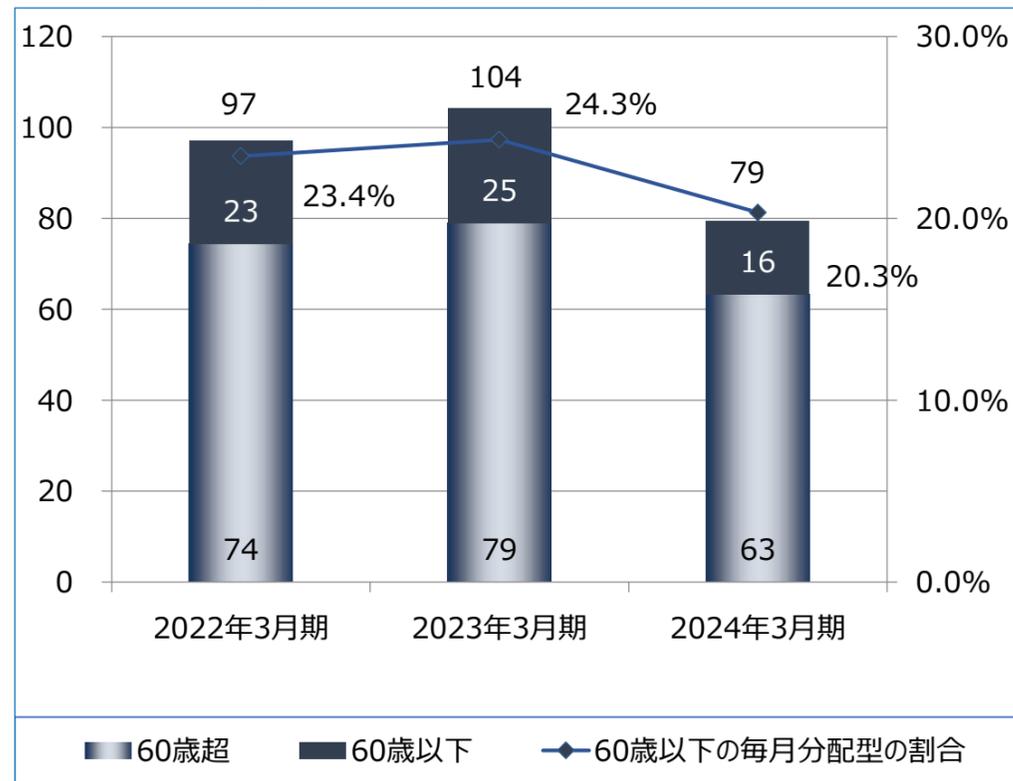
## 毎月分配型投資信託について

- 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。
- 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。
- 新NISA制度においても毎月分配型投資信託は対象外となっていることから、2024年3月期の毎月分配型投資信託の販売割合、販売額は低下しています。
- 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。

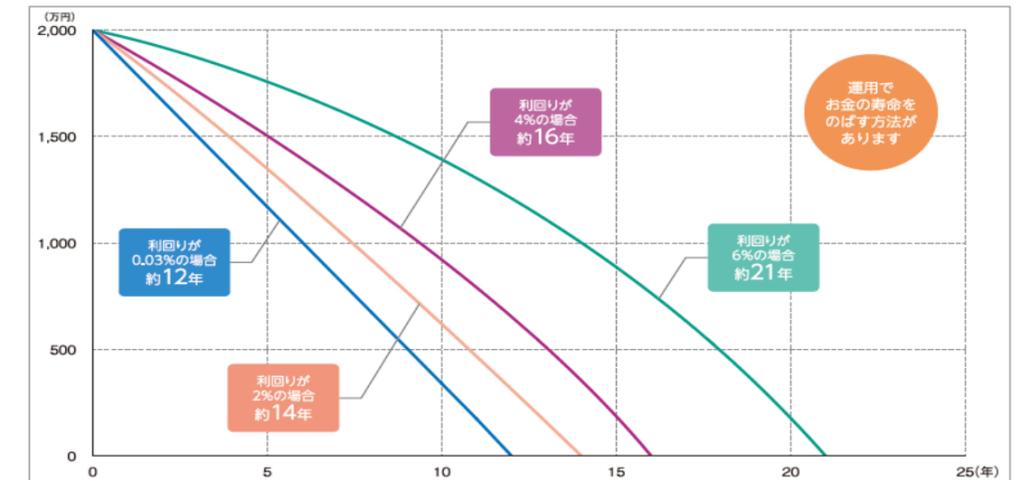
K P I ⑩ 毎月分配型投資信託の販売割合／販売額 (個人) (単位：億円)



<参考> 毎月分配型投資信託のうち 60歳以下のお客さまの割合／販売額



<参考> お金の寿命



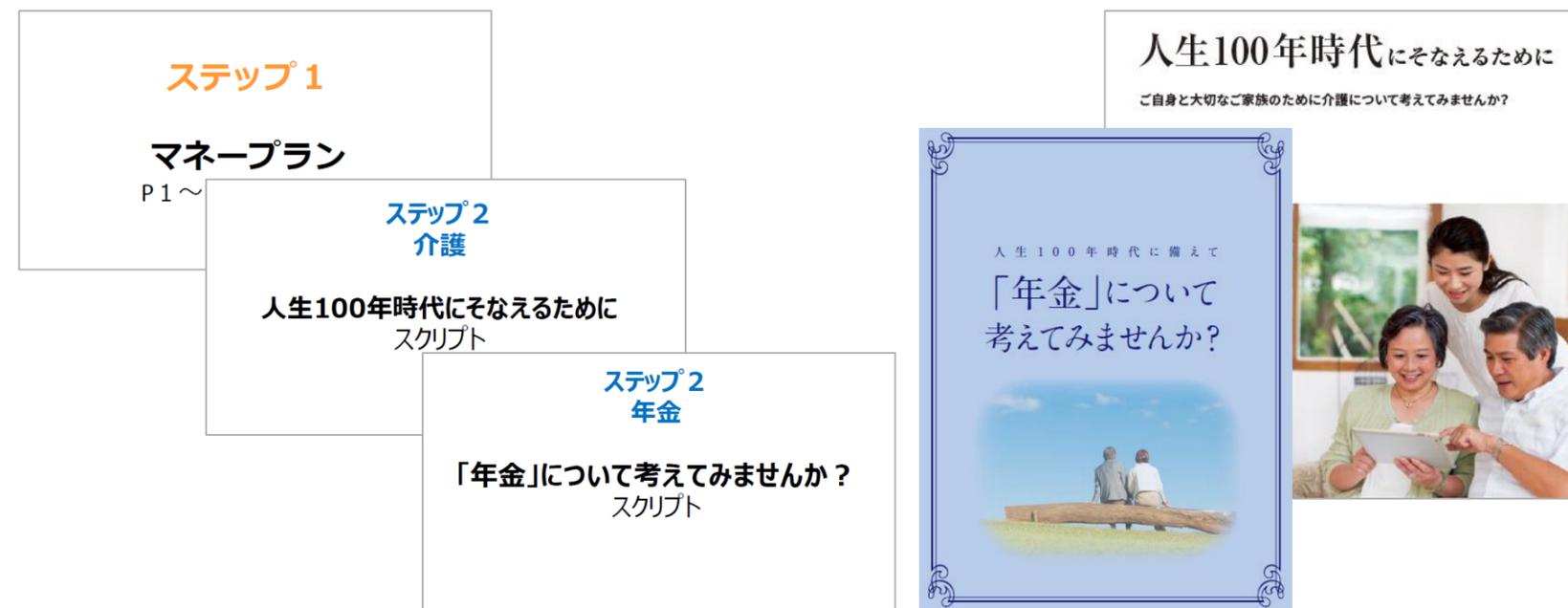
- 夫婦 2 人のゆとりある生活に必要な金額を試算すると、公的年金の支給を除いて毎月14万円程度不足します。
- 元金2,000万円を運用する一方で、毎月14万円ずつ取り崩した場合、資産を運用しないと12年弱ほどでなくなってしまうますが、運用することでお金の寿命を延ばすことができます。

【出所：第四北越銀行「マネープラン」】

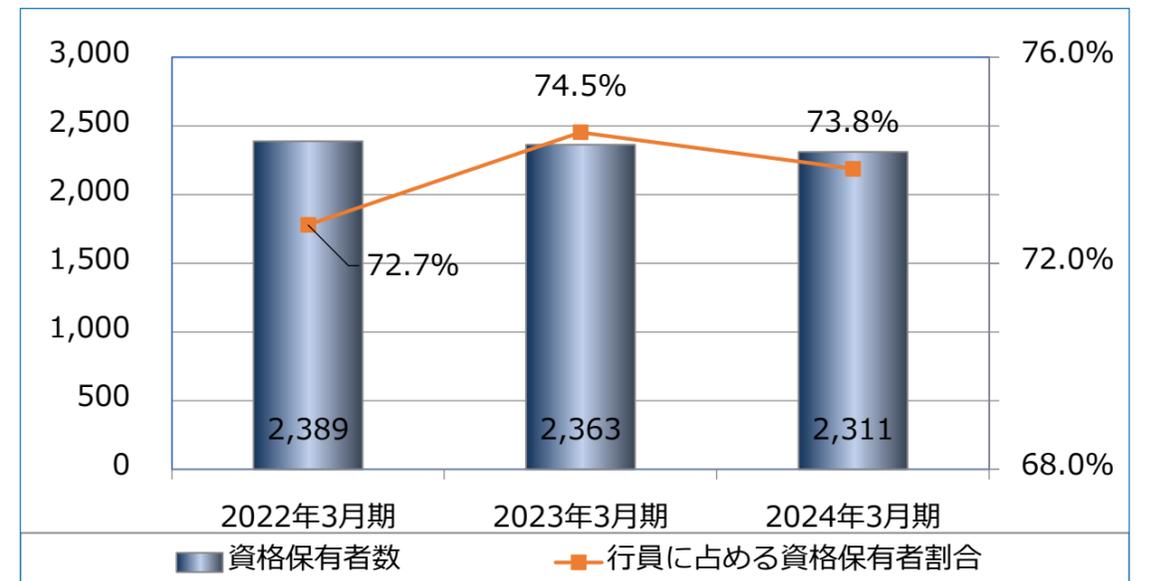
## 人財育成

- 当行では、行内外の研修の充実や、資格取得の促進を通じて、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できる専門性の高い人財の育成に努めています。
- 2023年度は研修体系を刷新し、「相続・贈与」「介護」「年金」「運用」といったお客さまのニーズごとの研修を実施しています。研修では、お客さま本位の業務運営に関する基本方針・アクションプランの徹底に加え、お客さまのライフプランに応じた比較提案やロールプレイング等を通じて、行員の提案能力の向上を図っています。
- また、行員の提案スキル・能力を「ゴールド」「シルバー」「ブロンズ」に区分けして可視化し、スキルランクに応じた育成体制により、お客さまへのコンサルティングに必要な能力の醸成に取り組んでいます。
- スキルランクに関わらず、全ての行員がお客さまのニーズやライフサイクルに応じた均一な品質のコンサルティング提案を実践するため、2023年度に「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。
- 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資格取得を継続して行っています。

### <コンサルティングスキル標準化ツール>



### KPI ⑪ FP1級・2級資格保有者数 (単位: 人)



## お客さま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さま満足度のアンケート調査を継続的に行い、アンケート結果を従業員教育や商品・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。
- 2023年度は、人財育成施策として新たに「コンサルティングプロセス標準化ツール」を制定し、初任者を含めた全員が均一で高品質なコンサルティング提案を実施する体制を整備しました。
- その結果、2023年度の調査結果では、全ての項目で前回比向上しております。

### ＜お客さま満足度調査結果＞

アンケート項目	2022年度	2023年度	前回比
1. 専門的知識の豊富さ	4.47	4.63	+ 0.16
2. ご要望の理解度	4.41	4.61	+ 0.20
3. ニーズにあった提案	4.47	4.64	+ 0.17
4. 信頼感	4.59	4.72	+ 0.13
5. 意思疎通（商品選定までの対話の充実度）	4.54	4.69	+ 0.15
6. 分かり易い説明（商品内容・投信等の場合元本割れリスク）	4.49	4.64	+ 0.15
7. 商品に関する手数料・費用等の説明	4.45	4.59	+ 0.14

### 【2023年度調査概要】

- 調査期間：2023年10月3日～2023年11月30日
- アンケートの対象となるお客さま：上記期間に対面で投資信託または保険をご契約いただいたお客さま
- 回答数：1,913名（回答率60.7%）
- 回答方式：ご契約いただいたお客さまに「アンケートご協力のお願い」を手交し、インターネットでご回答いただく。
- 評価方法：5段階評価（5点満点）

### ＜お客さま満足度アンケートご依頼文書＞

アンケートご協力のお願い

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、お客さまの声を「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、大変お手数でございますが、アンケートにご協力いただき、2023年12月10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（QRコードを読み取る端末をお持ちでない場合は、以下に記載のURLをパソコン等のブラウザに入力してご回答ください）。
- アンケートは3問9項目です（回答に要する時間：約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、お客さまのお名前、ご住所等、個人情報の記入は不要です。

URL <https://dhbk.form.kintoneapp.com/public/fd>

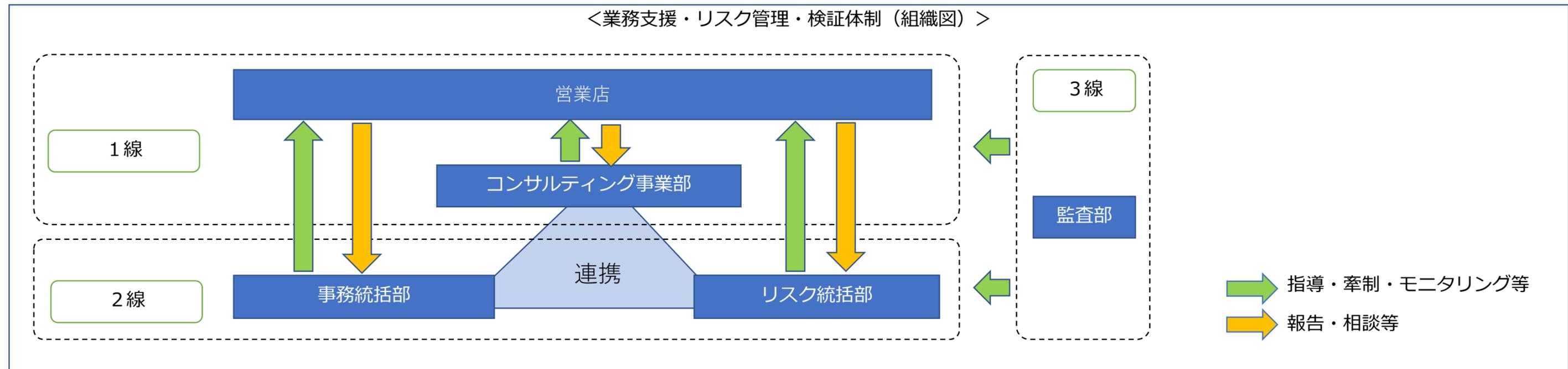
整理番号

### 実施する施策の周知および業務支援・検証体制の整備

- 当行では、在宅動画セミナーや金融リテラシーセミナーの実施、「ベストプロポータルシート」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おります。

#### <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線の各部署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、検証結果は経営に報告しています。
- 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

- 投資信託は、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>

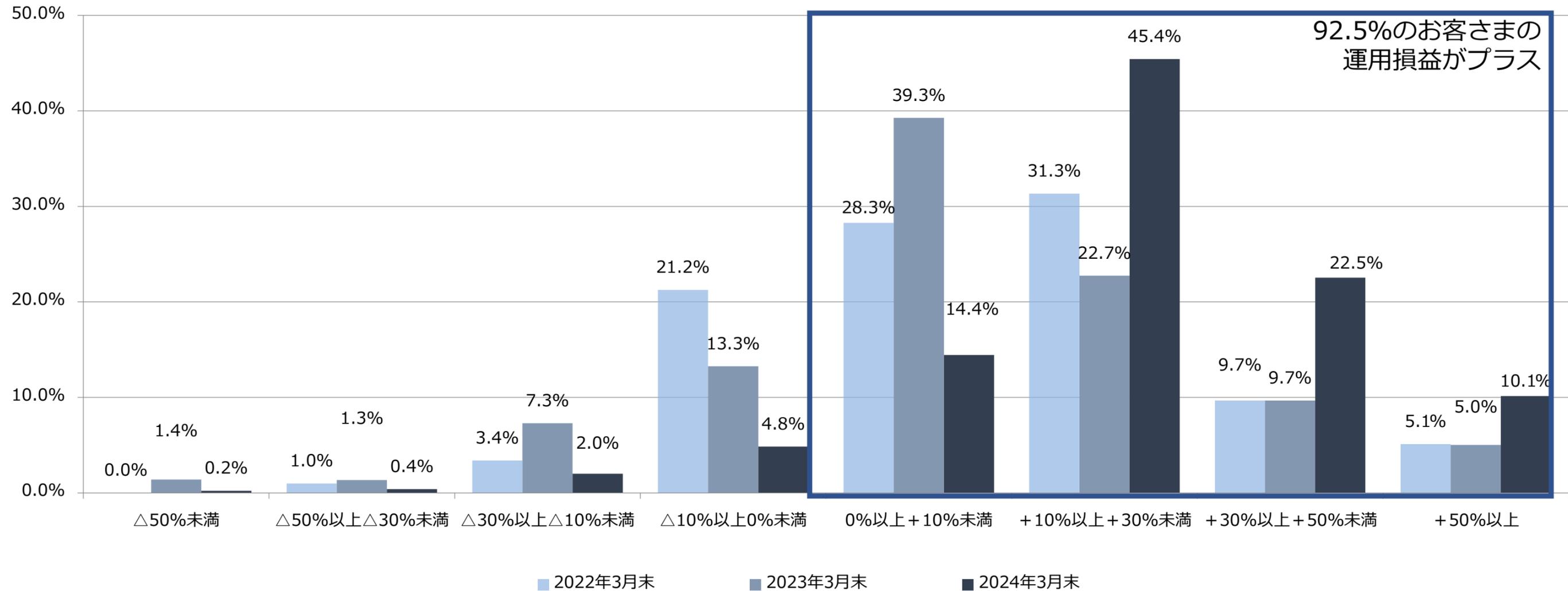
- 「共通KPI」は、例えば「①運用損益別顧客比率」のみではなく、「②投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン」および「③投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン」と併せることで、コストやリスクに見合ったリターンであるかを見るなど、複数の指標で金融機関の業務運営を見ていくことが重要です。
- また、安定的にリターンを提供できているかを測るためには、これらの指標を一時点のみではなく、時系列で見ることにも重要です。

### 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。

共通KPI① 投資信託の運用損益別顧客比率

- 2024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、相場変動の影響等により上昇し、92.5%（前回比+15.8P）となりました。



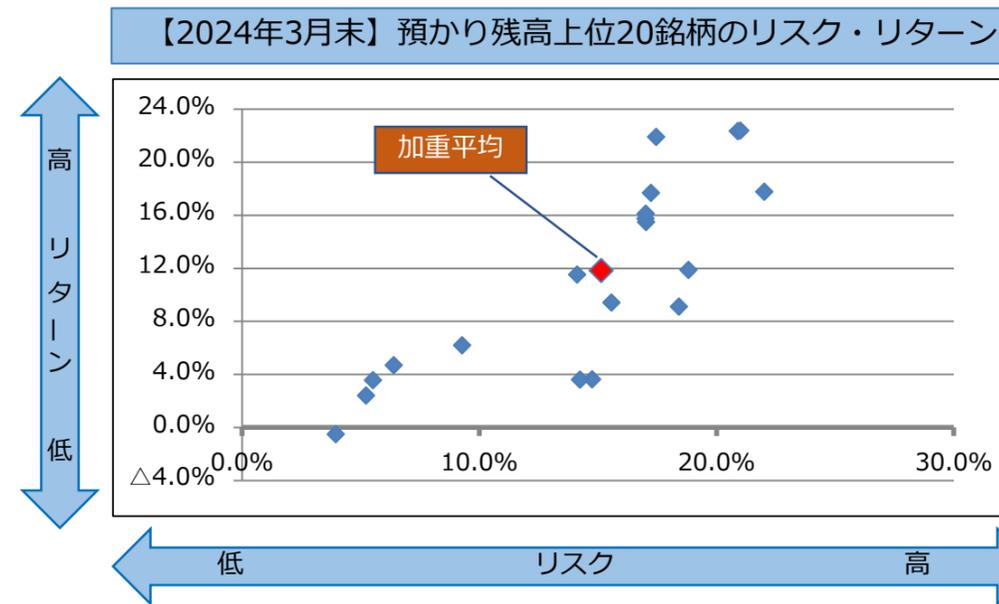
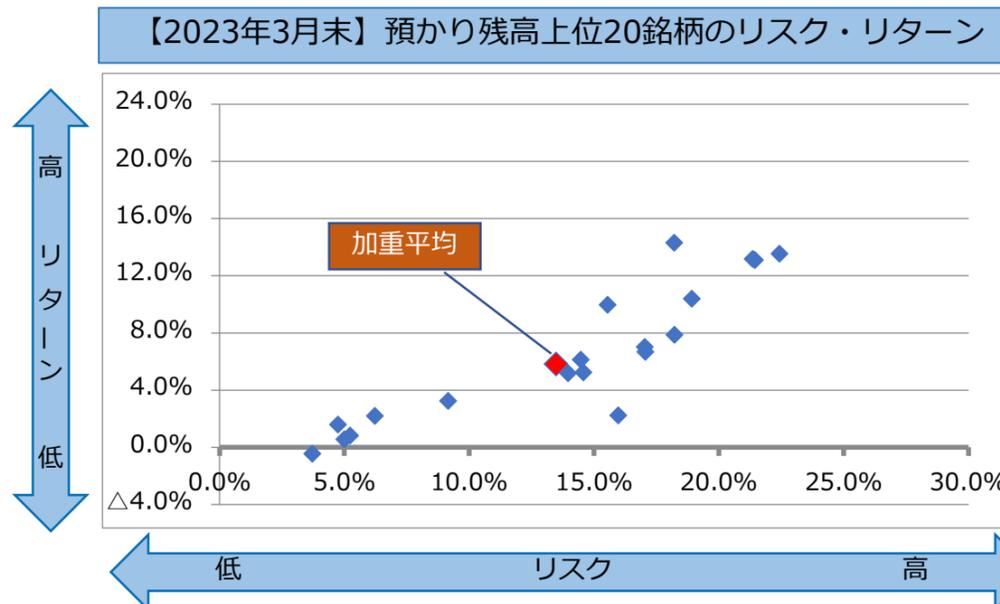
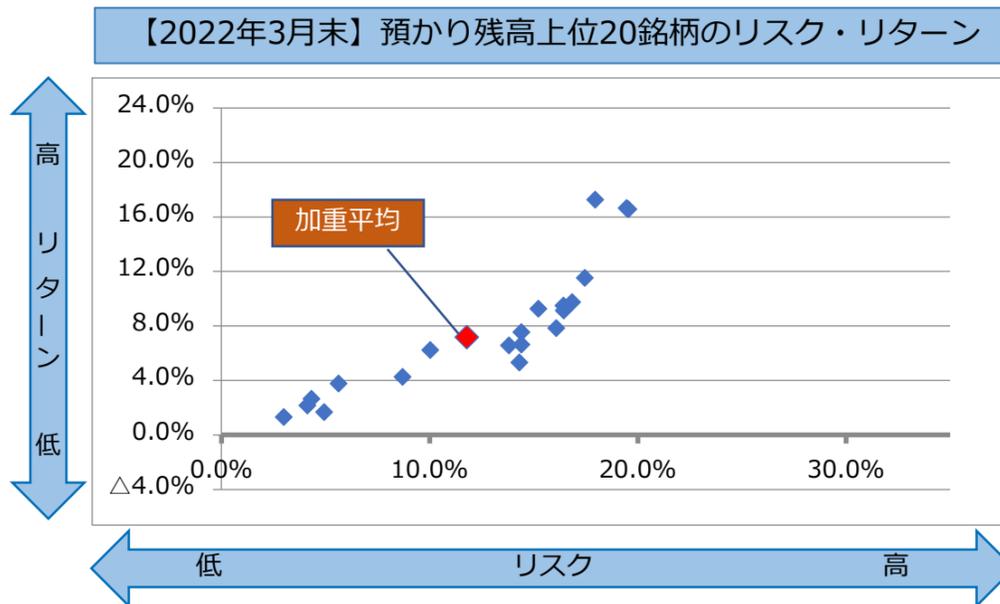
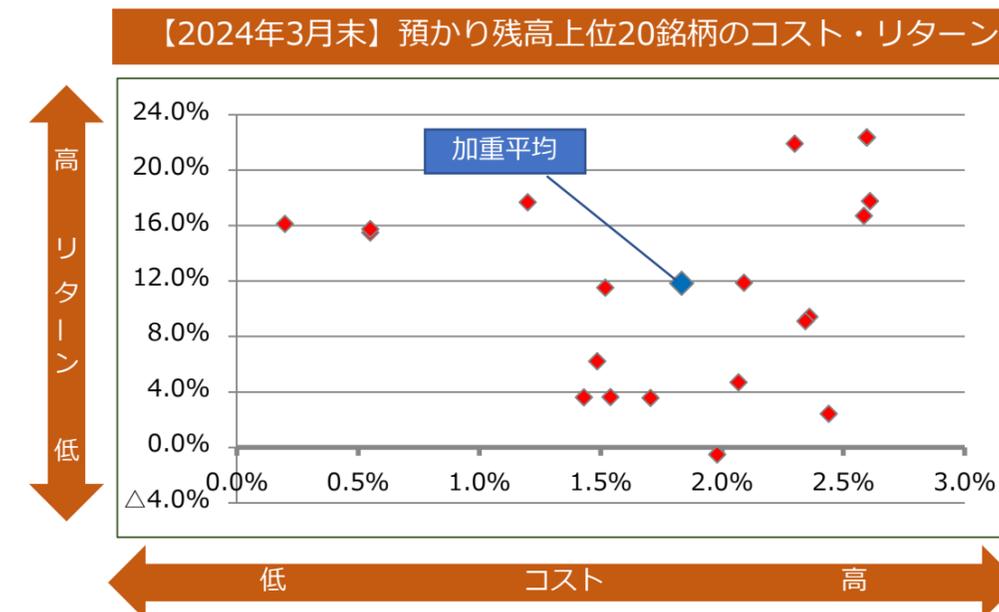
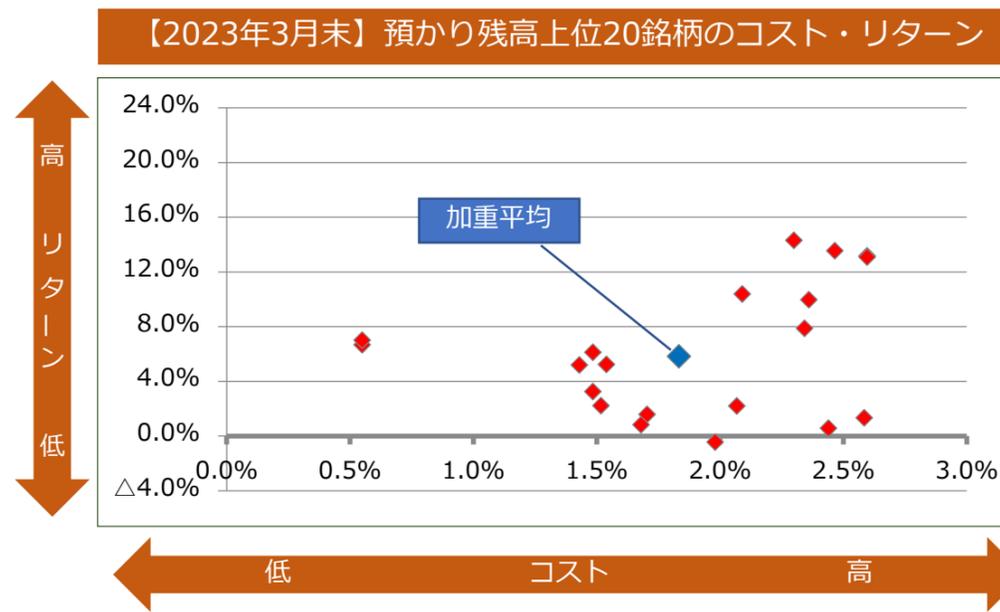
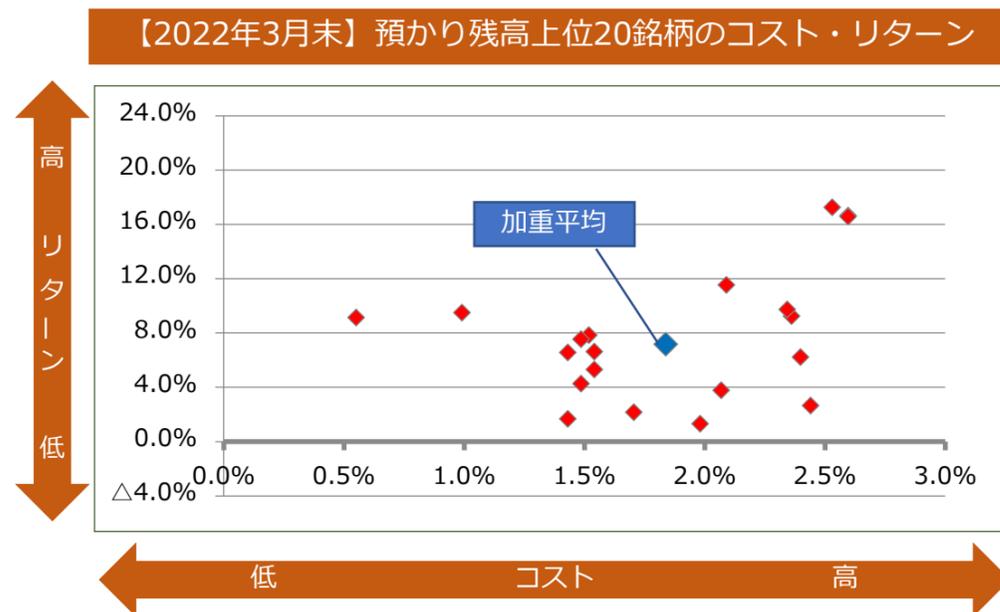
- ✓ 基準日時点で投資信託を保有している個人のお客さまを対象とし、投資信託のトータルリターンを基準日時点の評価額で除して算出（確定拠出年金で買い付けた投資信託を除く）。
- ✓ 上記数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用損益をお約束するものではありません。

<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銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン

- ✓ 対象銘柄は各年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。

	平均コスト	平均リスク	平均リターン
2024年3月	1.8%	15.1%	11.8%
2023年3月	1.8%	13.5%	5.8%
2022年3月	1.8%	11.8%	7.2%



# <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）

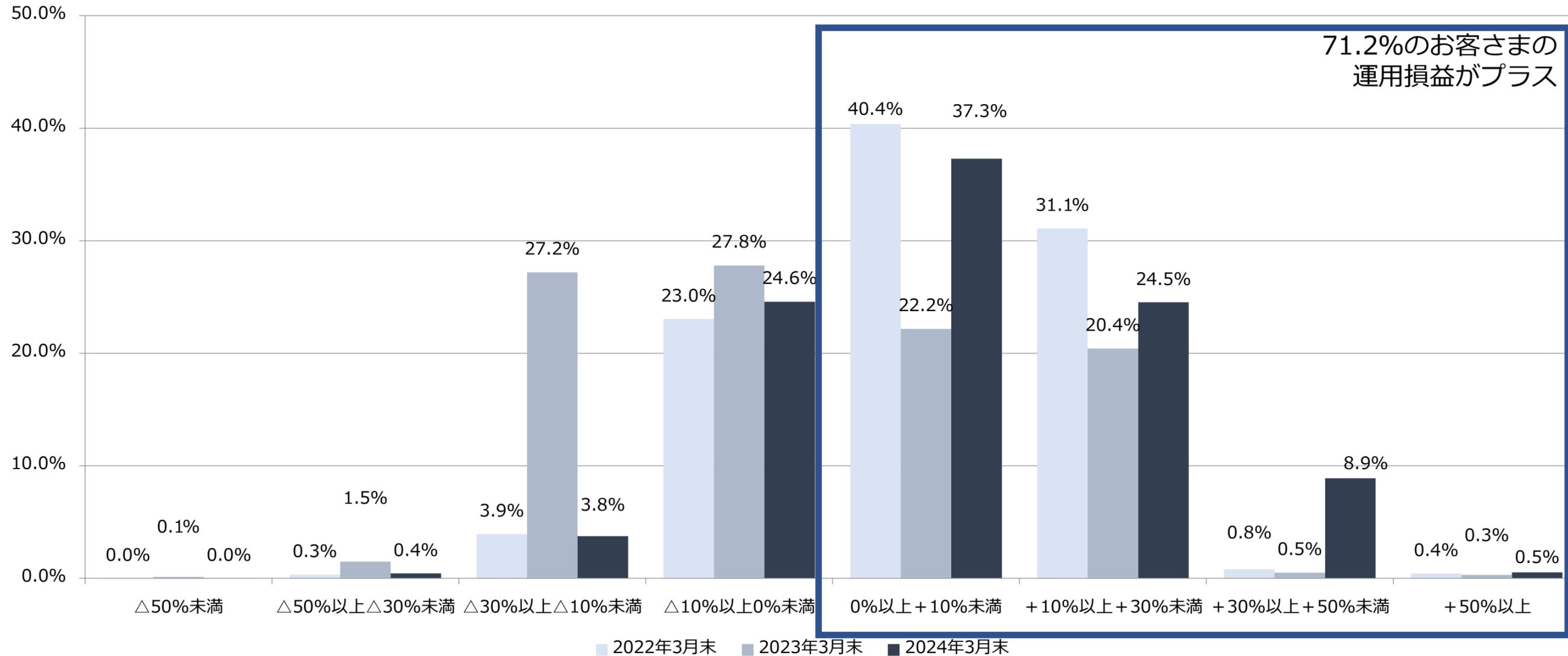
## 共通KPI②-2 投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン

2022年3月末					2023年3月末					2024年3月末				
	ファンド名	コスト	リスク	リターン		ファンド名	コスト	リスク	リターン		ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	投資のソムリエ	2.0%	3.0%	1.3%	1	投資のソムリエ	2.0%	3.7%	△0.4%	1	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%	20.9%	22.4%
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%	15.2%	9.3%	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%	15.5%	10.0%	2	日経225ノーロードオープン	0.6%	17.0%	15.5%
3	財産3分法ファンド（毎月分配型）	1.5%	8.7%	4.3%	3	財産3分法ファンド（毎月分配型）	1.5%	9.2%	3.3%	3	財産3分法ファンド（毎月分配型）	1.5%	9.3%	6.2%
4	日経225ノーロードオープン	0.6%	16.4%	9.1%	4	日経225ノーロードオープン	0.6%	17.1%	6.7%	4	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%	15.6%	9.4%
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%	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%	5	投資のソムリエ	2.0%	4.0%	△0.5%
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%	6	ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド(毎月分配型) <ノアリザープ>	2.1%	6.2%	2.2%	6	ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド（毎月分配型） <ノアリザープ>	2.1%	6.4%	4.7%
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%	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%	7	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1年決算型）	2.6%	21.0%	22.4%
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%	8	ひふみプラス	1.5%	16.0%	2.2%	8	フィデリティ・米国優良株・ファンド	2.3%	17.5%	21.9%
9	ひふみプラス	1.5%	16.1%	7.8%	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>	2.4%	5.0%	0.6%	9	ひふみプラス	1.5%	14.1%	11.5%
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%	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%	10	フィデリティ・USリート・ファンドB	2.1%	18.8%	11.9%
11	新光US-REITオープン<ゼウス>	2.3%	16.8%	9.7%	11	J-REIT・リサーチ・オープン（毎月決算型）	1.5%	14.6%	5.3%	11	MHAM株式インデックスファンド225	0.6%	17.0%	15.8%
12	MHAM株式インデックスファンド225	1.0%	16.4%	9.5%	12	新光US-REITオープン	2.3%	18.2%	7.9%	12	イーストスプリング・インド株式オープン	2.6%	22.0%	17.8%
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%	13	MHAM株式インデックスファンド225	0.6%	17.0%	7.0%	13	J-REIT・リサーチ・オープン（毎月決算型）	1.5%	14.8%	3.6%
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%	14	フィデリティ・米国優良株・ファンド	2.3%	18.2%	14.3%	14	新光US-REITオープン（毎月分配型）	2.3%	18.4%	9.1%
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%	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%	15	明治安田J-REIT戦略ファンド（毎月分配型） <リート王>	1.4%	14.3%	3.6%
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%	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%	16	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%	5.2%	2.4%
17	J-REIT・リサーチ・オープン（毎月決算型）	1.5%	14.4%	6.6%	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%	17	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%	35.9%	16.7%
18	MHAMJ-REITアクティブオープン <物件満彩>	1.5%	14.3%	5.3%	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%	18	SMTAMダウ・ジョーンズ インデックスファンド	1.2%	17.2%	17.7%
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%	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%	19	グローバル・ソブリン・オープン	1.7%	5.5%	3.6%
20	フィデリティ・USハイ・イールド・ファンド	2.4%	10.0%	6.2%	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%	20	（積）つみたて日本株式（日経平均）	0.2%	17.0%	16.1%
	合計（平均）	1.8%	11.8%	7.2%		合計（平均）	1.8%	13.5%	5.8%		合計（平均）	1.8%	15.1%	11.8%

<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KPI③ 外貨建保険の運用評価別顧客比率

- 2024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、相場変動の影響等により上昇し、71.2%（前回比+27.8P）となりました。



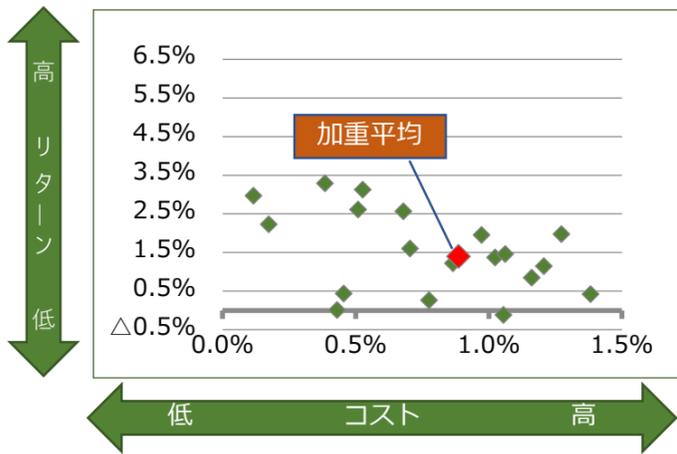
<運用評価の算出方法>

- ✓ 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（6）

共通KPI④ 外貨建保険の残高上位20銘柄のコスト・リターン

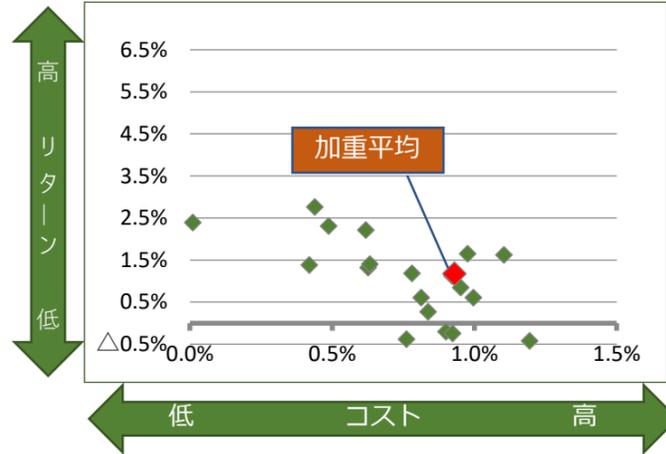
【2022年3月末】保険銘柄別コスト・リターン



<2022年3月末 外貨建保険残高上位20銘柄>

	銘柄名	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、つなが	0.8%	0.3%
13	プレミアジャンプ	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	プレミアジャンプ2・年金（外貨建）	1.3%	2.0%
18	プレミアジャンプ・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%

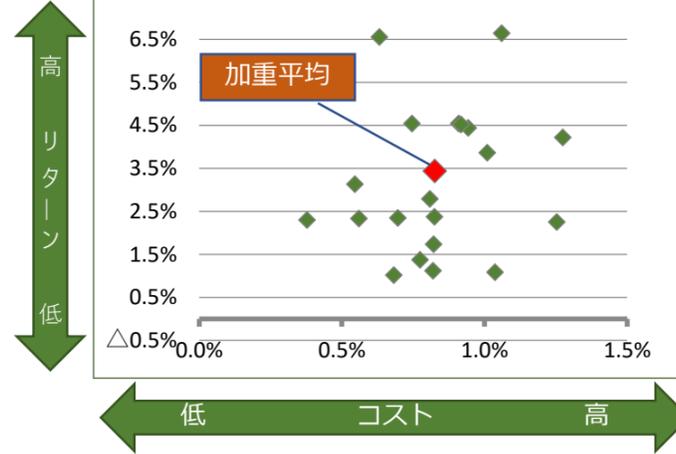
【2023年3月末】保険銘柄別コスト・リターン



<2023年3月末 外貨建保険残高上位20銘柄>

	銘柄名	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P G 3	0.8%	0.6%
3	しあわせ、ずっと	0.9%	1.2%
4	サニーガーデンE X	0.9%	1.1%
5	やさしさ、つなが	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G O L D	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P G 2	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P G	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%

【2024年3月末】保険銘柄別コスト・リターン



<2024年3月末 外貨建保険残高上位20銘柄>

	銘柄名	コスト	リターン
1	サニーガーデンE X	0.9%	4.4%
2	ライフロング・セレクトP G 3	0.7%	2.3%
3	やさしさ、つなが	0.7%	1.0%
4	ロングドリームG O L D 2	1.1%	6.6%
5	しあわせ、ずっと	0.8%	1.7%
6	ふるはーとJロードグローバル	0.7%	4.5%
7	プレミアプレゼント	0.9%	4.5%
8	生涯プレミアムワールド4	0.8%	1.1%
9	夢のプレゼント	0.6%	6.5%
10	たのしみ、ずっと	0.8%	2.4%
11	サニーガーデン	0.6%	2.3%
12	やさしさ、つなが	0.8%	2.8%
13	ロングドリームG O L D	0.8%	1.4%
14	プレミアカレンシー・プラス2	0.9%	4.5%
15	ライフロング・セレクトP G 2	0.5%	3.1%
16	外貨建エブリバディプラス	1.0%	3.9%
17	えがお、ひろがる	1.0%	1.1%
18	三大陸	0.4%	2.3%
19	あしたの、よろこび	1.3%	4.2%
20	ビーウィズユー プラス	1.3%	2.3%
	合計（平均）	0.8%	3.4%

	平均コスト	平均リターン
2024年3月	0.8%	3.4%
2023年3月	0.9%	1.2%
2022年3月	0.9%	1.4%

- 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、コスト・リターン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。

- ✓ 対象銘柄は各年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）。

