
「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2024年度の実行状況・成果指標（K P I）

2025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ステージに応じて、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。

第四北越フィナンシャルグループ「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」および「アクションプラン」

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・サービスの組成者が特定・公表する金融商品の特性等や販売対象として想定しているお客さま属性を十分に理解した上で、重要情報シート等を活用してお客さまと当該商品特性等を共有し、お客さま毎の投資目的やリスク許容度等を踏まえたお客さまにふさわしい商品・サービスの提供を行います。
- 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・ニーズなどに応じたご提案が適当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。
- 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。
- お客さまの最善の利益の実現に適った商品・サービスを確保するための体制の整備に向けて、商品の組成会社と相互に情報連携を行い※、定期的な検証を通じて商品ラインアップの品質向上に取り組んでまいります。※組成会社へ、商品を購入されたお客さまの傾向・特徴やご意見等、商品組成に参考となるような情報を提供するとともに、商品組成のプロセス等を把握して商品採択の参考とするといった取組

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・公共債）
 - ・ 資産を「つくる・育てる・守る」世代のお客さまへ P9～ P11
 - 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
 - KPI④ 預かり資産残高（時価）
 - ・ 資産を「活用する」「のこす・引き継ぐ」世代のお客さまへ P12～P13
 - 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り組み P14～P15
 - KPI⑥ 在宅動画セミナー実施回数
 - ・ 商品の選定・ラインアップ P16
 - 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 P17
 - ・ 利益相反の適切な管理に向けた取り組み
 - 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 P18
 - ・ 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 P19
 - ・ 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 P20
 - ・ 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 P21

- ◆ 基本方針 6. お客さまにふさわしいサービスの提供 P22
 - ・ 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 P23
 - ・ リスク許容度に応じた「ポートフォリオ運用型提案」 P24
 - ・ 高齢のお客さまへの対応 P25
 - ・ 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 P26
 - 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 P27
 - ・ 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 P28
 - ・ 実施する施策の周知及び業務支援・検証体制の整備 P29

<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 P30
- ・ 共通KPI① 投資信託の運用損益別顧客比率 P31
- ・ 共通KPI② 投資信託の預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン／リスク・リターン P32～ P33
- ・ 共通KPI③ 外貨建保険の運用評価別顧客比率 P34
- ・ 共通KPI④ 外貨建保険の残高上位20銘柄のコスト・リターン P35

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。	基本方針2 お客さまの最善の利益の追求	P8～P16 P27～P29
（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		基本方針2 お客さまの最善の利益の追求	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。	基本方針3 利益相反の適切な管理	P17
（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		基本方針3 利益相反の適切な管理	P17
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。	基本方針4 手数料の明確化	P18～P19
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。	基本方針5 重要な情報の分かりやすい提供	P19～P21
（注1）重要な情報に含まれる内容について		基本方針5 重要な情報の分かりやすい提供	P19
（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		基本方針5 重要な情報の分かりやすい提供	P20
（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		基本方針5 重要な情報の分かりやすい提供	P21
（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		基本方針5 重要な情報の分かりやすい提供	P19、P21
（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		基本方針5 重要な情報の分かりやすい提供	P19、P21
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。	基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供	P22～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		基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供	P19、P21 P22～P26
（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		基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供	P20
（注3）金融商品を組成する金融事業者における想定顧客の特定・公表と販売会社における想定顧客の理解・適合性判断について		基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供	P16、P19
（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		基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供	P20、P25
（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		基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供	P14～P15 P27
（注6）金融商品を組成する金融事業者との情報連携について		基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供	P16
（注7）金融商品を組成する金融業者の取組の把握と商品等の選定への活用について		基本方針6 お客さまにふさわしいサービスの提供	P16
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づけの枠組み等	P18 P27～P29
（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		基本方針7 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	P29

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。2025年6月にはプロダクトガバナンス※に関するアクションプランを追加し改訂いたしました。

※お客様の最善の利益に適った商品・サービスの提供を確保するためのガバナンス

- 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り組む、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、お客様のライフステージ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

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

変化に果敢に挑戦し
新たな価値を創造します

……………

…

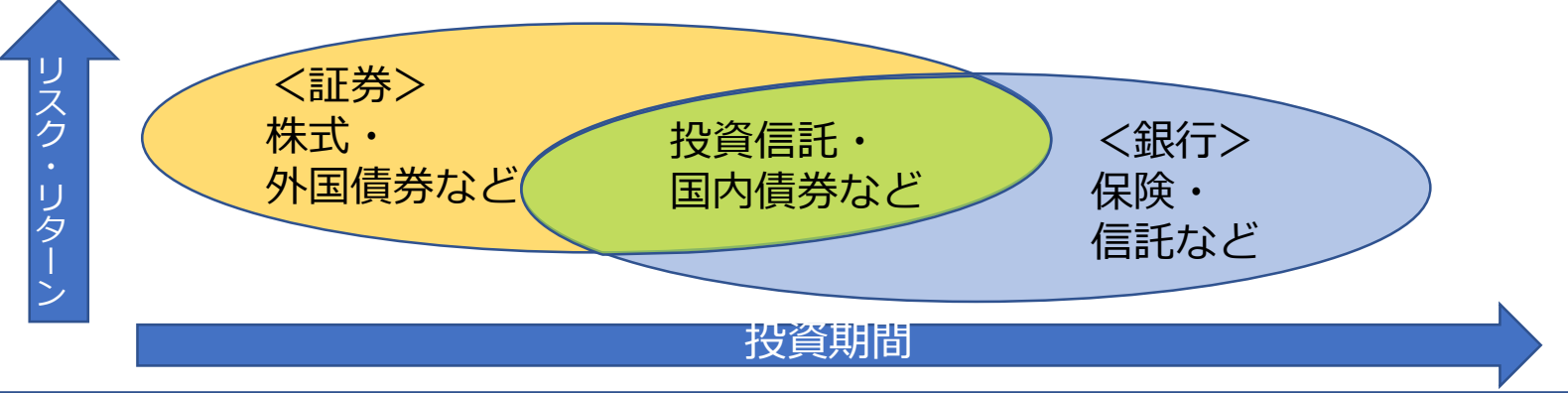
……………

行動の規範（プリンシプル）

使命（ミッション）

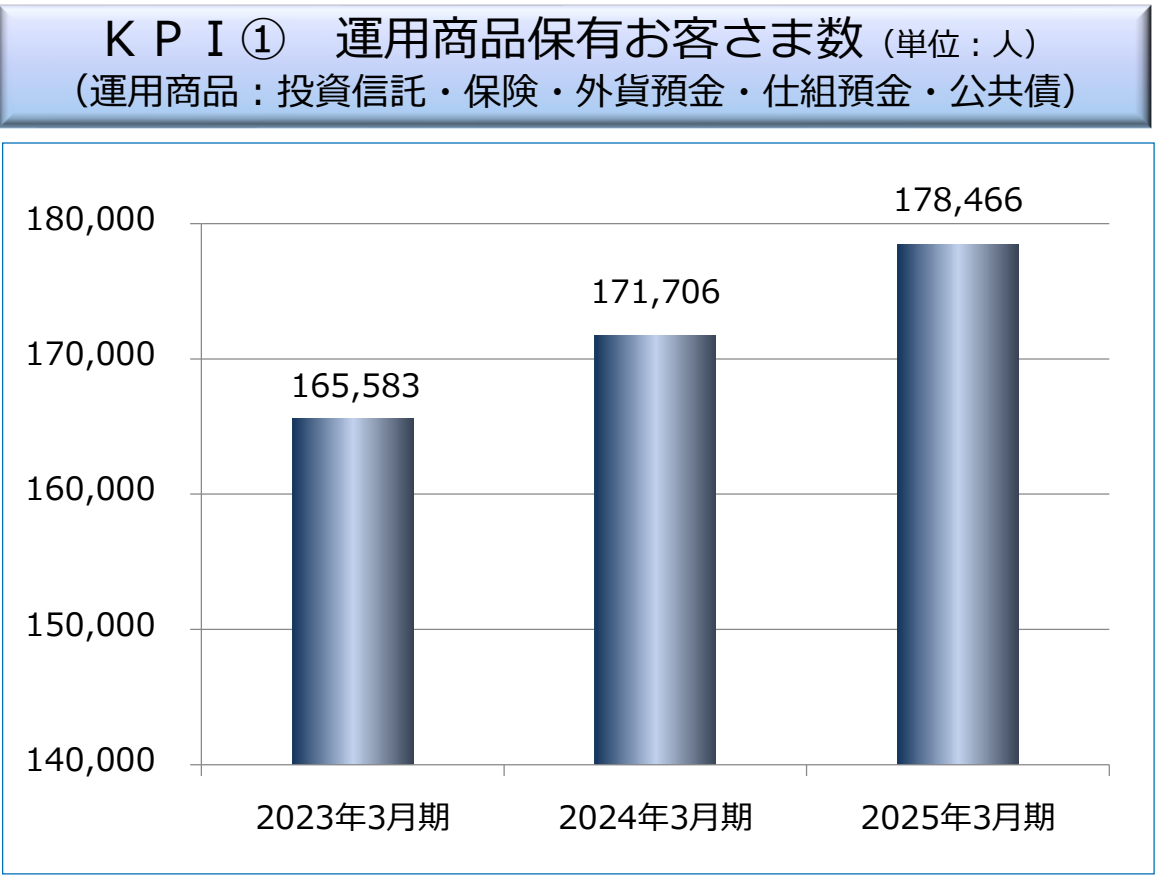
あるべき姿・方向性（ビジョン）

＜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。



【出所：第四北越銀行「マネープラン」】

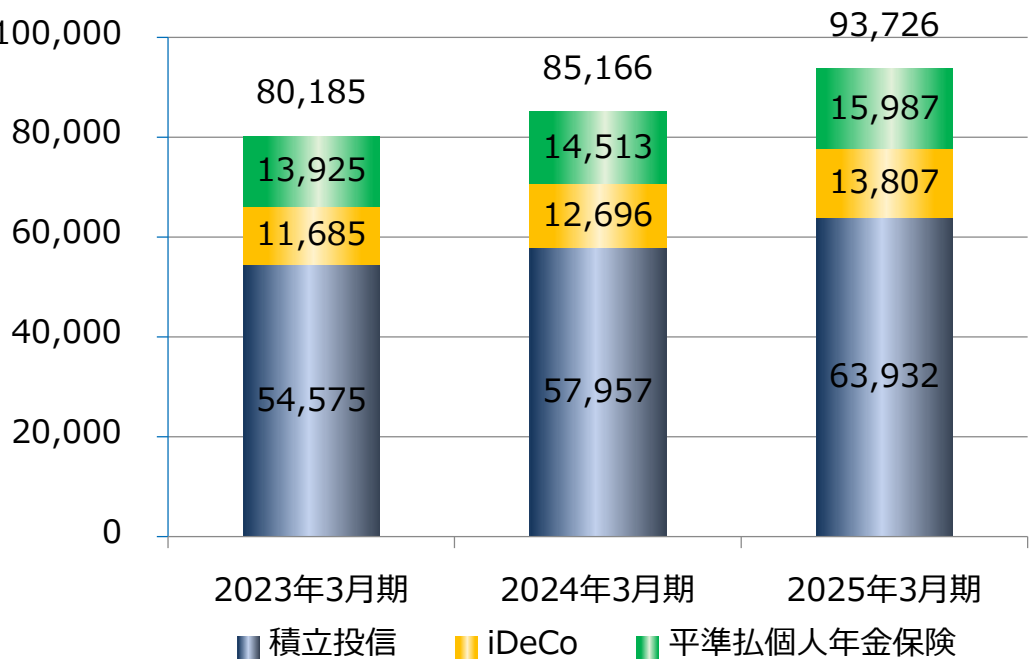
資産を「つくる・育てる・守る」世代のお客さまへ（1）



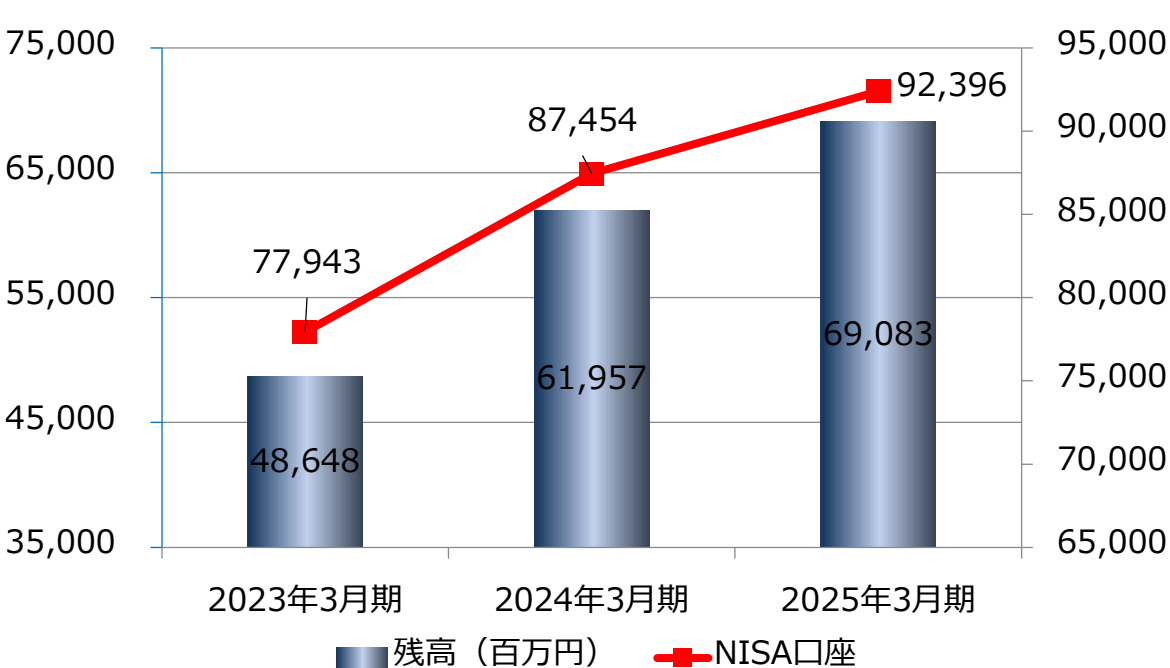
中長期的な資産形成のサポート・資産拡大に向けた取り組み

- 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P14～P15）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。
- 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、スマートフォン向けアプリ「第四北越りとりばんく」への投資信託機能（投資信託口座・NISA口座開設/購入・解約・積立）の追加やオンラインでの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（詳細はP11）。
- 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、預かり資産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P21）。

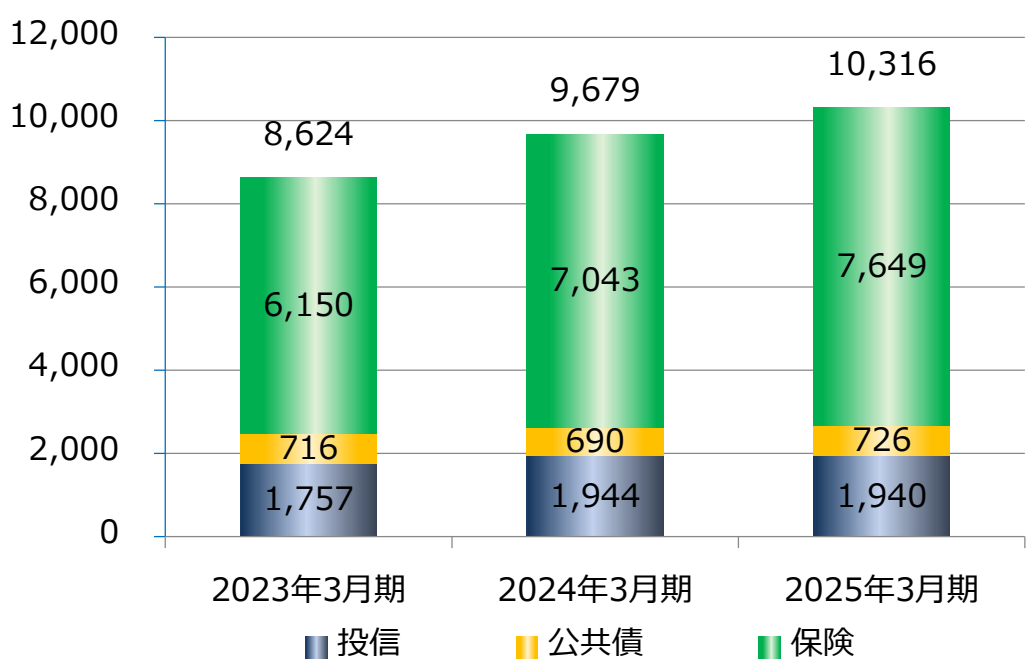
K P I ② 資産形成に資する商品をご契約のお客さま数（個人）（単位：先）



K P I ③ NISA口座数・残高（単位：先、百万円）



K P I ④ 預かり資産残高（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）



コンサルティングプラザにおける「マネープランラボ」の増設と「個人向け総合コンサルティング拠点」化

- 2025年2月、長岡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。
- マネープランラボでは、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を整備しております。
- また、マネープランラボを設置している新潟コンサルティングプラザ、長岡コンサルティングプラザ、柏崎コンサルティングプラザでは、周辺店舗の個人営業行員を集約し、地域の「個人のお客さま向け総合コンサルティング拠点」としてお客さまのライフプランに寄り添ったリテールサービスをワンストップで提供する体制といたしました。
- 個人営業体制の整備により、幅広いお客さまの多様化するニーズや個々の課題により一層お応えしてまいります。

＜マネープランラボチラシ＞



＜マネープランラボ 設置店舗＞ 【営業時間】 平日/9:00～17:00 土日/10:00～17:00 【休業日】 祝日・振替休日

↑ 至 千歳大橋

第四北越銀行 出来島支店

笹出線

DEKKY401

↓ 至 女池IC

新潟コンサルティングプラザ
〒950-0962 新潟市中央区出来島2丁目1番16号
駐車場／あり
TEL (025) **283-2577**

← 至 大手大橋

長岡商工会議所

351

アオーレ長岡

NEW

長岡コンサルティングプラザ (長岡本店営業部内)
〒940-0062 長岡市大手通2-3-10 米百俵プレイス内
駐車場／あり(米百俵プレイス北館駐車場)
TEL (0258) **33-9401**

柏崎市 市民プラザ

352

37

柏崎郵便局

柏崎市役所

柏崎駅

柏崎コンサルティングプラザ (柏崎支店内)
〒945-0055 柏崎市駅前2-3-4
駐車場／あり
TEL (0257) **47-7728**

資産を「つくる・育てる・守る」世代のお客さまへ（3）



スマートフォン向けアプリの機能拡充による利便性向上

- 2024年12月、スマートフォン向けアプリ「第四北越りとりばんく」への投資信託機能追加により、アプリでの投資信託口座・NISA口座開設および投資信託の購入・解約・積立のお手続きが完結可能となりました。
- 機能が拡充した非対面チャネルの活用を通じてお客さまの資産形成をサポートするため、2025年3月、アプリやWebによるお申込に限定した「NISA・iDeCo新規お申込キャンペーン」を実施しました。
- 今後もお客さまのさまざまなニーズにお応えするため、多様なチャネルを整備・拡充し、利便性の向上を図ってまいります。

＜スマートフォン向けアプリ「第四北越りとりばんく」への投資信託機能追加＞

投資信託やNISAもアプリで簡単・便利にお取引!

アプリで簡単・便利にお取引!

投資信託・NISAの口座開設が最短7分

保有する投資信託の残高が一覧でわかる

少額から始められるつみたて機能も

第1北銀銀行の公式アプリ
りとりばんく

今すぐダウンロード

iOSをご利用の方

Androidをご利用の方

特徴.1 投資信託の口座開設

- 来店不要! お手続きがアプリで完結します!
- お申込み受付から最短で翌営業日にお取引が可能となります。
- 投資信託に関する各種画面が、WEBで確認できます!

投資信託口座開設に必要な書類

●マイナンバーカード

または

●通知カード

+

●運転免許証

※アプリで投資信託の口座開設を行う場合、取引報告書等は電子交付となります。

※NISA口座をお申込みの方は通開状態で、本人顔写真のお取引が可能です。

POINT!

投資信託の口座開設と合わせて、
NISAも同時にお申込みいただけます!

特徴.2 投資信託の購入・解約・積立

- 好きなタイミングで、サクッと簡単ににお取引ができます!
- 当行取扱い商品がアプリから購入できます!

アプリなら購入手数料が **30%OFF**

POINT!

アプリで積立のお申込みもできます!

特徴.3 保有する投資信託の残高確認

- 保有する投資信託の残高が、いつでも確認できるので安心です!
- 過去の取引明細やトータルの運用損益も照会できます!

POINT!

保有している投資信託の銘柄が、一覧で確認できます!

＜ NISA・iDeCo新規お申込キャンペーン＞

[illegible]

資産を「活用する」「のこす・引き継ぐ」世代のお客さまへ（1）

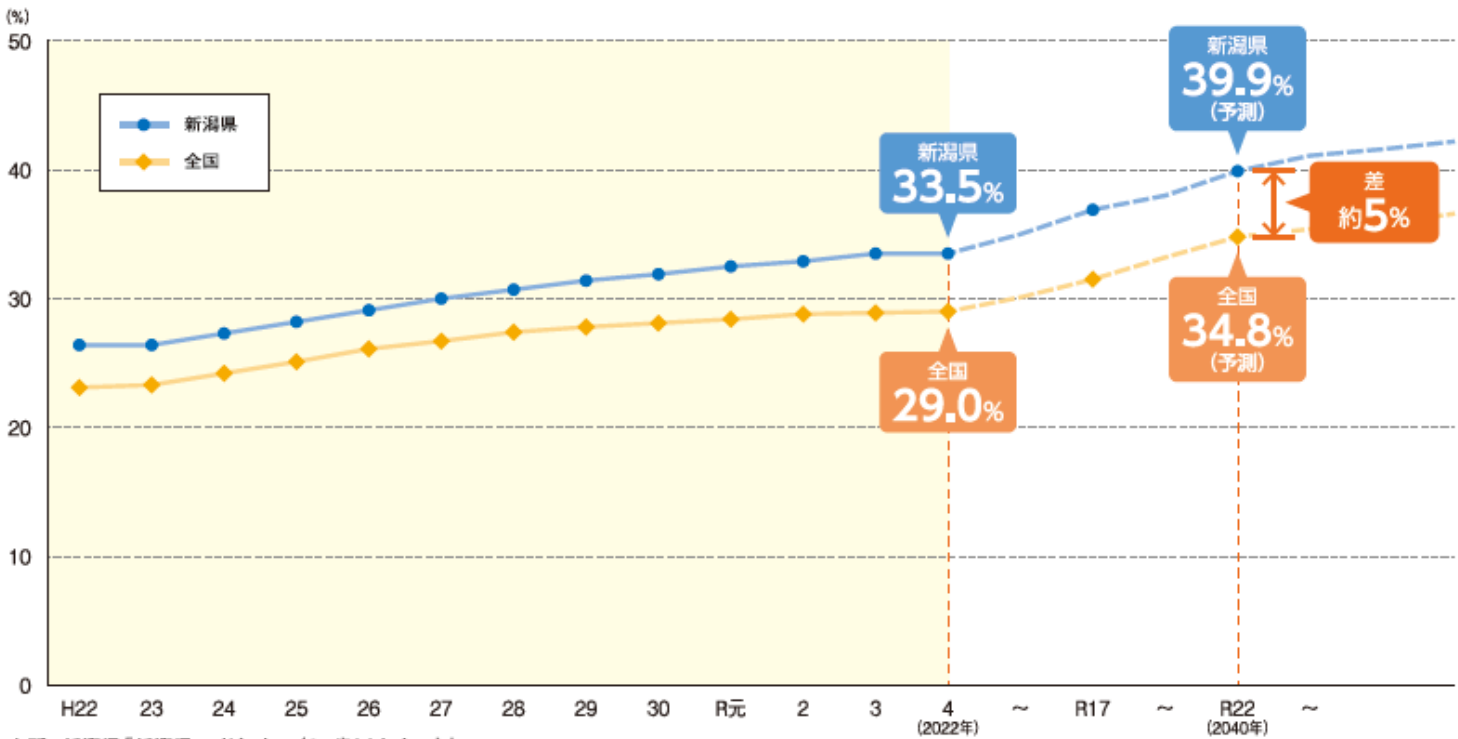


セカンドライフの悩みごと、高齢化社会への対応 ～新潟県特有の課題～

- 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、資産承継の想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

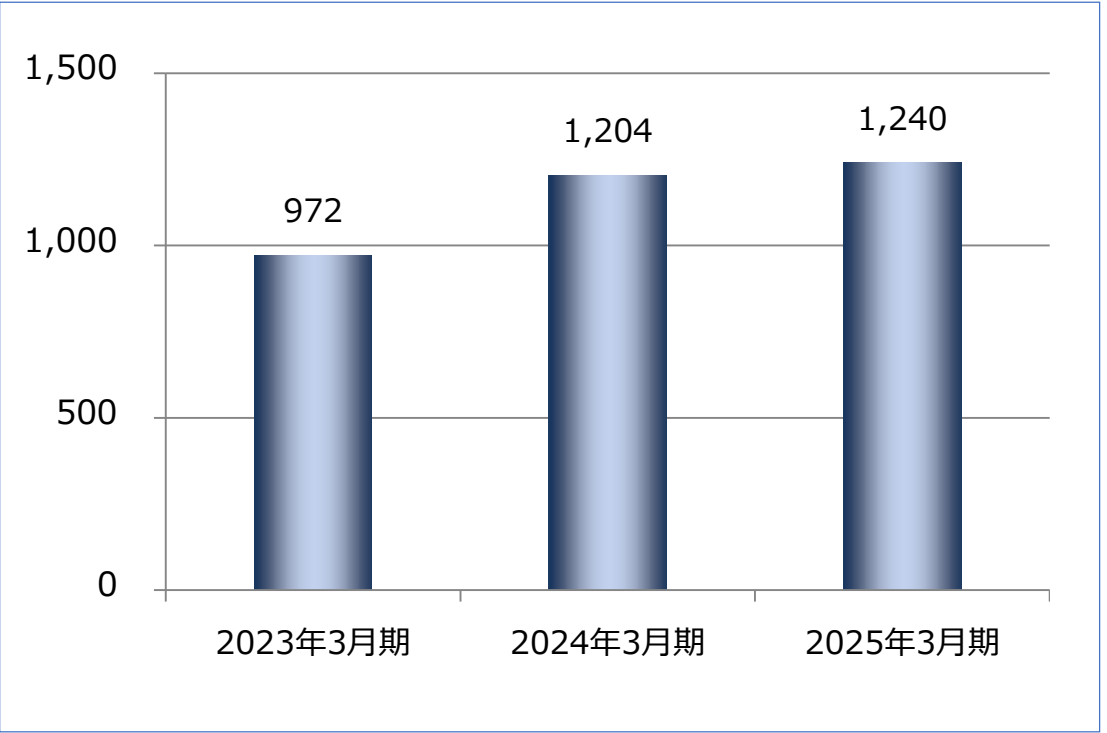


都道府県高齢化率ランキング (2022年10月1日現在)

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」

K P I ⑤ 信託業務取扱件数 (単位：件)



資産を「活用する」「のこす・引き継ぐ」世代のお客さまへ（2）



お客さまの「想い」に寄り添い、ご本人とご家族の安心や絆をサポート

- 当行は地域金融機関として、金融分野のサポートに留まらず、お客さまの生活に関わる非金融分野（見守りサービス、空き家対策等）についてもお客さまニーズに寄り添い、地域のお客さまとご家族が不安なく生活できる社会作りに貢献してまいります。
- 新潟県の高齢世帯約20万世帯のうち、半数の約10万世帯が単身世帯であり、過去10年で1.5倍増加している背景を踏まえ、2024年11月、シニア層のお客さまとご家族のお困りごと解決のための情報提供ツール（シニア層のお客さまとそのご家族向けに当行がサポートできる金融・非金融サービスを網羅的に情報提供するホームページ・チラシ）を新設しました。
- 本ツールには、地域の相談窓口である「地域包括支援センター」へ遷移する二次元コードも掲載し、公的な相談窓口も含め、幅広く情報提供を行っております。

<情報提供ツールの一例>

第四北越銀行は、シニア層のみなさまとご家族との“絆”をサポートいたします。

私たち第四北越銀行は、地域金融機関の役割として、金融サービスの枠を超えてシニア層の皆さまとご家族の多様なニーズにお応えするサービスを提供します。いくつになっても安心して豊かな生活を送れるよう、様々なご相談に対応いたします。

●新潟県のシニア層の皆さんはどんな悩みをもっているの？

自分や家族の健康のことが心配

身体が不自由になって介護が必要になったら

老後の生活資金にゆとりがほしい

住んでいる家や空家をどうしよう

相続の相談はどこにすればいいんだろう

相続関連サポート

遺言書の作成
(遺言信託)

財産管理
(家族信託)

相続対策全般
(遺言代用信託・保険の活用)

介護関連サポート

お客さまのお困りごとを解決するための提携企業をご紹介します。

介護施設紹介

見守りサービス

ホームセキュリティー

暮らし・不動産・終活サポート

お客さまのお困りごとを解決するための提携企業をご紹介します。

不動産売買
不動産売買契約書

お墓購入・墓じまい

生前整理

各市町村が設置している「地域包括支援センター」のご紹介

「地域包括支援センター」は、高齢者の方々が住み慣れた地域で、いつまでも健やかに安心して生活していけるように、介護、福祉、健康、医療などさまざまな面から総合的に支えるために各市町村が設置している機関です。各種相談窓口としてご活用ください。

新潟県内の地域包括支援センターの一覧はこちら

地域の金融リテラシー向上に向けた取り組み（1）

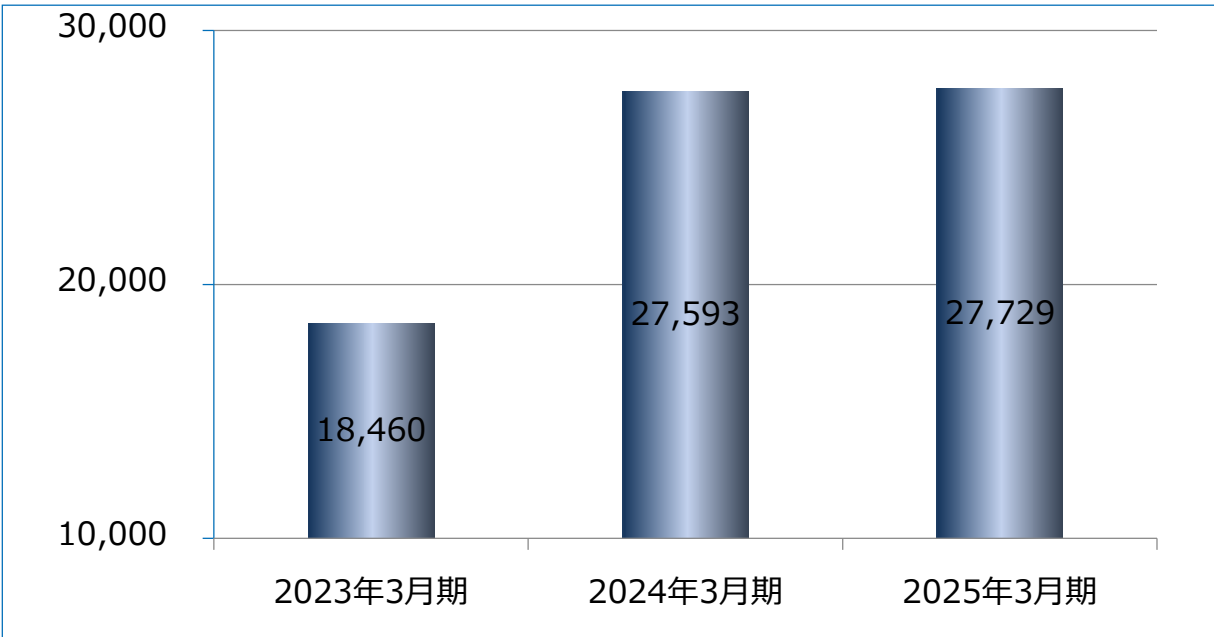
- 当行では、お客さま本位の良質なサービスを提供する観点から、地域の皆さまに金融取引に関する情報提供を積極的に行うことにより、地域の金融リテラシー向上に取り組んでいます。

対面による取り組み

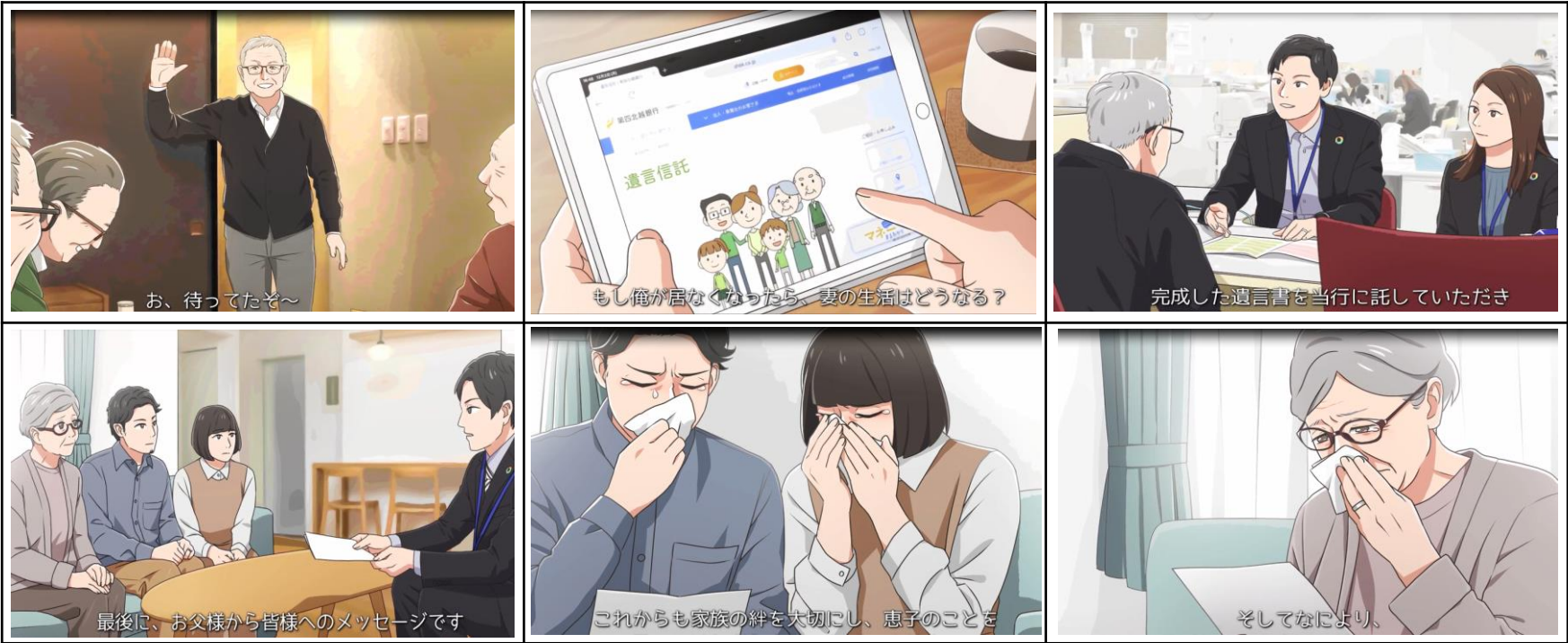
＜在宅動画セミナー＞

- 相続や贈与、介護、年金、運用といった課題に対し、お客さまへの情報提供、課題解決のため、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います。
- 2024年度の活動の重要テーマとして「お客さまの『想い』」に寄り添い、お客さまご自身とご家族の安心や絆をサポートする」ことを掲げる中で、「終活（遺言信託）」と「介護」をテーマとした当行独自のセミナー動画を新たに作成し、ラインアップの充実を図っています。

K P I ⑥ 在宅動画セミナー実施回数



＜当行作成の在宅動画セミナー内容の一例（テーマ：遺言信託）＞



ご家族への「想い」が、遺言信託により遺された家族に伝わるまでの物語を、当行で遺言信託をご契約いただいたお客さまのお話を参考に作成したものです。

地域の金融リテラシー向上に向けた取り組み（２）

対面による取り組み

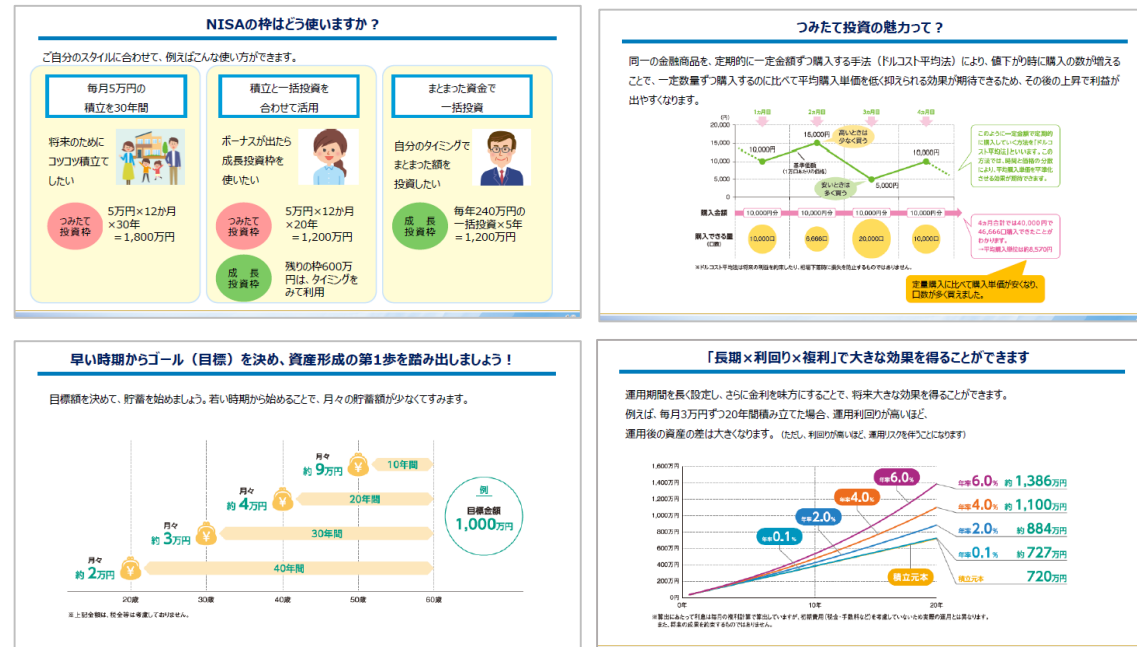
＜お取引先企業における職域セミナー＞

- 法人のお客さまに対しては、従業員の皆さまの資産形成支援を目的として、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、法人のお客さまの従業員の皆さまを対象に、資産形成の重要性や税制優遇のあるNISAやiDeCoの仕組み等についてお客さまの職場内にてセミナーを実施することにより、従業員の皆さまの金融リテラシー向上に努めています。

非対面による取り組み

- Webサイト「マネーまるわかり」を開設し、当行にお取引のない皆さまにも気軽にお読みいただける金融情報を発信しています。「ちょっと聞いてみたい、知って得するお金の豆知識を紹介！」をコンセプトに、皆さまの関心の高いお金に関するテーマを記事形式でわかりやすくご紹介しています。
- 2024年度より、SNSによる金融情報の発信を開始しました。非対面による情報提供機会の拡充により、地域の皆さまの金融リテラシー向上に努めています。

＜職域セミナー 資料＞



＜Webサイト「マネーまるわかり」記事＞



＜SNSによる金融情報発信＞



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・検証を行うとともに、外部評価機関によるラインアップ分析を定期的の実施し、ラインアップの品質向上・見直しに活用しています。
- 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FGは金融商品の組成には携わっておりません。
- お客様の最善の利益の実現に適った商品・サービスを確保するための体制の整備に向けて、商品の組成会社と相互に情報連携を行い、定期的な検証を行います。組成会社が商品の提供や改善に活用するための情報提供につきましては、以下の通り対応する方針です。
 - ◆投資信託：組成会社から示されたスケジュールに則り、2025年12月末までに第1回目となる情報提供を行う予定です。
 - ◆保険：今後組成会社から示される方向性に沿って対応してまいります。

K P I 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	51	31.3%	10	19.2%
国内	3	1.8%	0	0.0%
海外	48	29.4%	10	19.2%
株式	59	36.2%	23	44.2%
国内	18	11.0%	9	17.3%
海外	41	25.2%	14	26.9%
REIT	20	12.3%	8	15.4%
国内	6	3.7%	2	3.8%
海外	14	8.6%	6	11.5%
バランス	32	19.6%	11	21.2%
その他	1	0.6%	0	0.0%
合計	163	100.0%	52	100.0%

- 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。

K P I 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	4	10.5%
	定額個人年金	3	10.7%		終身	2	5.3%
	定額終身	8	28.6%		養老保険	4	10.5%
	変額終身	1	3.6%		医療・がん・介護	11	28.9%
	外貨建	16	57.1%		定期・収入保障	17	44.7%
	定額個人年金	4	14.3%		合計	38	100%
	定額終身	12	42.9%				
	合計	28	100%				

<2025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出しております。

- 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内に運用会社や金融商品の組成会社はないため、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ー毎に、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P18）。

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 2 2 5 ノーロードオープン	12,180	26.9%	アセットマネジメントO n e	－	0.550%
2	フィデリティ・米国優良株・ファンド	9,503	21.0%	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）	6,542	14.4%	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	3,628	8.0%	イーストスプリング・インベストメンツ	3.30%	1.350%
5	さくらボンド（2025-03）	2,575	5.7%	明治安田アセットマネジメント	1.10%	0.693%
6	グローバル・ロボティクス株式ファンド（nenn 1 年決算型）	2,519	5.6%	日興アセットマネジメント	3.30%	1.936%
7	野村インデックスファンド・日経 2 2 5	2,492	5.5%	野村アセットマネジメント	－	0.440%
8	インベスコ世界厳選株式オープン（為替ヘッジなし）（年 1 回）	2,464	5.4%	インベスコアセットマネジメント	3.30%	2.013%
9	S M T A Mダウ・ジョーンズ インデックスファンド	1,772	3.9%	三井住友トラスト・アセット	2.20%	0.550%
10	日本株好配当ファンド（年 2 回決算型）	1,674	3.7%	ちばぎんアセットマネジメント	2.20%	1.144%
	合計	45,350	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 19）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、お客さまからの預か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、手数料の多寡にと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＞

投資信託の主な費用		
購入時	 購入時手数料	●通常、購入価額に一定の手数料率を乗じて算出されます。 ※購入時手数料のかからない投資信託（ノーロードファンド）もあります。
保有期間中	 信託報酬	●投資信託を運用・管理するための費用です。 ●信託財産の中から間接的に支払われます。
	 監査報酬	●投資信託は原則、決算ごとに監査法人などから監査を受ける必要があり、その監査に要する費用です。
換金時	 組入価証券等の 売買手数料	●投資信託に組み入れている有価証券の売買時に支払う売買委託手数料などで、信託財産から支払われます。
	 信託財産留保額	●投資信託を解約する際、信託財産に留保する費用です。 ※信託財産留保額がかからない投資信託もあります。

※上記は投資信託の主な費用について記載したものであり、すべてを説明しているものではありません。
※手数料および信託報酬等には消費税相当額が別途かかります。
※上記以外にも費用がかかる場合がございます。手数料その他費用の詳細は、投資信託説明書（交付目論見書）等をご確認ください。

【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

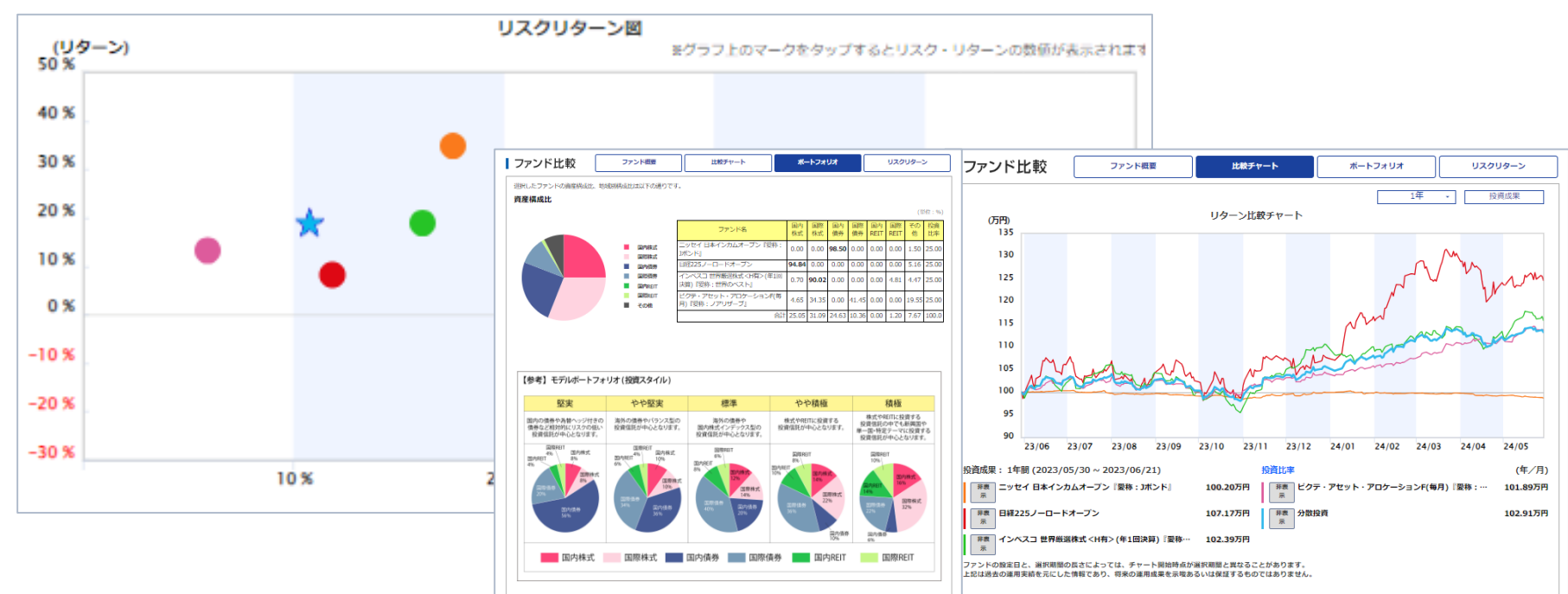
- ターゲット型保険商品の目標値設定機能の新規設定時には、目標値設定の必要性や目標値水準についてお客さまのご意向を確認しています。
- 目標到達前のアフターフォロー時には、目標値の変更や設定解除も可能であること、また目標到達後は円建保険に移行し保障は継続されることについて情報提供を実施しています。
- また、保険商品は長期保有を前提としてお客さまニーズに応じたご提案を行っておりますが、中途解約をされる場合は「保障期間が終了すること」、またその後再契約をされる場合は「購入手数料の二重負担」などについて説明し、お客さまに不利益が生じない販売態勢を強化しています。

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・ファンドブックの活用～

- 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。
- また、投資信託の情報提供資料を一元化した冊子「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＞

第四北越銀行

FUND BOOK

ファンドブック

投資信託ラインアップ

投資信託の基礎

投資信託の特徴

投資信託の仕組み

投資対象とする主な資産

投資利得の受け取り方

QUICK FUND RISK(QFR)について

投資信託の主なリスク

投資信託の主な費用

購入の手数料

信託報酬

配当金

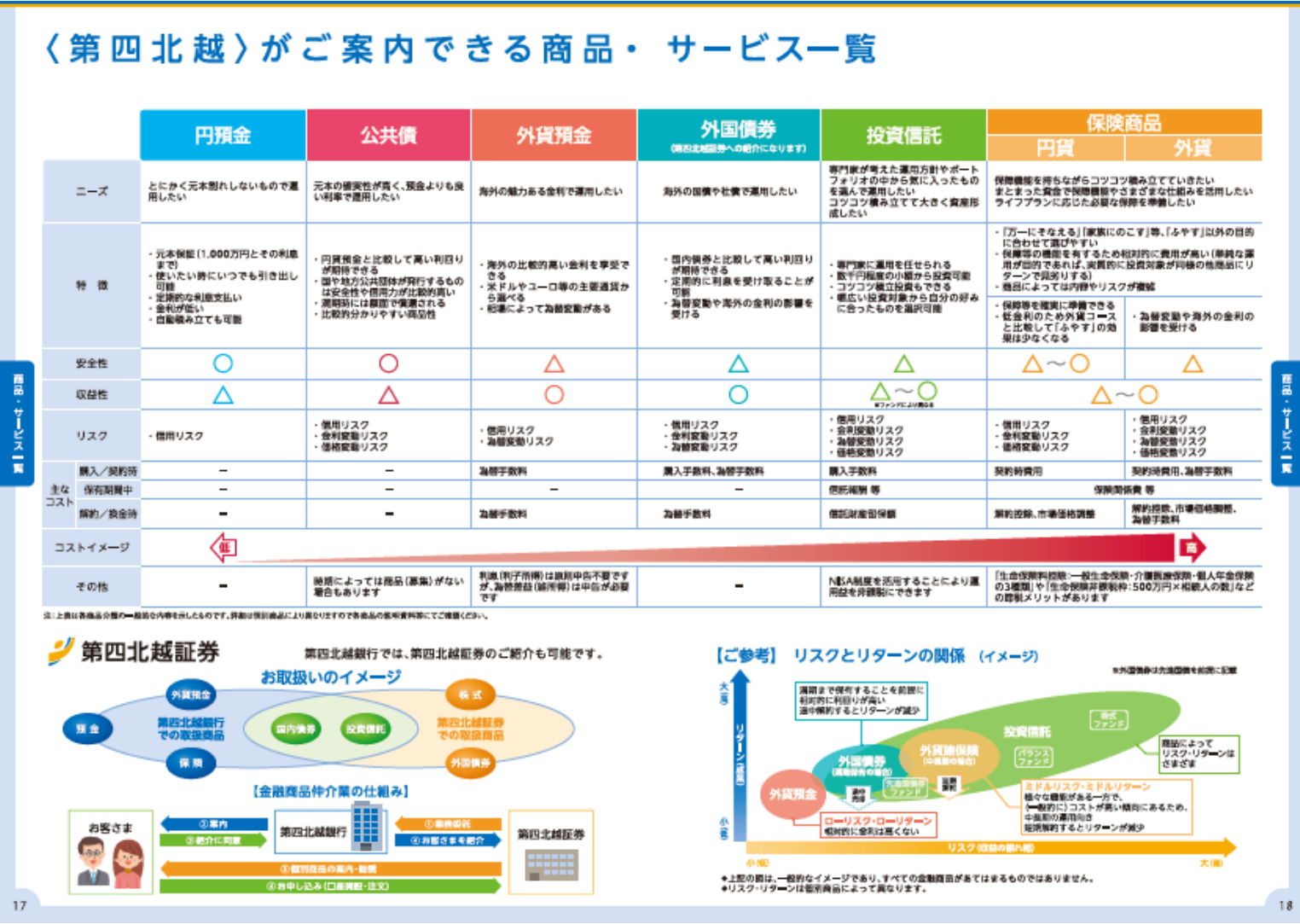
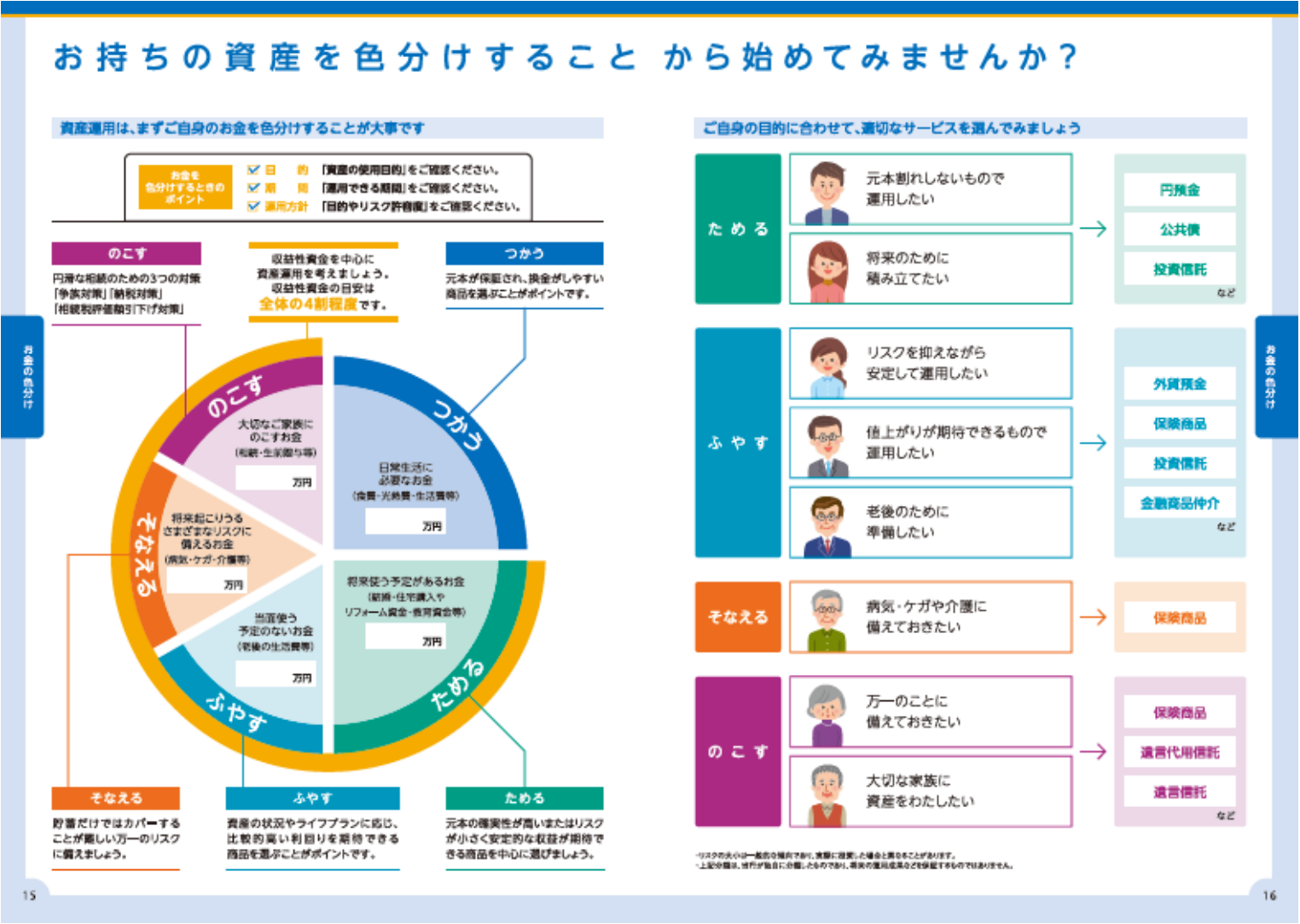
購入・売却手数料

信託報酬の算定

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、商品カテゴリーにと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。
- 当行がご案内できる商品・サービスについて、「ニーズ」や「特徴」に加え「安全性」「収益性」「リスク・リターン」「コストイメージ」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、老後資金の不安や認知症・介護への備え(自分事)、二次相続までの相続や資産承継等、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活用

- 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」を活用し、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＞

＜ライフプランシミュレーション＞

個人資産および個人収支の状況

【個人資産】	資産	負債
金融資産	5,966	
つみたてふるさと基金	3,716	
つみたてふるさと基金-B	3,580	
つみたてふるさと基金-C	3,580	
大株		
債券		
その他		
投資信託	136	
債券	13	
株式		
運用型保険		
ファンド		
その他		
不動産	2,250	
土地（相続税評価額）	30	
建物（相続税評価額）	1,20	
現金	75	
負債合計	5,96	

セカンドライフに向けた年金・介護準備

①年金準備

毎月の予想収入（万円）20.0 - 毎月の予想支出（万円）33.0 = 追加で準備が必要額 -13.0 万円/月

※参考：夫婦2人でゆとりある生活を送るために必要な生活費は、月額 約 37.9万円です。

ご家族構成

準備が必要と考える介護費用 500 万円

家族構成図

～お客様の「想い」に寄り添った最適なお提案に向けて～

第四北越銀行

第四北越銀行

ライフプランシミュレーション結果

運用期間 30 歳～ 60 歳

運用資産額（貯蓄額の何%を運用しますか？） 30歳時の資産額381.1万円 × 20% = 76.2万円

想定利回り 3%

計算する

今後の使いみちによって、お金を分けていきましょう

満45歳 現在の貯蓄額 1,200万円

使うお金

150万円

550万円

余剰分 1,557万円

人生計画の準備度

★ ★ ★ ★ ★

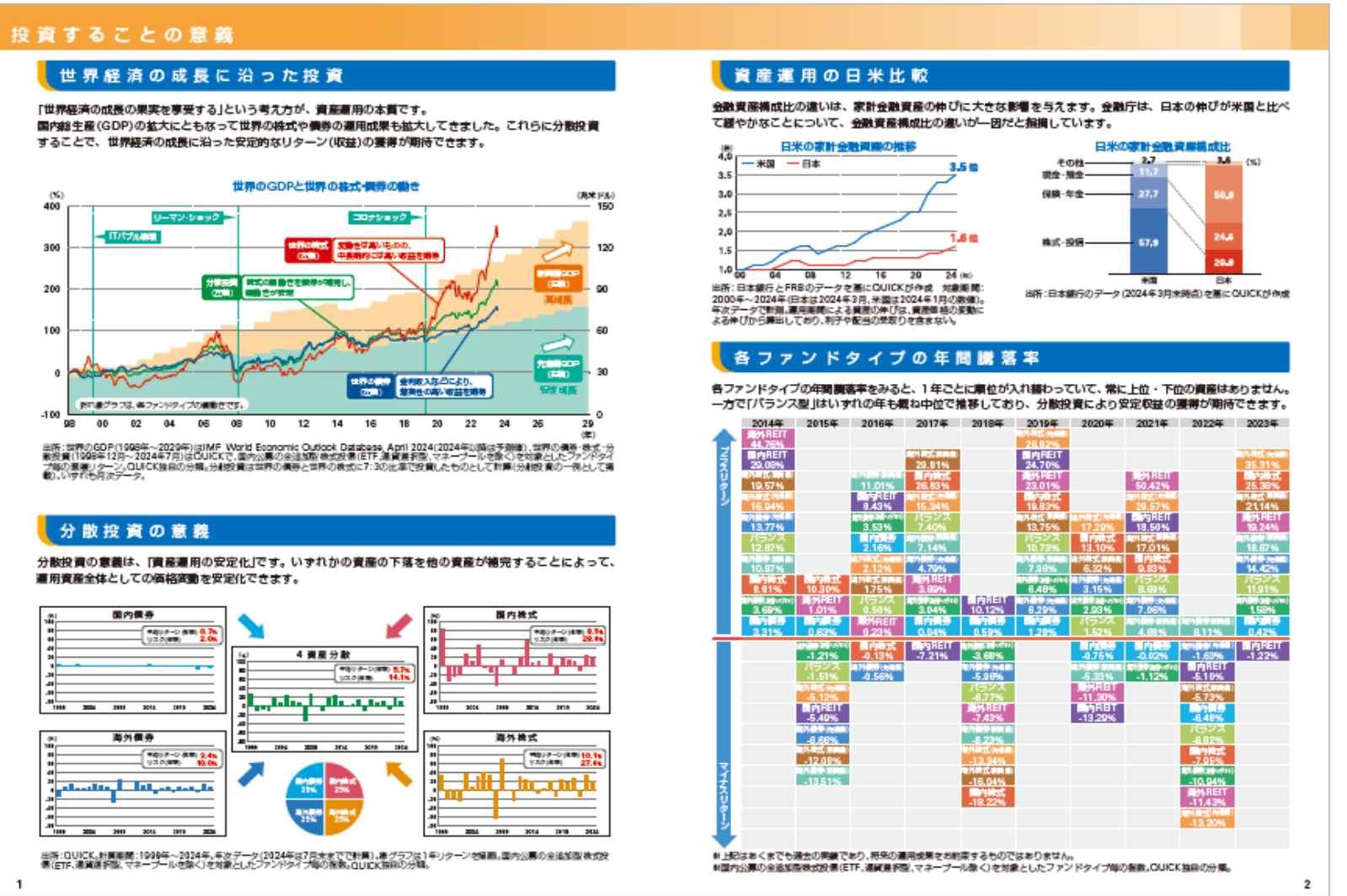
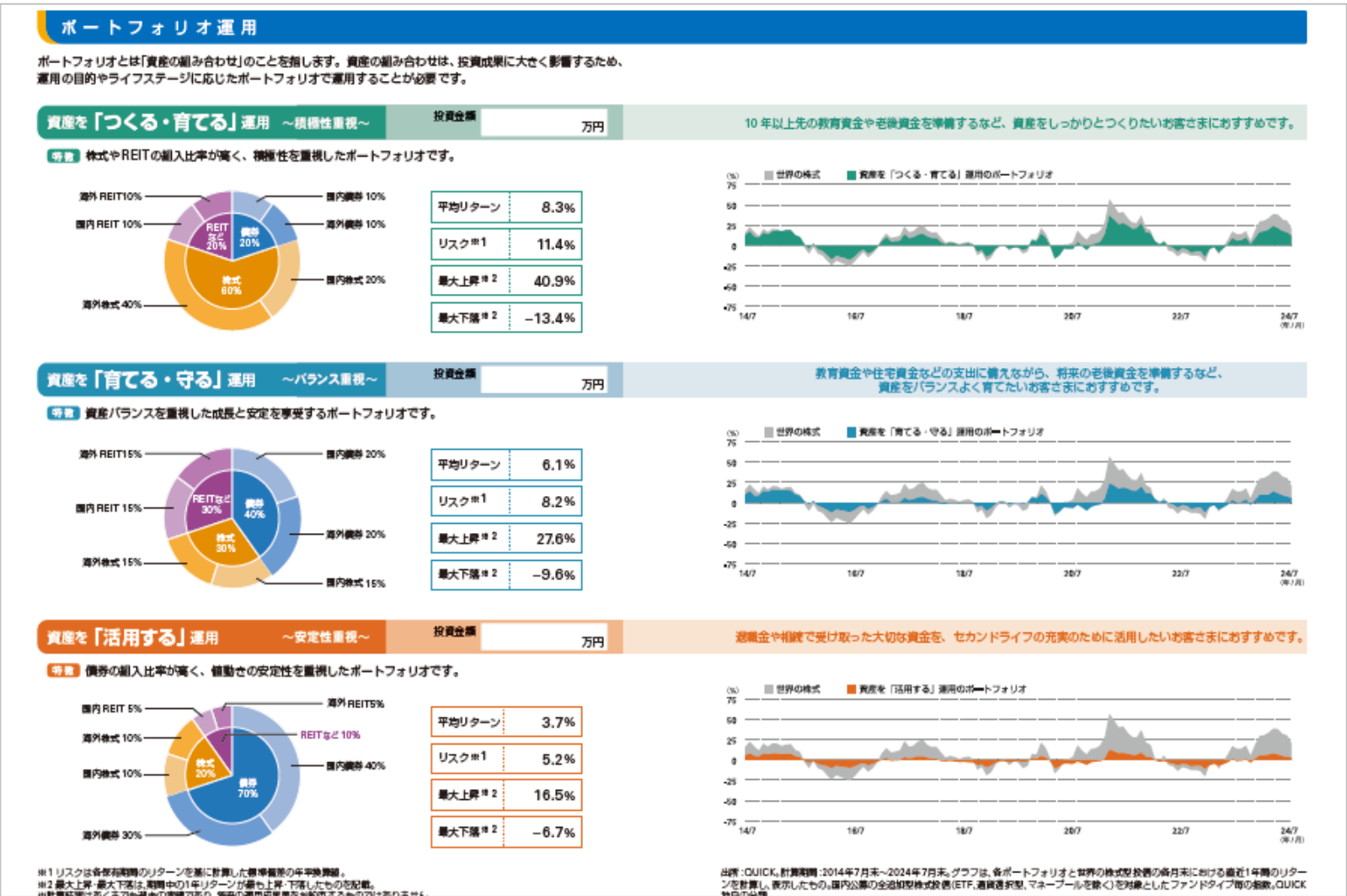
計画的準備度は平均寿命（男性81歳、女性87歳）時点の資産額で判定しています。

した老後を迎えられそうです。資産運用によりインフレ等で資産が目減りさせな
どう子どもや孫に残すかなど、考えていく必要があります。

リスク許容度に応じた「ポートフォリオ運用型提案」

- お客様のライフステージに応じた、「運用目的」と「リスク許容度」に合わせたポートフォリオ運用型提案の実践に向け、2024年10月、投資信託の情報提供資料冊子「ファンドブック」を刷新しました。
- 総合案内冊子「マネープラン」を使用した世代別コンサルティングによりお客様の運用ニーズを把握した後、ファンドブックを使用したポートフォリオ運用型提案へつなげることで、ゴールベースによるお客様にふさわしいコンサルティング提案の実践に努めています。
- ポートフォリオ運用型提案プロセスの定着にあたっては、2024年8月に「お客様向け資産運用分野における業務提携」を締結した三井住友信託銀行と連携し行員への説明会・研修を実施し、均一な品質の提案プロセスの浸透とスキルの向上を図っております。

＜「ファンドブック」を活用したポートフォリオ運用型提案＞

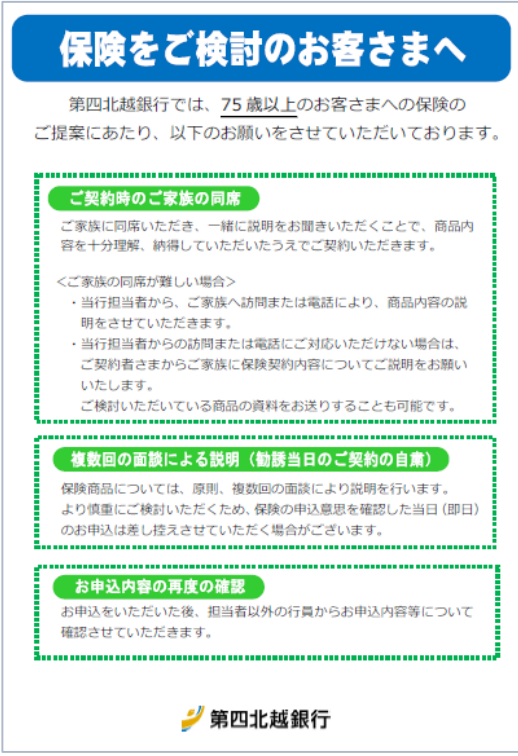


高齢のお客さまへの対応

- 75歳以上のお客さま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、お客さま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、お客さま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、お客さま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さまへのご案内チラシ＞



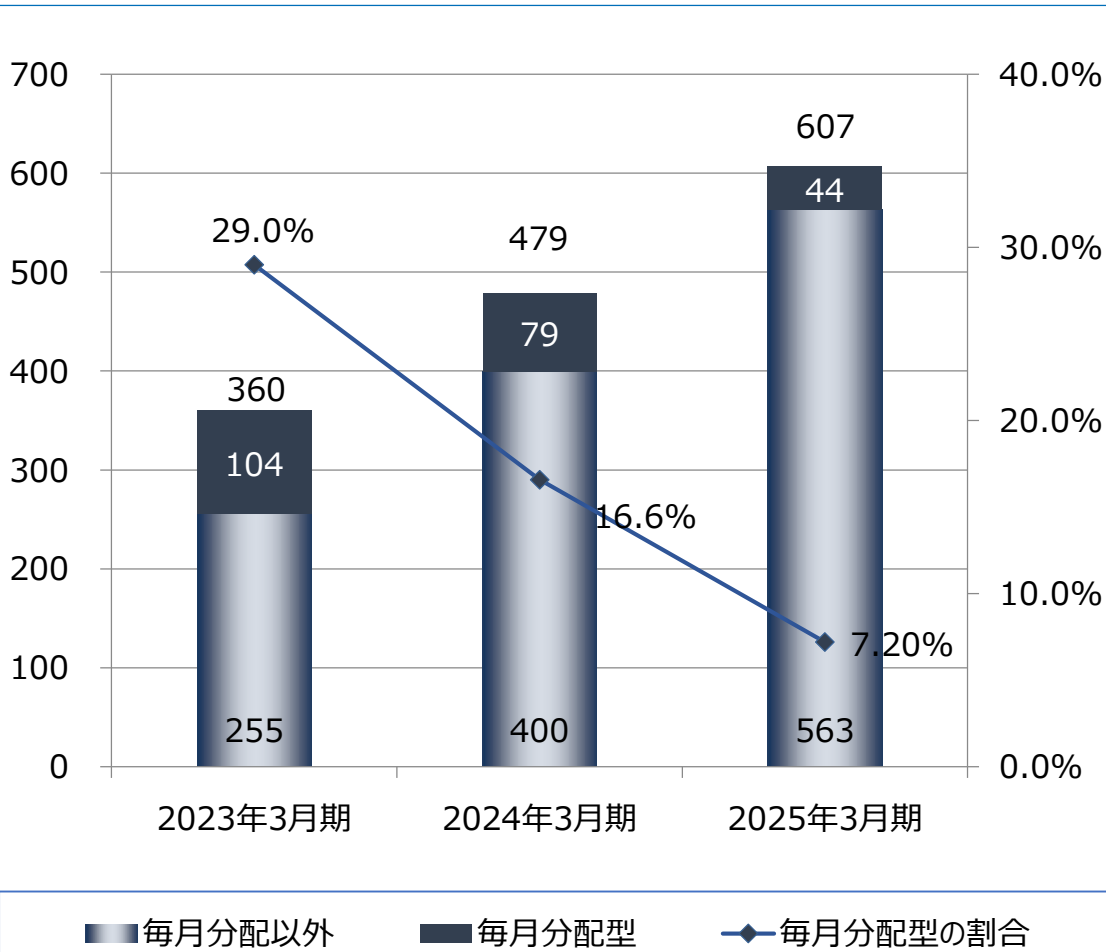
アフターフォローの取り組み

- 主に投資信託や保険商品をご契約のお客さまを中心に、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。メールアドレスをお届けいただいているお客さまへは、メールを活用した情報提供により、よりスピーディーなフォローを実施する体制を整備しております。
- 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、お客さま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。
- ターゲット型保険の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。
- 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。

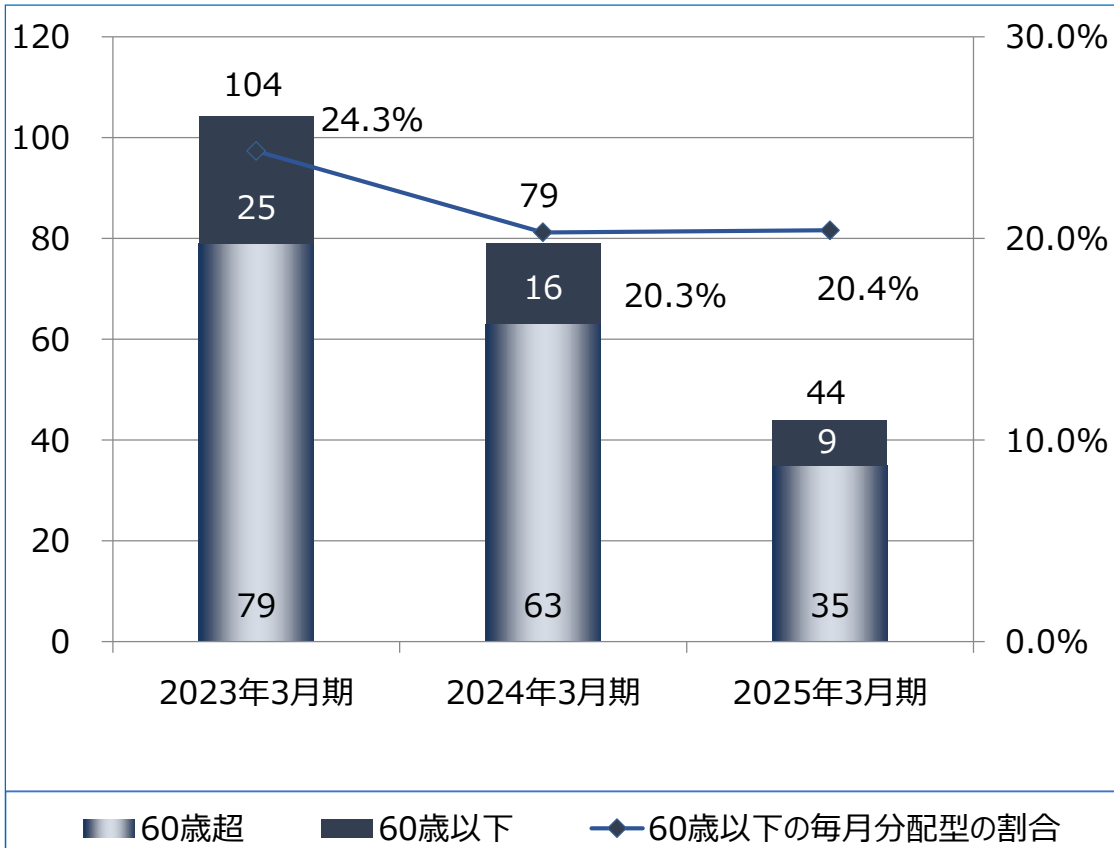
毎月分配型投資信託について

- 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、というお客さまには適さない場合があります。
- 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、2025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。

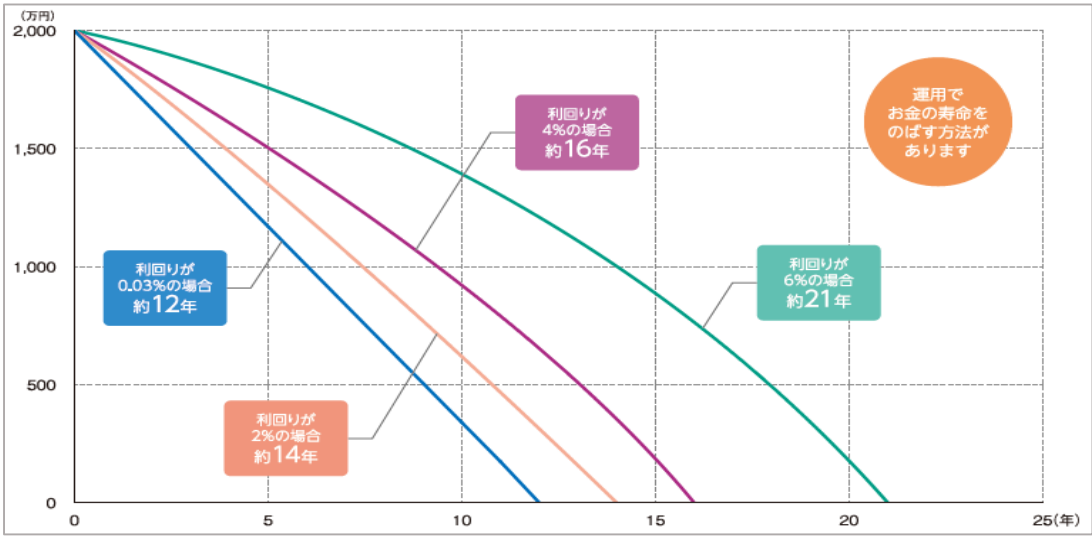
K P I ⑩ 毎月分配型投資信託の販売割合／販売額（個人）（単位：億円）



<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。
- 研修体系は「相続・贈与」「介護」「年金」「運用」といったお客さまのニーズごとに実施し、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。
- 2024年度は、店頭にご来店いただくお客さまへの提案力向上に向けた「店頭営業力強化研修」を新設し、「コンサルティングプロセス標準化ツール」を活用したカリキュラムにより、全ての行員がお客さまのニーズやライフステージに応じた均一な品質のコンサルティング提案ができる育成に努めています。
- また、行員の提案スキルを「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。
- 「ゴールド」が「ブロンズ」を育成する企業風土を醸成し、育成のスキルアップ効果が波及しさらに活性化する「育成の連鎖」により、担当者のエンゲージメント向上にも繋がっています。
- 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。

＜コンサルティングプロセス標準化ツール＞

ステップ 1

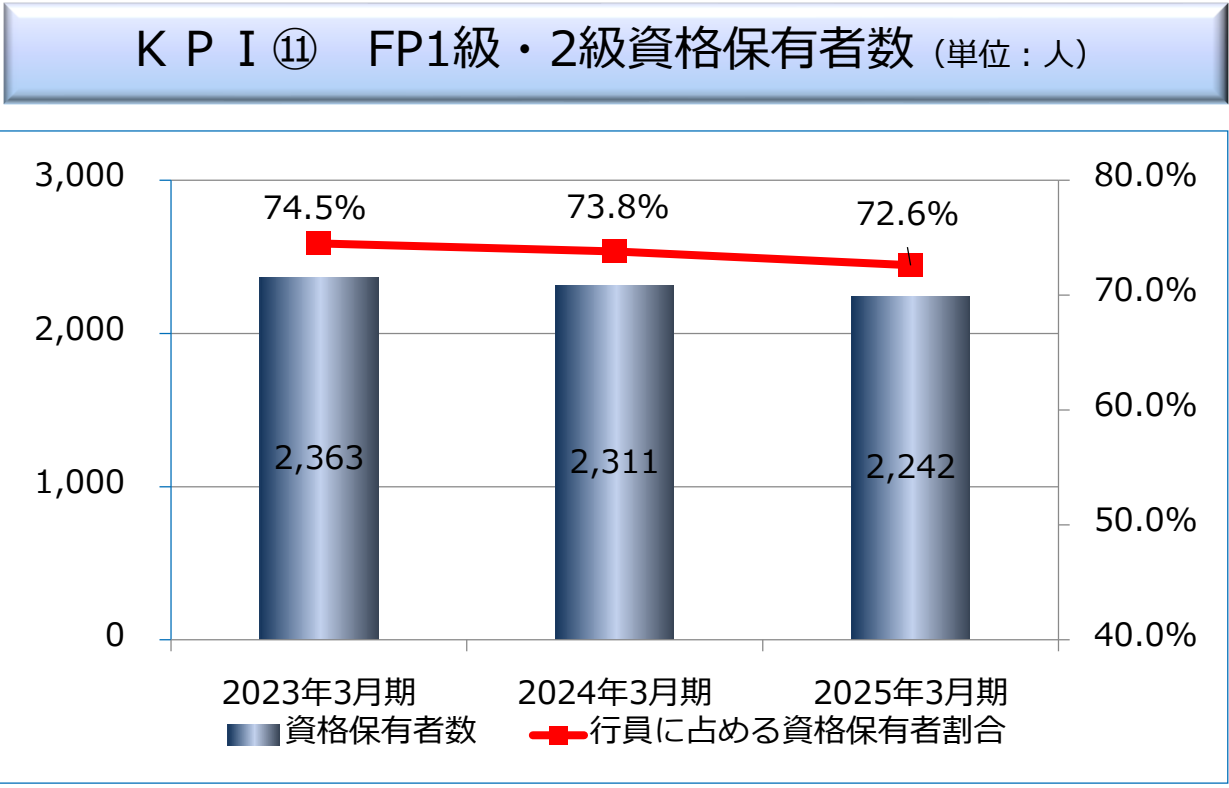
マネープラン

ステップ 2
介護

人生100年時代にそなえるために
スクリプト

ステップ 2
年金

「ゆとりあるセカンドライフを実現するために」
「老齢年金、いくらもらえる？」
ニーズ喚起 スクリプト



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。
- 2024年度は、アンケート分析結果から「中堅層も含めた幅広い年代の行員に対する人財育成」「店頭提案力の強化」を課題とし、年代や職務に応じた育成体制を整備しました。引き続き、より良質なサービスのご提供に向けて改善を図ってまいります。

＜お客さま満足度調査結果＞

アンケート項目	2023年度	2024年度	前回比
1. 専門的知識の豊富さ	4.63	4.65	+ 0.02
2. ご要望の理解度	4.61	4.62	+ 0.01
3. ニーズにあった提案	4.64	4.66	+ 0.02
4. 信頼感	4.72	4.71	-0.01
5. 意思疎通（商品選定までの対話の充実度）	4.69	4.70	+ 0.01
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）	4.64	4.67	+ 0.02
7. 商品に関する手数料・費用等の説明	4.59	4.64	+ 0.05

【2024年度調査概要】

- 調査期間：2024年10月2日～2024年11月29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：2,365名（回答率71.3%）
- 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

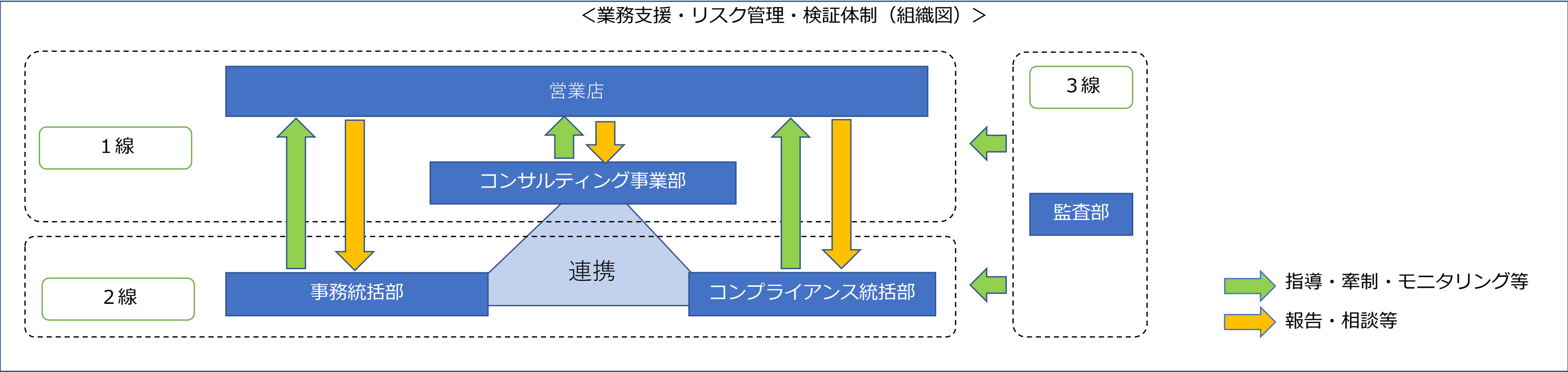
整理番号

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います。
- 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・コンプライアンス統括部）において個別事案のモニタリングにより、適切性を検証する体制を整備しています。

＜検証体制＞

- 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 投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン
 - ③ 投資信託預かり残高上位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投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン」および「③投資信託預かり残高上位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かり残高上位20銘柄について、銘柄毎および預か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＞

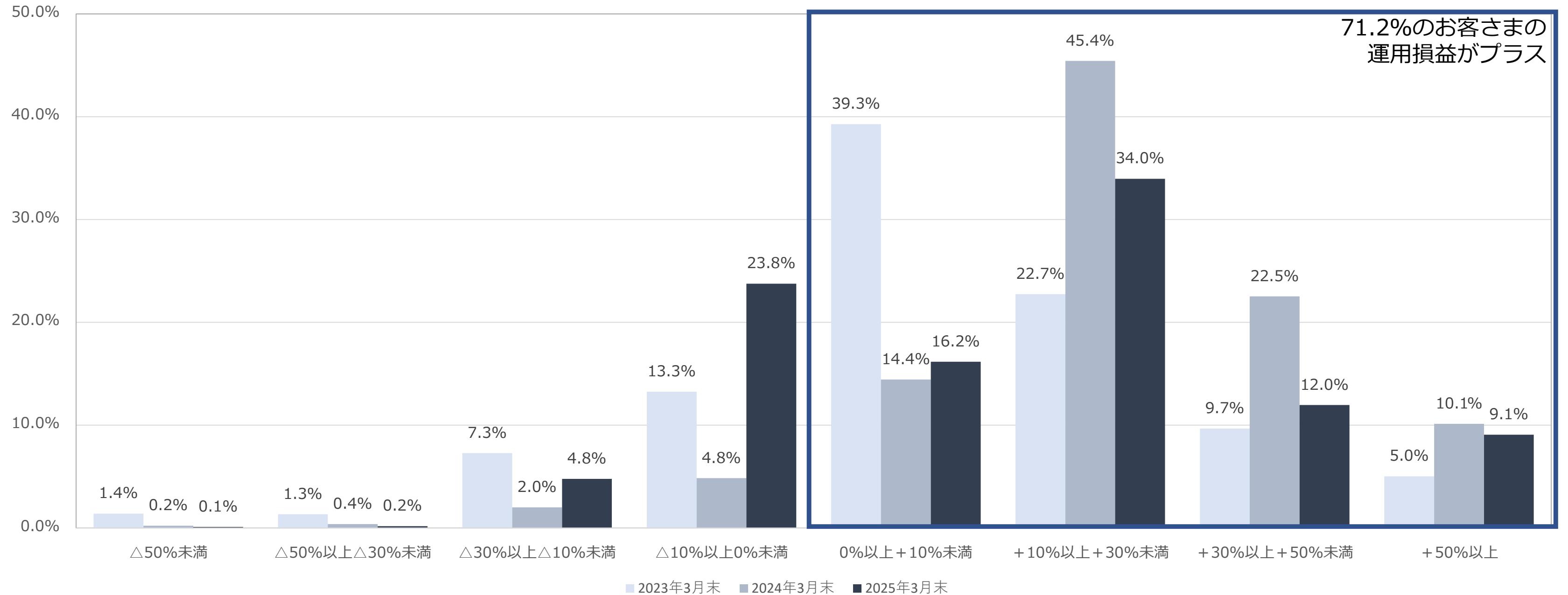
- 「共通KPI」は、例えば「①運用損益別顧客比率」のみではなく、「②投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン」および「③投資信託預かり残高上位20銘柄のリスク・リターン」と併せることで、コストやリスクに見合ったリターンであるかを見るなど、複数の指標で金融機関の業務運営を見ていくことが重要です。
- また、安定的にリターンを提供できているかを測るためには、これらの指標を一時点のみではなく、時系列で見ることも重要です。

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、投資信託の預かり残高上位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

- 2025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低下し、71.2%（前回比▲21.4P）となりました。



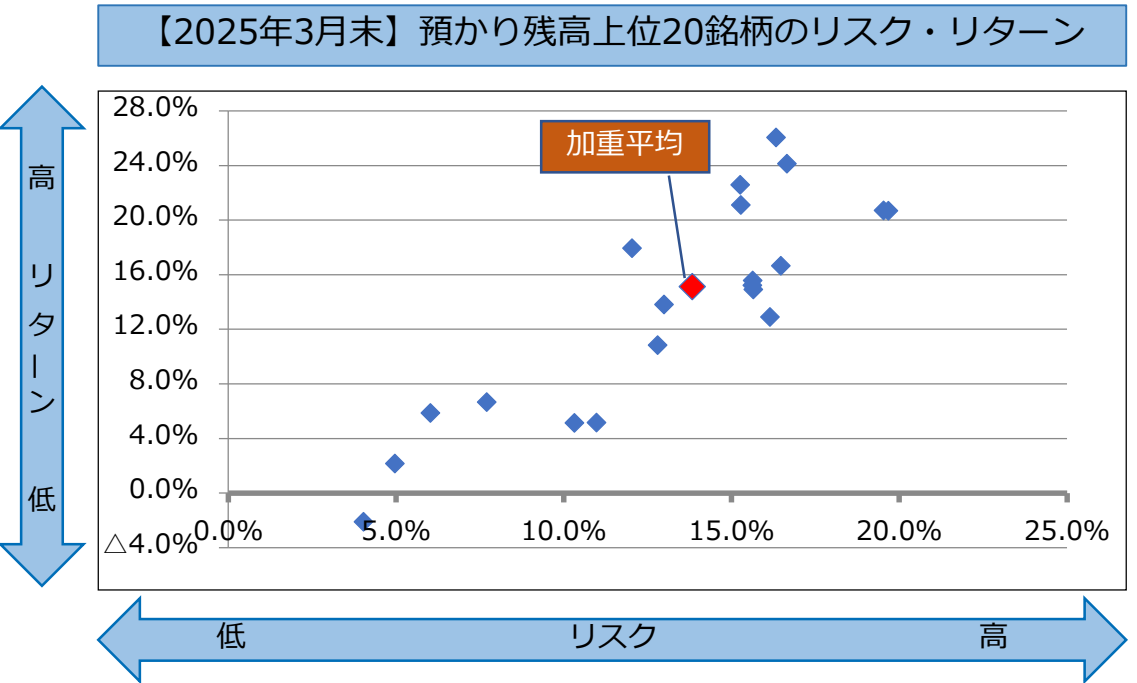
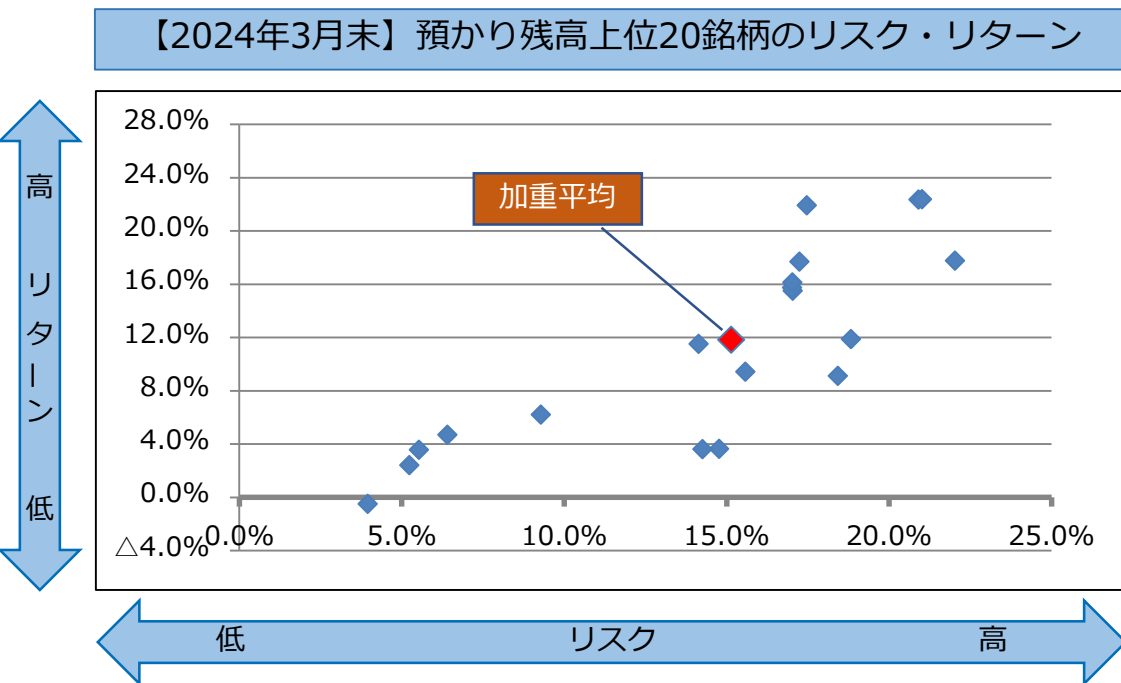
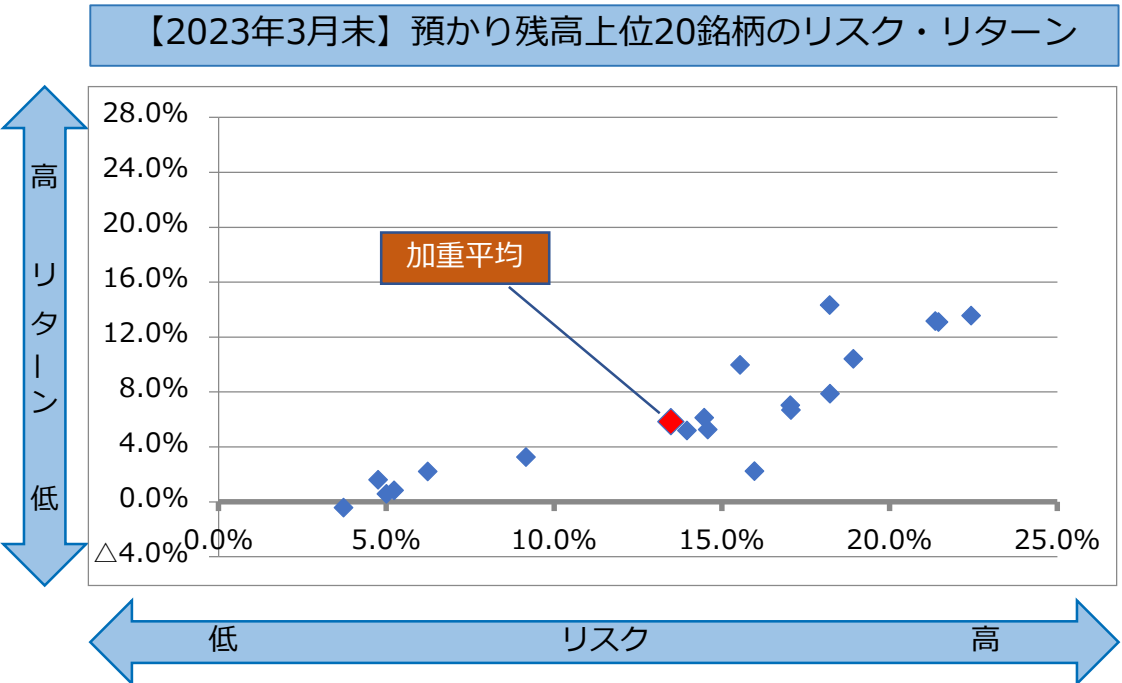
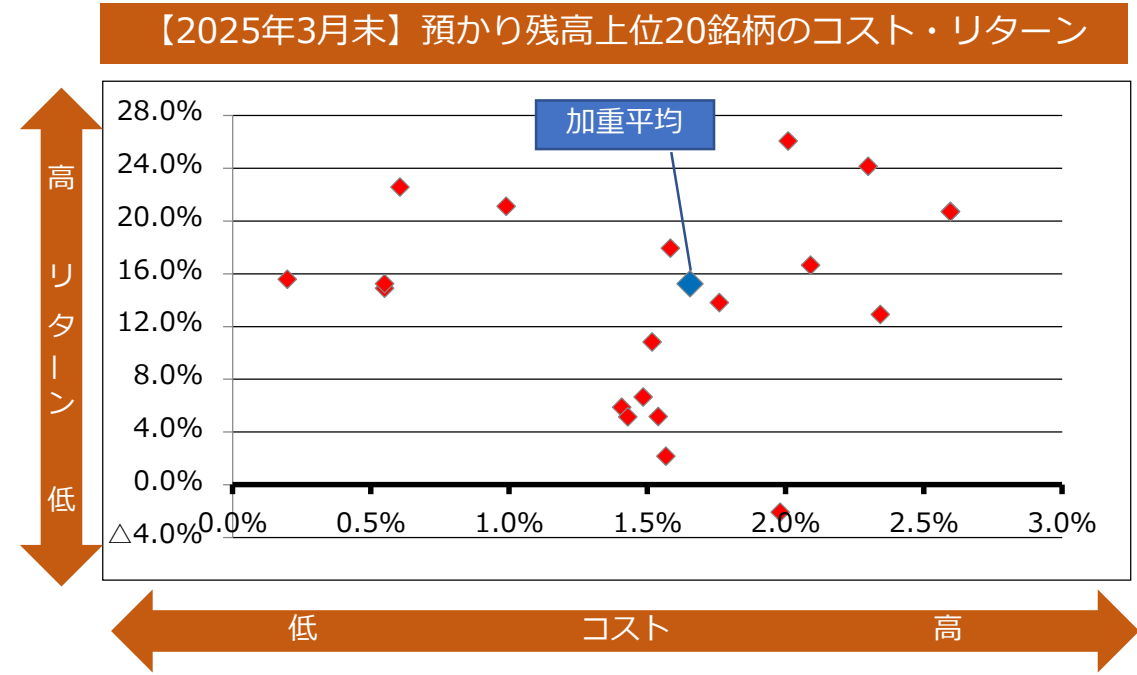
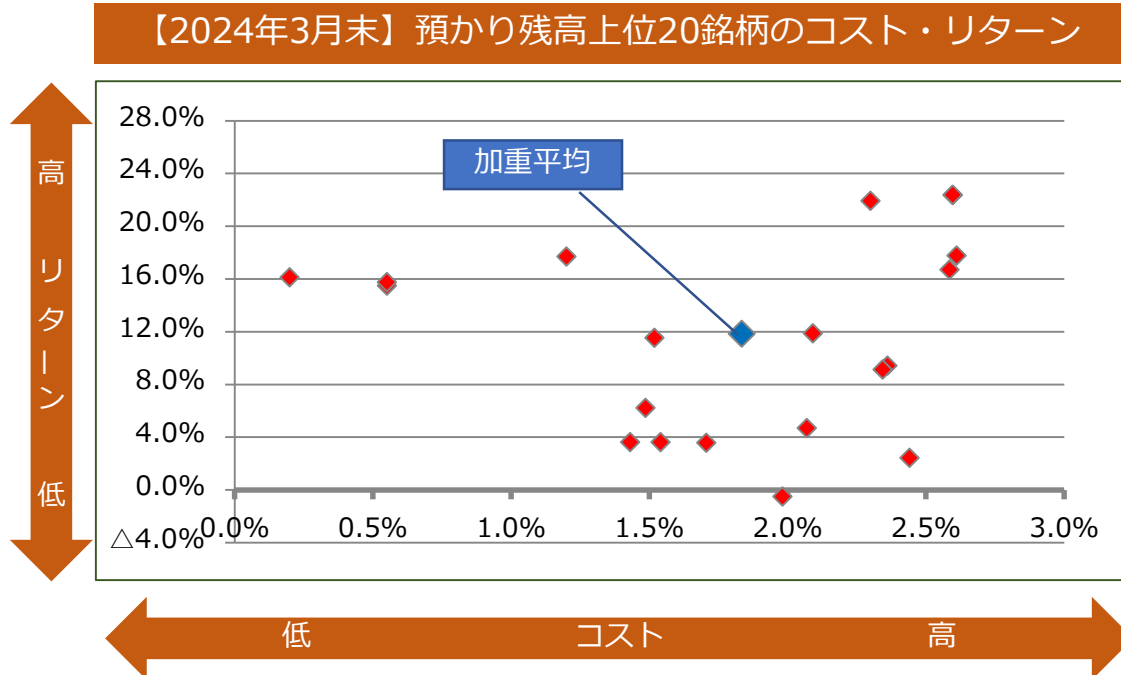
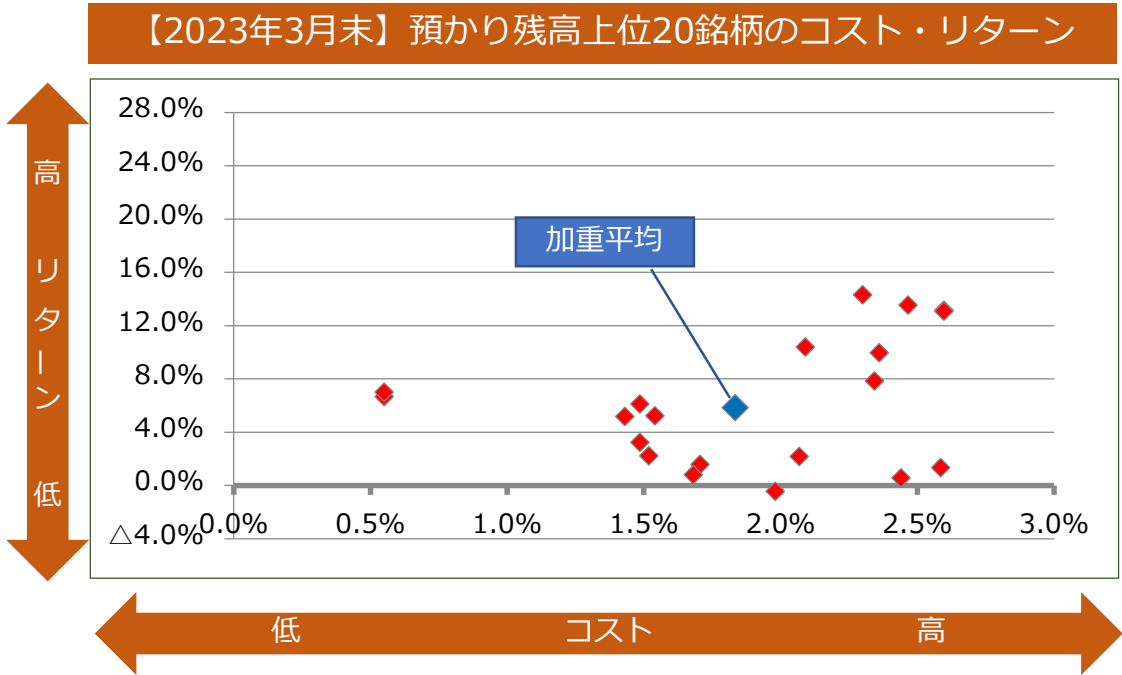
- ✓ 基準日時点で投資信託を保有している個人のお客さまを対象とし、投資信託のトータルリターンを基準日時点の評価額で除して算出（確定拠出年金で買い付けた投資信託を除く）。
- ✓ 上記数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用損益をお約束するものではありません。

<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 K P I ②－1 投資信託の預かり残高上位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、D C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
2025年3月	1.7%	14.0%	15.2%
2024年3月	1.8%	15.1%	11.8%
2023年3月	1.8%	13.5%	5.8%



<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（４）

共通 K P I ②－２ 投資信託の預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン／リスク・リターン

2023年3月末				
	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%	3.7%	△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 2 2 5 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) ＜ノアリザープ＞	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 U S－REITオープン（毎月分配型）	2.3%	18.2%	7.9%
13	M H A M株式インデックスファンド 2 2 5	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 I o T 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%

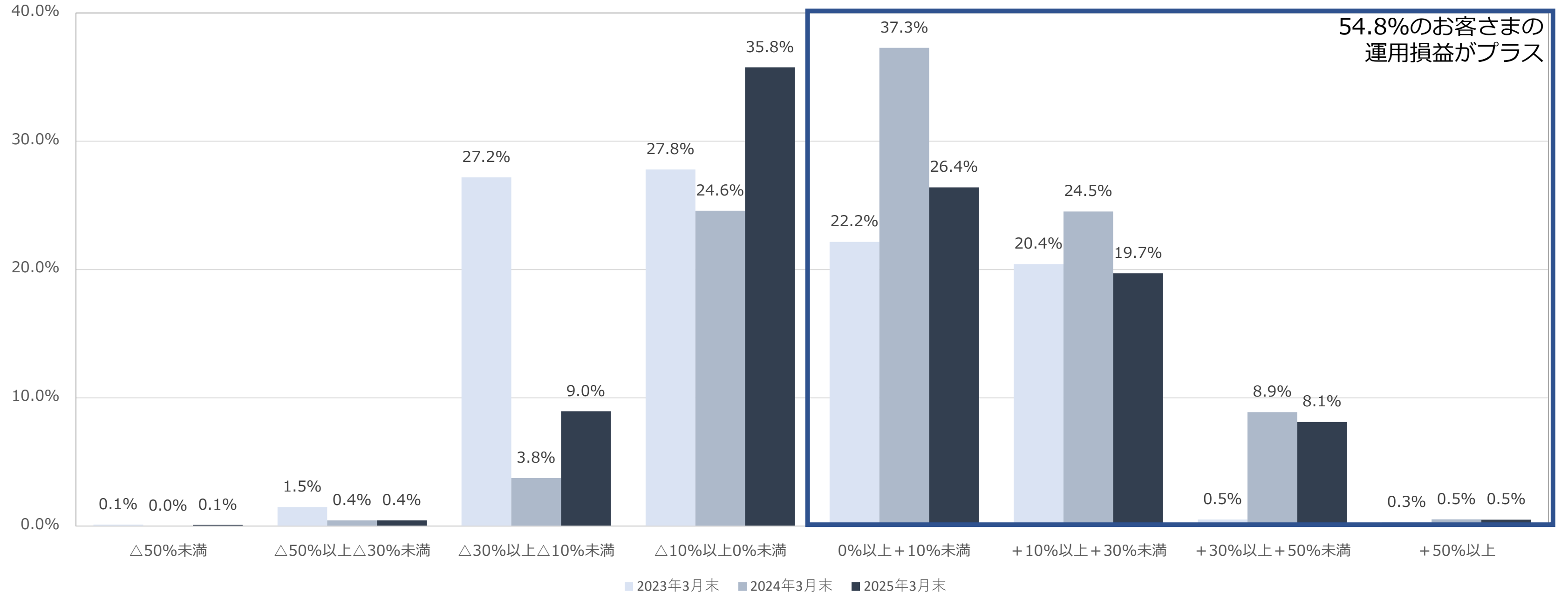
2024年3月末				
	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	グローバル・ロボティクス株式ファンド（年 2 回決算型）	2.6%	20.9%	22.4%
2	日経 2 2 5 ノーロードオープン	0.6%	17.0%	15.5%
3	財産 3 分法ファンド（毎月分配型）	1.5%	9.3%	6.2%
4	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	2.4%	15.6%	9.4%
5	投資のソムリエ	2.0%	4.0%	△0.5%
6	ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド（毎月分配型） ＜ノアリザープ＞	2.1%	6.4%	4.7%
7	グローバル・ロボティクス株式ファンド（ 1 年決算型）	2.6%	21.0%	22.4%
8	フィデリティ・米国優良株・ファンド	2.3%	17.5%	21.9%
9	ひふみプラス	1.5%	14.1%	11.5%
10	フィデリティ・U Sリート・ファンドB（為替ヘッジなし）	2.1%	18.8%	11.9%
11	M H A M株式インデックスファンド 2 2 5	0.6%	17.0%	15.8%
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	J－R E I T・リサーチ・オープン（毎月決算型）	1.5%	14.8%	3.6%
14	新光 U S－R E I Tオープン（毎月分配型）	2.3%	18.4%	9.1%
15	明治安田 J－R E I T戦略ファンド（毎月分配型） ＜リート王＞	1.4%	14.3%	3.6%
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	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	S M T A M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・ソブリン・オープン	1.7%	5.5%	3.6%
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%	15.1%	11.8%

2025年3月末				
	ファンド名	コスト	リスク	リターン
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%	19.5%	20.7%
2	フィデリティ・米国優良株・ファンド	2.3%	16.7%	24.1%
3	日経 2 2 5 ノーロードオープン	0.6%	15.7%	14.9%
4	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	1.8%	13.0%	13.8%
5	財産 3 分法ファンド（毎月分配型）	1.5%	7.7%	6.7%
6	イーストスプリング・インド株式オープン	2.0%	16.3%	26.1%
7	ひふみプラス	1.5%	12.8%	10.8%
8	投資のソムリエ	2.0%	4.0%	△2.1%
9	グローバル・ロボティクス株式ファンド（ 1 年決算型）	2.6%	19.7%	20.7%
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%	16.5%	16.7%
11	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＞	1.4%	6.0%	5.9%
12	S M T A Mダウ・ジョーンズ インデックスファンド	1.0%	15.3%	21.1%
13	（積） つみたて日本株式（日経平均）	0.2%	15.6%	15.6%
14	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＞	1.6%	5.0%	2.2%
15	M H A M株式インデックスファンド 2 2 5	0.6%	15.6%	15.2%
16	新光 U S－REITオープン（毎月分配型）	2.3%	16.2%	12.9%
17	日本株好配当ファンド（年 2 回決算型）	1.6%	12.0%	17.9%
18	J－REIT・リサーチ・オープン（毎月決算型）	1.5%	11.0%	5.2%
19	野村インデックスファンド・外国株式	0.6%	15.3%	22.6%
20	明治安田J-REIT戦略ファンド(毎月分配型) ＜リート王＞	1.4%	10.3%	5.1%
	合計（平均）	1.7%	14.0%	15.2%

<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（5）

共通KPI③ 外貨建保険の運用評価別顧客比率

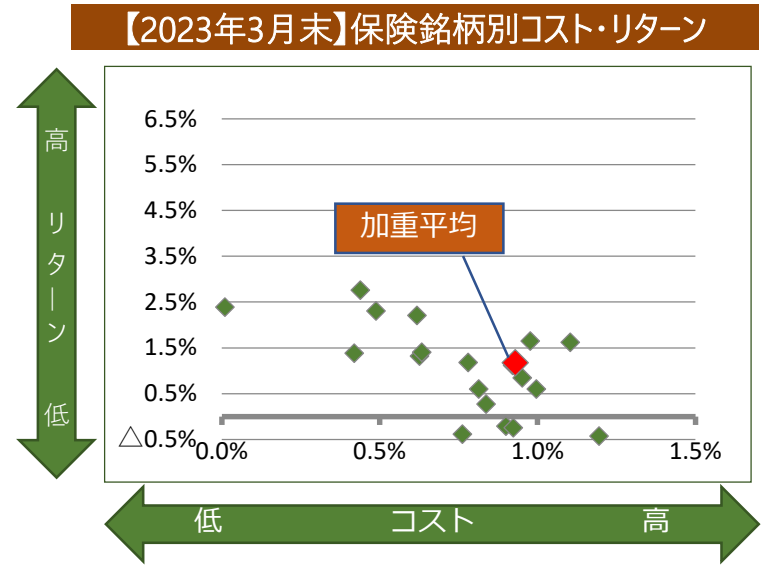
- 2025年3月末時点における運用損益率がプラスとなったお客さまの比率は、相場変動の影響等により低下し、54.8%（前回比▲16.6P）となりました。



<運用評価の算出方法>

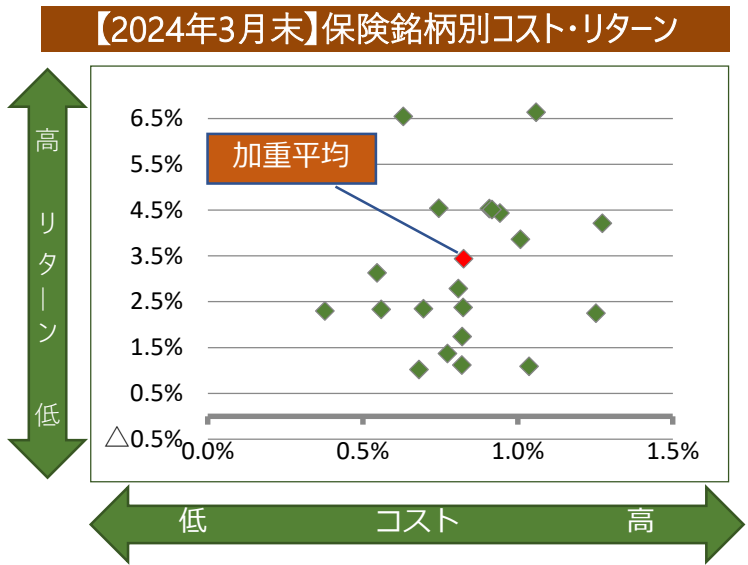
- ✓ 分子（基準日時点の解約返戻金額 + 基準日時点の既支払金額）－ 契約時点の一時払保険料（いずれも円換算）
- ✓ 分母 契約時点の一時払保険料（円換算）
- ✓ 対象商品：基準日時点で個人のお客さまが保有している外貨建一時払保険（外貨建医療保険、外貨建平準払保険、介護保障や特定疾病保障等、生前給付の保障が組み込まれている商品は除外）

共通 K P I ④ 外貨建保険の残高上位20銘柄のコスト・リターン



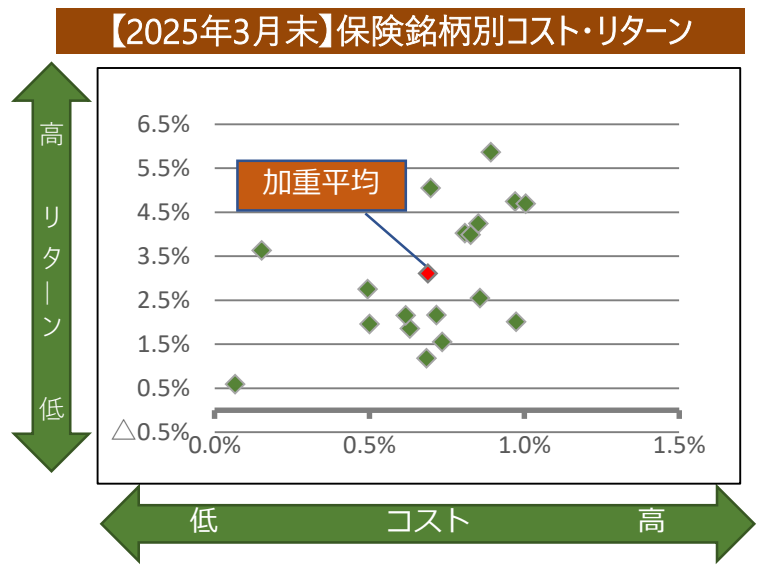
<2023年3月末 外貨建保険残高上位20銘柄>

	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 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%



<2025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%	4.2%
2	やさしさ、つなが	0.6%	1.9%
3	プレミアプレゼント	0.9%	2.6%
4	ライフロング・セレクトP G 3	0.6%	2.2%
5	ロングドリームG O L D 2	0.9%	5.9%
6	ふるはーとJロードグローバル	0.8%	4.0%
7	しあわせ、ずっと	0.7%	1.6%
8	生涯プレミアムワールド4	0.1%	0.6%
9	夢のプレゼント	0.6%	5.3%
10	生涯プレミアムワールド5	0.2%	3.6%
11	たのしみ、ずっと	0.7%	2.2%
12	サニーガーデン	0.5%	2.0%
13	ロングドリームG O L D 3	1.0%	4.7%
14	ビーウィズユープラス	1.2%	△0.7%
15	ロングドリームG O L D	0.7%	1.2%
16	プレミアカレンシー・プラス2	0.8%	4.0%
17	ふるはーとJグローバルII	1.0%	2.0%
18	ライフロング・セレクトP G 2	0.5%	2.8%
19	しあわせ、ずっと2	1.0%	4.7%
20	外貨建エブリバディプラス	0.7%	5.1%
	合計（平均）	0.7%	3.1%

	平均コスト	平均リターン
2025年3月	0.7%	3.1%
2024年3月	0.8%	3.4%
2023年3月	0.9%	1.2%

- 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、投資信託の預かり残高上位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）。

