

「お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針」に関する取組状況について

2022年6月27日

株式会社山形銀行

お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針

株式会社山形銀行（以下、「当行」）は、お客さまの資産形成・資産運用にかかる業務において、お客さま本位の業務運営を図るための指針となる「お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針」を策定し公表します。

本方針のもとで、当行はお客さま本位の行動を実践し、その取組状況を定期的に公表します。また、本方針はより良い業務運営を実現するために、定期的に見直しを行います。

取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践

- （1） 当行は、お客さまの金融知識・経験・財産の状況およびお取引の目的に照らし、適切な商品をご提案します。
- （2） 当行は、お客さまの投資目的やリスク許容度等に応じて商品をご選択いただけるよう、金融商品ラインナップの充実に努め、適時商品導入や商品見直しを行います。

<アクションプラン>

1. 販売時にいただく「ご相談シート」や、お客さまからのヒアリングにより作成する「資産形成シミュレーションツール」により、投資のご経験や目的、将来の必要資金額などを把握し、それぞれのお客さまに最適な商品をご提案しています。【図 1】
2. すべての商品販売時において、お客さまの応接履歴を記録しています。記録については管理部門がモニタリングを実施し、お客さまニーズ等に照らして適切な商品選定となっているか、適切な説明を行っているかなどの検証を実施しています。
3. 高齢の方への不適切な販売を防止するため、高齢者販売ルールを定め、販売時にご家族同席もしくはご家族の意向確認を行うなど、厳格な販売体制を敷いています。
4. 商品ラインナップを適時見直し、お客さまごとにふさわしい金融商品が提供できるよう、投資運用会社や保険会社等との幅広い連携のもと、外部評価機関の評価も参考にしながら、特定のカテゴリーに偏ることなく選定しています。【表 1】
5. 商品選定の際には、商品企画部門のみならず、リスク管理部門や市場運用部門などの関連部署が、特定のカテゴリーや運用会社に偏っていないか、想定するお客さまの属性に対して過度にリスクのある商品ではないかなど、様々な観点から検証を実施しています。

<本原則（※）との対応関係>

原則 6【顧客にふさわしいサービスの提供】、同（注 1）（注 3）（注 4）（注 5）

※ 本文中の本原則とは、金融庁が定める「顧客本位の業務運営に関する原則」を指します

【参考】 ○ 2022年3月末現在において、当行は金融商品の組成は行っていません。

- 2021年度は、お客さまニーズの動向、足元の販売実績や商品カテゴリー重複等の観点から、新規導入 17 商品、新規販売停止 4 商品、ネット専用への移行 7 商品の商品ラインナップの改廃を行いました。

<ご相談シート・資産形成シミュレーションツールによる意向把握>【図 1】

■ご相談シート【図 1-1】

保存：受付後1年	ご 相 談 シ ー ト < 個 人 用 >	【渉外用】																																																												
		株式会社山形銀行																																																												
お客さまに適した投資性金融商品をご案内させていただくためにお伺いするものです。																																																														
ご署名および変更項目を記入ください。(初回は太枠内すべて記入してください)		記入日																																																												
		CIF番号																																																												
おとこ																																																														
ご署名		性別																																																												
		生年月日																																																												
		T・S 男・女 年 月 日 H・R																																																												
お電話 ()	世帯主との続柄	本人・配偶者・子・その他 ()																																																												
ご職業 (チェックしてください)																																																														
勤務先																																																														
<input type="checkbox"/> A. 開業医 <input type="checkbox"/> B. 勤務医 <input type="checkbox"/> C. 弁護士・会計士・税理士 <input type="checkbox"/> D. 自由業 <input type="checkbox"/> E. 公務員(管理職) <input type="checkbox"/> F. 公務員(職員) <input type="checkbox"/> G. 会社役員(上場・店頭公開企業) <input type="checkbox"/> H. 会社経営者(未公開企業) <input type="checkbox"/> I. 会社役員(未公開企業) <input type="checkbox"/> J. 会社員 <input type="checkbox"/> K. 団体組合役員 <input type="checkbox"/> L. 団体組合職員 <input type="checkbox"/> M. 教職員 <input type="checkbox"/> N. 商店サービス自営業 <input type="checkbox"/> O. 商店サービス従業員 <input type="checkbox"/> P. 農林・漁業 <input type="checkbox"/> Q. 無職 <input type="checkbox"/> S. 無職/主婦 <input type="checkbox"/> X. パートアルバイト派遣・契約社員 <input type="checkbox"/> V. 医師 <input type="checkbox"/> W. 自営(その他) <input type="checkbox"/> Z. その他																																																														
今回のお取引目的をお聞かせください <input type="checkbox"/> 資産運用 <input type="checkbox"/> 外貨決済用口座開設																																																														
外貨決済用口座開設の場合は、Q1.Q3.Q4.Q7.の回答は不要です Q1. 今回のご投資に際しての、投資に関するお考え(投資方針)をお聞かせください <input type="checkbox"/> 1. 元本割れは避けたい。元本が保証される商品だけで運用したい <input type="checkbox"/> 2. 安全性を重視。元本の安全性を重視したい <input type="checkbox"/> 3. 安全性と収益性のバランスを重視。元本の安全性に加え、収益性(値上がり)とのバランスを重視したい <input type="checkbox"/> 4. 収益性を重視。投資対象・投資手法は限定せず、積極運用を考えたい(収益性重視)																																																														
Q2. 今回のご資金についてのお考え(資金性格)をお聞かせください(複数回答可) <input type="checkbox"/> 1. 余裕資金 [<input type="checkbox"/> 使いたい <input type="checkbox"/> まもりたい <input type="checkbox"/> 増やしたい <input type="checkbox"/> のこしたい] <input type="checkbox"/> 4. 用途が確定している資金 [具体的な用途:]																																																														
Q3. 今回のご資金について、どのくらいの期間で運用したいとお考えですか <input type="checkbox"/> 1. 1年未満 <input type="checkbox"/> 2. 1年以上3年未満 <input type="checkbox"/> 3. 3年以上5年未満 <input type="checkbox"/> 4. 5年以上																																																														
Q4. 今回のご投資は、どのくらいの金額で運用したいとお考えですか <input type="checkbox"/> 1. 100万円未満 <input type="checkbox"/> 2. 100万円～500万円未満 <input type="checkbox"/> 3. 500万円～1,000万円未満 <input type="checkbox"/> 4. 1,000万円以上																																																														
Q5. 今までに投資された経験のある投資性金融商品と経験年数をお聞かせください <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td></td> <td>なし</td> <td>1年未満</td> <td>3年未満</td> <td>5年未満</td> <td>5年以上</td> <td></td> <td>なし</td> <td>1年未満</td> <td>3年未満</td> <td>5年未満</td> <td>5年以上</td> </tr> <tr> <td>株 式</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>外貨預金</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>株式投信</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>外国証券</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>公社債</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>外貨建保険</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>公社債投信</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>変額保険</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>				なし	1年未満	3年未満	5年未満	5年以上		なし	1年未満	3年未満	5年未満	5年以上	株 式	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	外貨預金	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	株式投信	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	外国証券	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	公社債	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	外貨建保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	公社債投信	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	変額保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	なし	1年未満	3年未満	5年未満	5年以上		なし	1年未満	3年未満	5年未満	5年以上																																																			
株 式	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	外貨預金	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																			
株式投信	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	外国証券	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																			
公社債	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	外貨建保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																			
公社債投信	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	変額保険	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																			
Q6. お客さまの金融資産額及び年取についてお聞かせください <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td>金融資産</td> <td><input type="checkbox"/> 500万円未満</td> <td><input type="checkbox"/> 500万円～1,000万円未満</td> <td><input type="checkbox"/> 1,000万円～3,000万円未満</td> <td><input type="checkbox"/> 3,000万円～5,000万円未満</td> <td><input type="checkbox"/> 5,000万円～1億円未満</td> <td><input type="checkbox"/> 1億円以上 ※さしつかえなければ概算額をご記入ください () 万円</td> </tr> <tr> <td>運用比率</td> <td><input type="checkbox"/> 30%未満</td> <td><input type="checkbox"/> 30%以上50%未満</td> <td><input type="checkbox"/> 50%以上</td> <td colspan="3"></td> </tr> <tr> <td>年取</td> <td><input type="checkbox"/> 500万円未満</td> <td><input type="checkbox"/> 500万円～1,000万円未満</td> <td><input type="checkbox"/> 1,000万円～3,000万円未満</td> <td><input type="checkbox"/> 3,000万円～5,000万円未満</td> <td><input type="checkbox"/> 5,000万円～1億円未満</td> <td><input type="checkbox"/> 1億円以上 ※さしつかえなければ概算額をご記入ください () 万円</td> </tr> </table>			金融資産	<input type="checkbox"/> 500万円未満	<input type="checkbox"/> 500万円～1,000万円未満	<input type="checkbox"/> 1,000万円～3,000万円未満	<input type="checkbox"/> 3,000万円～5,000万円未満	<input type="checkbox"/> 5,000万円～1億円未満	<input type="checkbox"/> 1億円以上 ※さしつかえなければ概算額をご記入ください () 万円	運用比率	<input type="checkbox"/> 30%未満	<input type="checkbox"/> 30%以上50%未満	<input type="checkbox"/> 50%以上				年取	<input type="checkbox"/> 500万円未満	<input type="checkbox"/> 500万円～1,000万円未満	<input type="checkbox"/> 1,000万円～3,000万円未満	<input type="checkbox"/> 3,000万円～5,000万円未満	<input type="checkbox"/> 5,000万円～1億円未満	<input type="checkbox"/> 1億円以上 ※さしつかえなければ概算額をご記入ください () 万円																																							
金融資産	<input type="checkbox"/> 500万円未満	<input type="checkbox"/> 500万円～1,000万円未満	<input type="checkbox"/> 1,000万円～3,000万円未満	<input type="checkbox"/> 3,000万円～5,000万円未満	<input type="checkbox"/> 5,000万円～1億円未満	<input type="checkbox"/> 1億円以上 ※さしつかえなければ概算額をご記入ください () 万円																																																								
運用比率	<input type="checkbox"/> 30%未満	<input type="checkbox"/> 30%以上50%未満	<input type="checkbox"/> 50%以上																																																											
年取	<input type="checkbox"/> 500万円未満	<input type="checkbox"/> 500万円～1,000万円未満	<input type="checkbox"/> 1,000万円～3,000万円未満	<input type="checkbox"/> 3,000万円～5,000万円未満	<input type="checkbox"/> 5,000万円～1億円未満	<input type="checkbox"/> 1億円以上 ※さしつかえなければ概算額をご記入ください () 万円																																																								
Q7. 今回の運用相談(お取引)に至ったきっかけ(動機)をお聞かせください <input type="checkbox"/> 1. ご紹介 <input type="checkbox"/> 2. DM・レター <input type="checkbox"/> 3. 新聞・TV・HP <input type="checkbox"/> 4. 訪問・電話 <input type="checkbox"/> 5. 来店・その他																																																														
Q8. 投資への関心・興味についてお聞かせください <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td>株式相場</td> <td><input type="checkbox"/> 頻繁に見ている</td> <td><input type="checkbox"/> 時々見ている</td> <td><input type="checkbox"/> 特に見ていない</td> </tr> <tr> <td>為替相場</td> <td><input type="checkbox"/> 頻繁に見ている</td> <td><input type="checkbox"/> 時々見ている</td> <td><input type="checkbox"/> 特に見ていない</td> </tr> <tr> <td>金融・経済の専門新聞・専門誌</td> <td><input type="checkbox"/> 定期的に購読</td> <td><input type="checkbox"/> 時々購読</td> <td><input type="checkbox"/> 購読していない</td> </tr> <tr> <td>金融・経済に関するセミナー</td> <td><input type="checkbox"/> よく参加している</td> <td><input type="checkbox"/> 参加したことがある</td> <td><input type="checkbox"/> 参加したことがない</td> </tr> </table>			株式相場	<input type="checkbox"/> 頻繁に見ている	<input type="checkbox"/> 時々見ている	<input type="checkbox"/> 特に見ていない	為替相場	<input type="checkbox"/> 頻繁に見ている	<input type="checkbox"/> 時々見ている	<input type="checkbox"/> 特に見ていない	金融・経済の専門新聞・専門誌	<input type="checkbox"/> 定期的に購読	<input type="checkbox"/> 時々購読	<input type="checkbox"/> 購読していない	金融・経済に関するセミナー	<input type="checkbox"/> よく参加している	<input type="checkbox"/> 参加したことがある	<input type="checkbox"/> 参加したことがない																																												
株式相場	<input type="checkbox"/> 頻繁に見ている	<input type="checkbox"/> 時々見ている	<input type="checkbox"/> 特に見ていない																																																											
為替相場	<input type="checkbox"/> 頻繁に見ている	<input type="checkbox"/> 時々見ている	<input type="checkbox"/> 特に見ていない																																																											
金融・経済の専門新聞・専門誌	<input type="checkbox"/> 定期的に購読	<input type="checkbox"/> 時々購読	<input type="checkbox"/> 購読していない																																																											
金融・経済に関するセミナー	<input type="checkbox"/> よく参加している	<input type="checkbox"/> 参加したことがある	<input type="checkbox"/> 参加したことがない																																																											
		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">役付者</td> <td style="width: 50%;">担当者</td> </tr> <tr> <td style="height: 40px;"></td> <td style="height: 40px;"></td> </tr> </table>	役付者	担当者																																																										
役付者	担当者																																																													
※ 投資ナビへの入力内容を確認のうえ、押印のこと																																																														

■ 資産形成シミュレーションツール【図 1-2】

山形 太郎 様

2022/6/8

～未来の自分に今できること～

現在の年齢	退職年齢	継続勤務	セカンドライフ
30 歳	60 歳	65 歳まで	90 歳まで
※ 厚生労働省「平成30年簡易生命表」より算出			
【収入】			
継続勤務年収	退職金	年金（月額）	退職後の収入合計
300 万円	2,000 万円	20 万円	8,500 万円
	退職金のうちセカンドライフの生活費		(参考)毎月 24 万円
	1,000 万円		

【支出】	
退職直前年収	退職後の支出合計
600 万円	10,800 万円
※ セカンドライフの生活費は、退職直前年収の72%程度が必要とされています	(参考)毎月 36 万円

①収入と支出の差額 **-2,300 万円**

【現在の貯蓄】				
預貯金	投資信託	株式	生命保険	その他
万円	万円	万円	万円	万円
現在の貯蓄のうちセカンドライフの生活費			貯蓄合計	0 万円
万円	万円	万円	万円	万円
セカンドライフの生活費とした貯蓄合計				0 万円

②総計 **-2,300 万円**
(参考)毎月 **-7.7 万円**

※ ①と現在の貯蓄の差額

退職までに、収入と支出の差額を積み立てていきましょう

毎月 **5.5 万円** …「②総計」がプラスになる毎月の積立額

※ 金利は考慮していません。

セカンドライフでやりたいこと、必要な資金は上記に含まれていますか？

～ 相談の多いキーワード ～

- ・国内外への旅行
- ・趣味（ゴルフ、スポーツ等）
- ・車購入（買い替え）
- ・家のリフォーム
- ・医療への備え（保険）
- ・介護への備え
- ・子どもの独立
- ・相続 等

キーワードから考える必要資金 **200 万円** …早めの準備が大切です！

(参考)退職までに積み立てるには毎月 **0.6 万円ずつ準備していきましょう。**

⇒ セカンドライフの生活資金と、キーワードから考える必要資金を合計すると

毎月 **6.0 万円** ずつ積み立てて準備していきましょう。

その他、気になる点やご不明な点がございましたら、下記の担当者までお気軽にご相談ください。

本資料は、お客さまへの情報提供を主目的として作成されたものであり、簡易的な方法で算出している参考値となっています。

お客さまにイメージをつかんでいただくためのものであり、その正確性や将来性の成果を示唆・保証するものではありません。

山形銀行 本店営業部

(平日 午前9:00～午後5:00)

(2021年4月1日現在)



<金融商品ラインナップ>【表 1】

【投資信託商品ラインナップ】

カテゴリ	取扱商品数	取扱商品比率
債券	4	10.3%
国内	1	1.5%
海外	3	8.8%
株式	32	41.2%
国内	7	10.3%
海外	25	30.9%
REIT	6	8.8%
国内	2	2.9%
海外	4	5.9%
その他資産	2	2.9%
国内	0	0.0%
海外	2	2.9%
バランス型	22	36.8%
合計	66	100.0%

※バランス型：国内外の債券・株式、REIT（不動産投資信託）等を組み合わせて運用する投資信託

【生命保険商品ラインナップ】

	商品種類	取扱商品数	取扱商品比率
一時払	円建	3	20.0%
	変額年金保険	0	0.0%
	定額年金保険	0	0.0%
	終身保険	3	20.0%
	変額終身保険	0	0.0%
	外貨建	12	80.0%
	変額年金保険	1	6.7%
	定額年金保険	2	13.3%
	終身保険	9	60.0%
	変額終身保険	0	0.0%
合計		15	100.0%
平準払	円建	14	82.4%
	医療保険	8	47.0%
	がん保険	2	11.8%
	終身保険	1	5.9%
	収入保障保険	1	5.9%
	定期保険	1	5.9%
	定額年金保険	1	5.9%
	外貨建	3	17.6%
	終身保険	1	5.9%
	定額年金保険	2	11.7%
	合計		17

手数料開示商品（注）	14	43.8%
------------	----	-------

（注）特定保険（変額・外貨建等）2016年10月より手数料の開示を開始

取組方針 2. お客様にわかりやすい情報の提供

当行がお客様に対し金融商品をご提案する際には、商品やリスクの内容、手数料および市場動向等、投資判断に資する十分な情報の提供を行うとともに、わかりやすく平易な言葉で丁寧に説明します。

<アクションプラン>

1. お客様にご提供すべき重要な情報は、投信提案ツールやライフプランガイドなど、WEB も含めた販売ツールを活用し、わかりやすいご提供を心掛けています。【図 2】【図 3】
2. お客様が投資判断を行うために必要な情報である、商品ごとの収益やリスク、手数料等の項目は、重要情報シート（個別商品編）に記載します。【図 4】
3. 当行はお客様へご説明を行う際、同種の商品や異なる商品を比較しやすくするため、重要情報シート（個別商品編）を活用し、丁寧な説明を徹底します。
4. お客様に仕組みが複雑な、またはリスクの高い商品をご案内する際、重要情報シート（個別商品編）を用いながら、同種の商品との比較ができるよう、わかりやすい説明を行います。
5. 金融商品のご成約の際の重要事項説明時において、お客様とのやりとりを音声録音させていただいています。管理部門がその内容をモニタリングし、重要な事項についてお客様にわかりやすい説明を行っているか検証しています。

本原則との対応関係

原則 5【重要な情報の分かりやすい提供】、同（注 1）（注 2）（注 3）（注 4）（注 5）
原則 6【顧客にふさわしいサービスの提供】、同（注 1）（注 2）（注 5）

<提案・説明ツール>

- Wealth Advisors（投信提案ツール）【図 2】

⇒投信のファンド概要や他社ファンドとの比較などの機能に加え、ライフプランシミュレーション機能を実装

山形銀行 Wealth Advisors 提供 MORNINGSTAR

▲株の読み筋＝需給改善で安定感か、決算再評価の動きも 来週（5月31日～6月4日）の東京株式市場は、需給改善で

ファンド情報	アドバイストール	マーケット情報
 <p>カテゴリ別に情報が閲覧できます。 ファンド比較も行えます。</p> <p>▶ ファンド一覧</p>	 <p>はじめてファンドを購入されるお客様に向けたポートフォリオ提案ツール</p> <p>▶ ポートフォリオ作成</p>	 <p>為替や各種指数などマーケットを把握できる情報が閲覧できます。</p> <p>▶ マーケット情報</p>
 <p>投資信託からランキングが閲覧できます。</p> <p>▶ ランキング一覧</p>	 <p>既にファンドをお持ちのお客様に向けたファンド見直し提案ツール</p> <p>▶ リバランス提案</p>	<ul style="list-style-type: none">▶ 全ファンド検索▶ ライフプラン▶ iDeCo・つみたてNISAご案内▶ 読み物コンテンツ▶ 資産運用のご案内▶ ホームページ

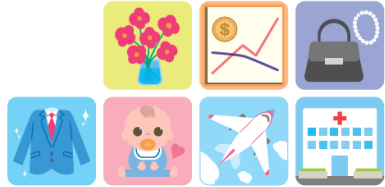
【商号等】株式会社 山形銀行 登録金融機関 東北財務局長（登金）第12号 【加入協会】日本証券業協会
投資信託をご購入の際は、各ファンドの「投資信託説明書（交付目録見書）」の内容をよくお読みください。
Copyright 2019 © Morningstar Japan K.K. All rights reserved.
お問い合わせ先 0120-989-687

■ <やまぎん> ではじめる貯蓄、ライフプランガイド【図 3】

■ <やまぎん> ではじめる貯蓄【図 3-1】

私のメインバンク。

<やまぎん>ではじめる貯蓄

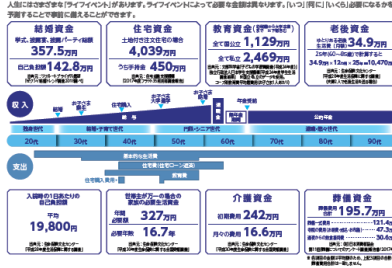


貯蓄の目的(ための・ふやす・そなえる)や使用時期に合わせて、「積み立て」、
「余裕資金の運用」、「将来の備え」など毎月自分のペースで始めてみませんか?

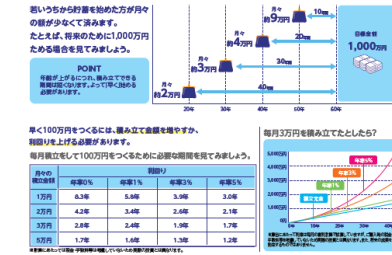
- 積立型定期預金
- つみたて外貨
- つみたて投信
- つみたてNISA
- IDeCo(個人型確定拠出年金)
- 個人年金保険



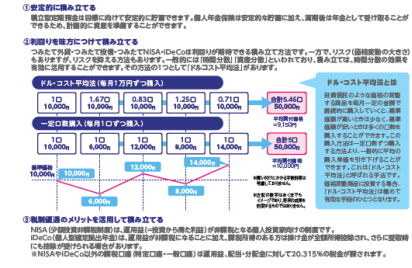
🍓 積み立ては何のためにするの?



🍓 早い時期からの積み立てが大切



🍓 目的に合わせて賢くコツコツ資産づくり



🍓 山形銀行のラインナップ

	積立型定期預金	つみたて外貨	つみたて投信	つみたてNISA	IDeCo(個人型確定拠出年金)	個人年金保険
ご利用の可否	個人のお客さま 法人のお客さま	個人のお客さま 法人のお客さま	個人のお客さま 法人のお客さま	個人のお客さま 法人のお客さま	個人のお客さま 法人のお客さま	個人のお客さま
ご利用の可否	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件
積立期間	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件
積立方法	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件
積立金額	1万円	1万円	1万円	1万円	1万円	1万円
積立回数	毎月1回	毎月1回	毎月1回	毎月1回	毎月1回	毎月1回
積立期間	1ヶ月	1ヶ月	1ヶ月	1ヶ月	1ヶ月	1ヶ月
積立方法	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件
積立期間	1ヶ月	1ヶ月	1ヶ月	1ヶ月	1ヶ月	1ヶ月
積立方法	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件
積立期間	1ヶ月	1ヶ月	1ヶ月	1ヶ月	1ヶ月	1ヶ月
積立方法	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件	無条件

■ ライフプランガイド【図 3-2】

私のメインバンク。

ライフプランガイド



“資産づくり”はじめてみませんか?

結婚、マイホームの購入、お子さまの誕生や入学など、人生には年代ごとにさまざまなイベントがあります。また、少子高齢化や物価の上昇など、将来の生活不安が蓄積してきています。これらの不安を解消するためにも、「資産づくり」が必要になってきます。

「資産づくり」は、人生の目標や夢実現のために大切な役割のひとつです。将来に備え、「資産づくり」について考えてみませんか?

- 目的1: 生活を豊かにするために
- 目的2: ライフプランを実現するために

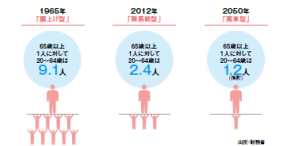
INDEX

資産づくりを始める	年代別 老後のポイント	お金の色分け
● 資産づくりの必要性をどう考えるか? 1	● 結婚世代 7	● 老後に必要なお金の色分け 15
● 生活を豊かにするために 2	● 子育て世代 9	● 生活費 16
● ライフプランの作成 3	● 高齢世代 13	● 老後資金 17
● 老後の生活費をどう考えるか? 5		

1 [生活を守る]

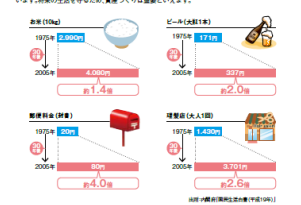
少子高齢化と社会保障

POINT: 産後世代の負担は増えています。少子高齢化の進行により、年金・医療費の社会保障負担において産後世代の負担が増えています。また、少子高齢化の進行により、年金・医療費の社会保障負担において産後世代の負担が増えています。



上昇する物価

POINT: お金の実質的価値は低下しています。インフレ(物価)の推移により、お金の実質的価値は低下しています。また、少子高齢化の進行により、年金・医療費の社会保障負担において産後世代の負担が増えています。



■ 重要情報シート（個別商品編）【図4】

■ 投資信託【図4-1】

私のメインバンク。

重要情報シート（個別商品編）  **山形銀行**
 使用開始日：2022年6月27日

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	投資のソムリエ・証券投資信託
組成会社（運用会社）	アセットマネジメントOne株式会社
販売委託元	アセットマネジメントOne株式会社
金融商品の目的・機能	信託財産の成長を図ることを目的として、運用を行います。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	この商品は、中長期での資産形成を目的とし、この商品の運用方針に則した収益を求め、元本割れリスクを許容する方を主な購入層として念頭においています。
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（契約日から一定期間、解除できる仕組み）の適用はありません。

次のようなご質問があれば、お問い合わせください。

- ①山形銀行が提供する商品のうち、この商品が、私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしいという根拠は何か。
- ②この商品を購入した場合、どのようなフォローアップを受けることができるのか。
- ③この商品が複数の商品を組み合わせたものである場合、個々の商品購入と比べて、どのようなメリット・デメリットがあるのか。

2. リスクと運用実績（本商品は、円建ての元本が保証されず、損失が生じるリスクがあります）

損失が生じるリスクの内容	運用資産の市場価格の変動による影響を受けます。投資先などの破綻や債務不履行による影響を受けます。為替相場の変動による影響を受けます。
〔参考〕過去1年間の収益率	-1.8%（2022年1月末現在）
〔参考〕過去5年間の収益率	平均2.8% 最低-3.0%（2018年12月） 最高8.3%（2019年11月） （2017年2月～2022年1月の各月末における直近1年間の数字）

※ 損失リスクの内容の詳細は交付目論見書の「投資リスク」に、運用実績の詳細は交付目論見書の「運用実績」に記載しています。

次のようなご質問があれば、お問い合わせください。

- ④上記のリスクについて、私が理解できるように説明してほしい。
- ⑤相対的にリスクが低い類似商品はあるのか。あればその商品について説明してほしい。

3. 費用（本商品の購入または保有には、費用が発生します）

購入時に支払う費用（販売手数料など）	店頭・定時定額でのご購入の場合、下記手数料率を乗じて得た金額とします。 3,000万円未満：2.2%（税抜2.0%） / 3,000万円以上5,000万円未満：1.925%（税抜1.75%） / 5,000万円以上：1.65%（税抜1.5%） インターネットでご購入の場合は、上記手数料率から3割引となります。
継続的に支払う費用（信託報酬など）	信託報酬＝運用期間中の基準価額×信託報酬率。信託報酬率は年1.54%（税込）。また、その他費用・手数料等が実費でファンドから支払われます。これらは事前に料率、上限等を表示することはできません。
運用成果に応じた費用（成功報酬など）	ありません。

※ 上記以外に生ずる費用を含めて詳細は契約締結前交付書面と交付目論見書の「手続・手数料等」に記載しています。

次のようなご質問があれば、お問い合わせください。

- ⑥私がこの商品に〇〇万円を投資したら、それぞれのコストが実際にいくらかかるのか説明してほしい。
- ⑦費用がより安い類似商品はあるか。あればその商品について説明してほしい。

■生命保険【図 4-2】

私のメインバンク。

重要情報シート（個別商品編）



使用開始日：2022年6月27日

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、お申し込み際には、「商品概要書」「契約締結前交付書面（契約概要／注意喚起情報）兼 商品パンフレット」「ご契約のしおり・約款」などを必ずお読みください。

この商品は明治安田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（当社は、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	外貨建・エブリバディプラス （5年ごと利差配当付利率変動型一時払特別終身保険（指定通貨建））
組成会社（引受保険会社）	明治安田生命保険相互会社
販売委託元	明治安田生命保険相互会社
金融商品の目的・機能	<p>【目的】</p> <ul style="list-style-type: none"> 一生涯の死亡保障を確保することができる外貨建の一時払終身保険です。 指定通貨（米ドルまたは豪ドル）に応じて設定される予定利率にもとづき外貨で資産を運用し、将来に向けた資産形成を行うことができます。 <p>【機能】</p> <ul style="list-style-type: none"> 契約日から5年後に死亡保障が指定通貨建で増加します。 積立金は指定通貨建で着実に増加します。 解約返戻金の円換算額に目標金額を設定できます。目標到達した場合、円建の終身保険に移行し、運用成果が確保されます。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	<ul style="list-style-type: none"> 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。 <ul style="list-style-type: none"> - 終身にわたる死亡保障を確保したいお客さま - 外貨建で資産を運用し、将来に向けた資産形成を行いたいお客さま また、貯蓄機能を有しておりますが、為替変動リスク、金利変動リスクに伴う元本割れを許容できる方を想定しています。
パッケージ化の有無	ありません。
クーリング・オフの有無	<p>この商品はクーリング・オフ制度の対象です。</p> <p>申込日または、「契約締結前交付書面（契約概要・注意喚起情報）兼商品パンフレット」の交付日のいずれか遅い日から、その日を含めて8日以内（土・日・祝日、年末年始等の休日を含みます。消印有効であれば、書面または電磁的記録によりお申し込みの撤回またはご契約の解除をすることができます。</p> <p>この場合には、お払い込みいただいた金額をお払い込みいただいた通貨でお返します。</p>

次のようなご質問があれば、
お問い合わせください。

- ① 山形銀行が提供する商品のうち、この商品が、私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしいという根拠は何か。
- ② この商品を購入した場合、どのようなフォローアップを受けることができるのか。
- ③ （ターゲット型の商品の）目標達成しなかった場合について説明してほしい。

取組方針 3. 手数料の透明性の向上

当行は、お客さまが負担する手数料やその他の費用について、透明性の向上に努め、その詳細をわかりやすく丁寧に
ご説明します。

<アクションプラン>

1. 各商品においてお客さまが負担する手数料およびその他の費用については、投資信託ラインナップや重要情報シート（個別商品編）を用いて、手数料率や内容等を含め、わかりやすく丁寧に説明します。
2. 販売実績については、特定の商品、運用会社、手数料率に偏ることのない構成になっています。【表 2】
3. インターネットバンキングで購入いただく場合、販売手数料を割引しており、その内容は当行ホームページ等に掲載するほか、窓口でもご案内しています。【図 5】

本原則との対応関係
原則 4【手数料等の明確化】

<投資信託販売額上位商品>【表 2】

1. 窓口による販売額上位商品（単位：百万円）

順位	商品名	運用会社	販売額	構成比	手数料率（税込）	
					販売手数料	信託報酬
1	脱炭素ジャパン	野村	1,385	15.48%	3.30%	1.584%
2	あおぞら・新グローバル・コア・ファンド（限定追加型）2021-I	あおぞら	675	7.55%	2.75%	1.3568%
3	ストックインデックスファンド225	大和	638	7.14%	2.20%	0.517%
4	投資のソムリエ	アセマネワン	612	6.84%	2.20%	1.54%
5	のむらップ・ファンド（普通型）	野村	535	5.978%	1.10%	1.353%

2. つみたて投信による販売額上位商品（単位：百万円）

順位	商品名	運用会社	販売額	構成比	手数料率（税込）	
					販売手数料	信託報酬
1	グローバルAIファンド	三井住友DS	413	10.68%	3.30%	1.925%
2	イーストスプリング・インド株式オープン	イーストスプリング	339	8.77%	3.30%	1.9497%
3	ストックインデックスファンド225	大和	335	8.67%	2.20%	0.517%
4	グローバル・モビリティ・サービス株式ファンド（1年決算型）	日興	182	4.72%	3.30%	1.925%
5	スマート・クオリティ・オープン（1年決算型）安定成長型	三菱国際	139	4.63%	0.00%	1.89%

※運用会社の正式名称：「あおぞら」あおぞら投信、「三井住友DS」三井住友DSアセットマネジメント、「アセマネワン」アセットマネジメントOne、「三菱国際」三菱UFJ国際投信、「野村」野村アセットマネジメント、「イーストスプリング」イーストスプリング・インベストメンツ、「大和」大和アセットマネジメント、「日興」日興アセットマネジメント

※手数料率：店頭取扱手数料を記載

■ インターネットバンキングによる購入時の申込手数料優遇 【図 5】

<やまぎん> ネットバンク投資信託受付サービス

インターネット投資信託

ご購入申込手数料

30%OFF!!

<やまぎん> ネットバンクで投資信託をお申し込みいただいた場合、
窓口で購入いただく場合に比べてご購入申込手数料を30%割引します
※つみたて投信は除きます。

取組方針 4. 利益相反の適切な管理

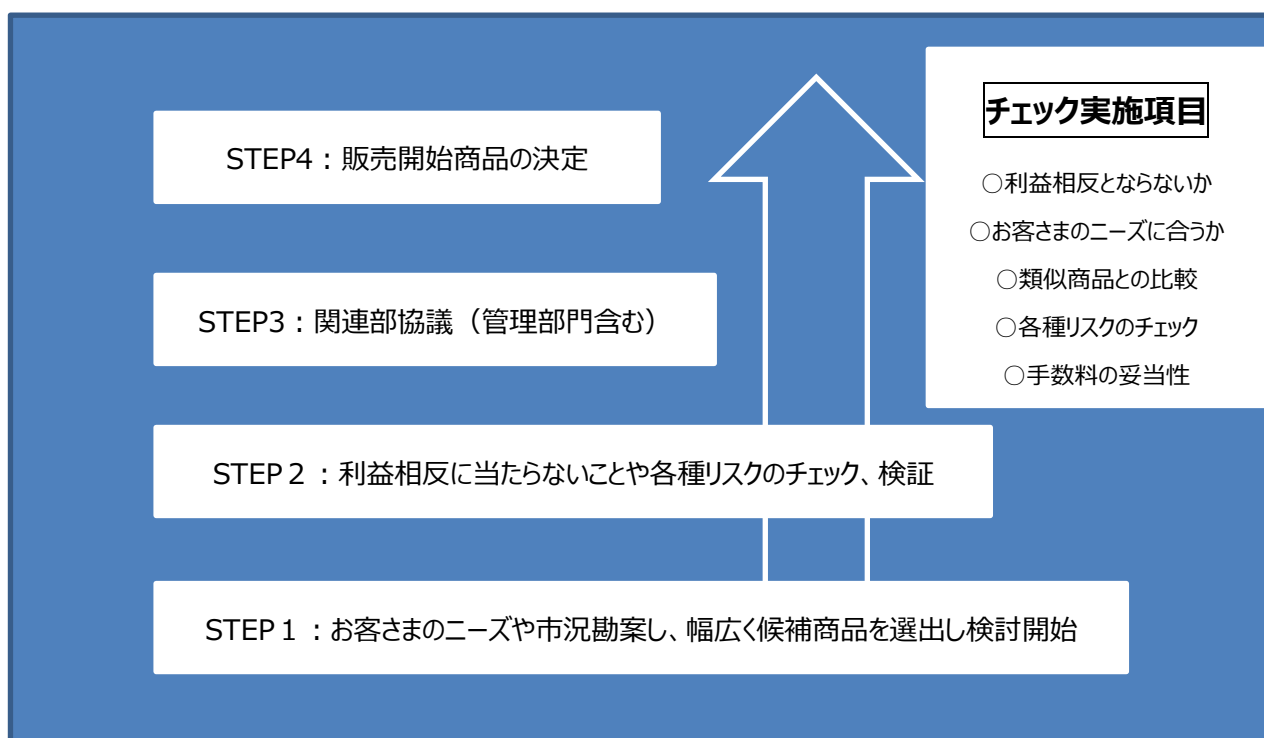
当行は、商品提供会社から当行に支払われる手数料や資本関係等にとらわれることなく、お客さまのニーズに合致した商品のご提案を行います。

<アクションプラン>

1. 新商品導入時には、商品提供会社に著しい偏りがないか、また、提供会社より特別の利益供与がないかなど、利益相反がないことをリスク・コンプライアンス管理部門にて検証しています。【図 6】
2. なお、当行のグループ会社に金融商品の提供を行う会社はありません。

本原則との対応関係
原則 3【利益相反の適切な管理】、同（注）

■商品導入時のプロセス【図 6】



取組方針 5. お客様の最善の利益を追求するための体制整備

- (1) 当行は、市場動向やお客様の運用状況を踏まえ、適時適切かつ丁寧なアフターフォローを行い、お客様の資産形成・資産運用のお役に立つ情報提供やアドバイスの高度化に努めます。
- (2) 当行は、店頭による対面販売のほか、インターネット等の非対面による販売等、お客様がアクセスしやすいチャネルの整備に努めます。
- (3) 当行は、お客様に対し、金融や投資に関する知識の向上や市場動向の把握に役立つ資産運用セミナー等の機会提供に努めます。

<アクションプラン>

1. 県内最大のお客様基盤を有するリーディングバンクとして、地域内のお客様の資産形成支援に「責任」を持って取り組み、資産残高増加を実現することで、「お客様の生涯にわたる豊かな生活」と「当行収益基盤の確立」を目指します。
2. お客様にとっての最善の利益は、「お客様が長期安定的に資産残高を増やしていくこと」と位置づけ、これを測る指標として、「預かり資産残高」、「運用損益別顧客比率」および「投資信託平均保有年数」の推移を重視しています。
【表 3】【表 4】【表 5】【表 6】
3. お客様の最善の利益を図るために重視している指標は、各種経営会議等において報告され、経営陣を含めて足元の状況の共有および改善に向けた議論を実施しています。
4. 資産形成の必要性についてご提案を行い、お客様が投資信託や積立型商品を活用した資産運用についての知識や経験を得る機会を提供しています。【表 6】【表 7】【表 8】
5. お勤めの方などで日中店頭にお越しいただけないお客様向けに、WEB上で投資信託の口座開設や購入、換金などのお取引ができる非対面受付サービスを提供しています。【図 7】
6. アフターフォローについては、特に高齢の方や残高を多くお持ちのお客様を重点的に実施しており、相場急変時などにおいても、適時適切なフォローを行っています。【表 9】
なお、2022年度のアフターフォローについては当初計画分のほか、昨今の米国金利の上昇や為替相場の円安基調推移を踏まえ、変動の影響があるお客様へ優先的にアフターフォローを実施しています。
7. 外部機関等も活用し、最新のマーケット動向を踏まえた投資戦略、相続・介護ニーズへの対応など、お客様のお役に立つセミナーを定期的で開催しています。なお、2021年度セミナー実施状況は以下のとおりです。【表 10】

当局原則との対応関係

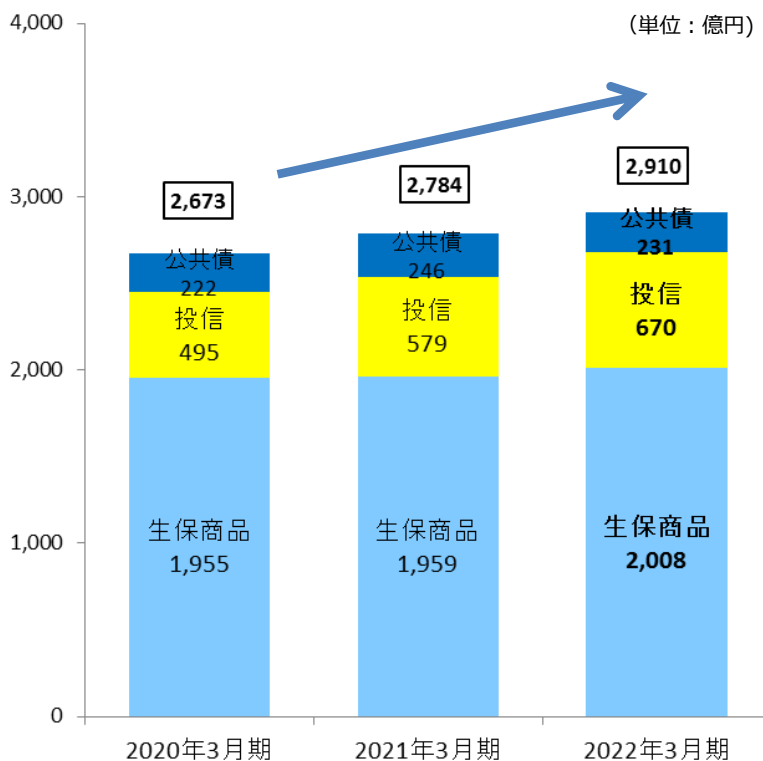
原則 2【顧客の最善の利益の追求】、同（注）

【参考】 お客様の最善の利益にそぐわないと考える主な行動

- お客様の金融知識、経験、財産の状況およびお取引の目的に照らして、過度にリスクが高い商品や十分な理解が得られない複雑な商品など、お客様にそぐわない商品を販売すること
- 重要事項の不十分な説明、お客様を誤認させるような説明などにより、商品を販売すること
- お客様の投資意向に反して、高頻度の商品売買を勧誘し、過度の手数料を負担いただくような販売を行うこと

<預かり資産残高>【表 3】

・お客さま本位の資産形成提案により、順調に預かり資産の残高が増加しています。

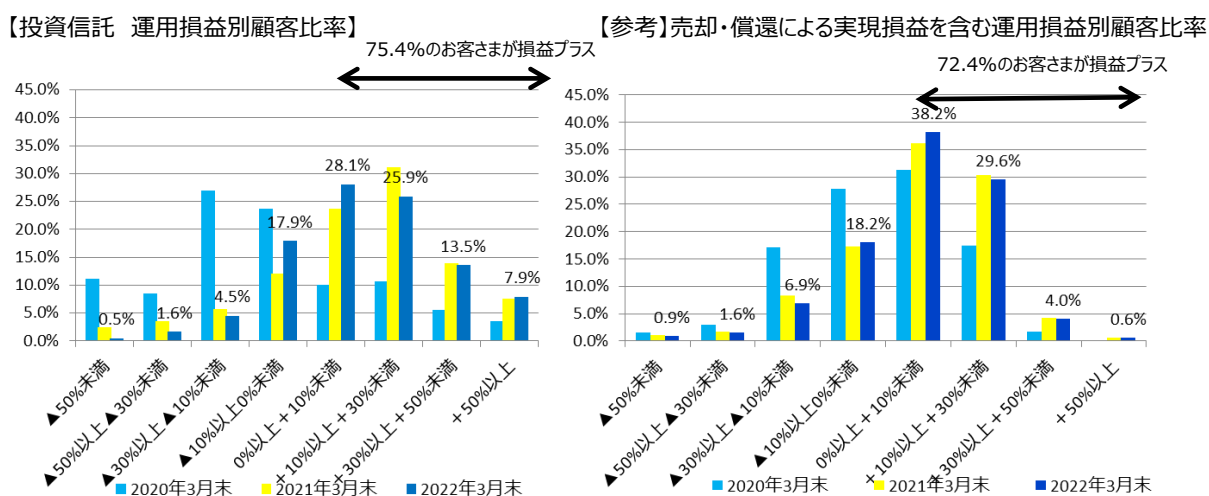


	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
生保商品	1,955	1,959	2,008
投信	495	579	670
公共債	222	246	231
合計	2,673	2,784	2,910

(単位：億円)

<運用損益別顧客比率（投資信託）>【表 4】

- ・2022年3月末時点で、「75.4%」のお客さまの運用損益がプラスとなりました。
- ・運用損益区別では、運用損益が0%以上+10%未満のお客さまが最も高く、28.1%となりました。



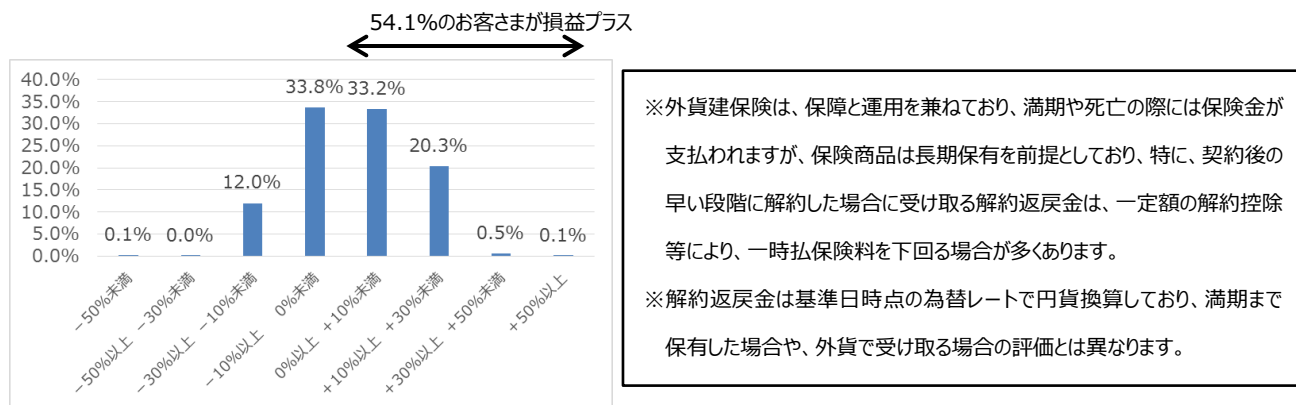
※投資信託には、ETF、上場REIT、公社債投信、私募投信、確定拠出年金で買付した投資信託を除く

※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

<運用評価別顧客比率（外貨建保険）>【表 5】

・2022年3月末時点で、「54.1%」のお客さまの運用評価がプラスとなりました。

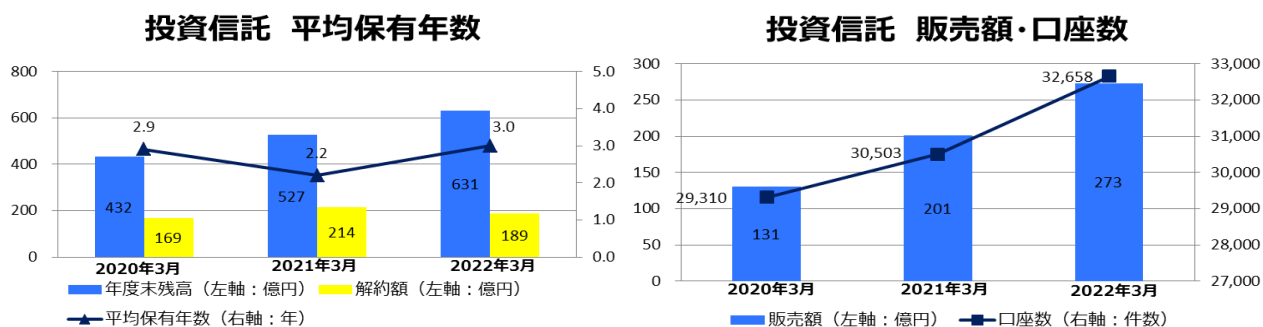
・運用評価区分別では、運用評価が-10%以上 0%未満のお客さまが最も高く、「33.8%」となりました。



<投資信託平均保有年数、投資信託販売額・口座数>【表 6】

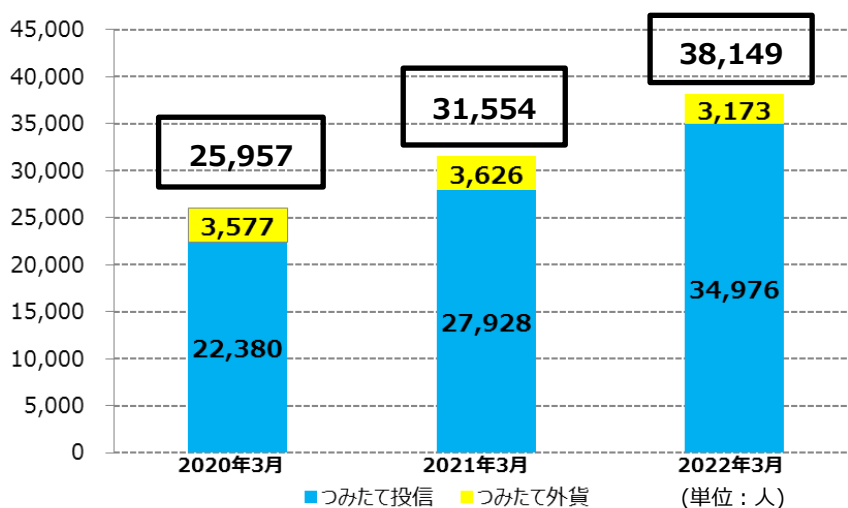
・2022年3月末における投資信託の平均保有年数は3.0年と、前年度に比べ0.8年増加しました。

・当行を通じて投資信託を保有していただいているお客さま（残高有口座数）は、2022年3月末時点で32,658名となり、前年度に比べ2,155名増加しました。



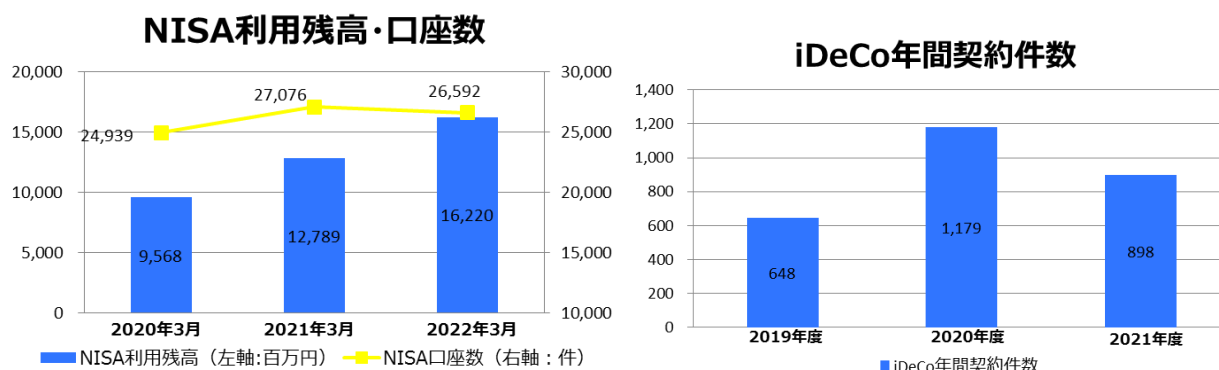
<積立型商品（つみたて投信・つみたて外貨）契約者数>【表 7】

・お客さまのまとまったご資金のコンサルティングに加えて、老後の生活資金等資産形成の必要性についても積極的なご提案を実施した結果、積立型商品の契約者数は順調に増加しています。



<NISA 利用残高・口座数、iDeCo 年間契約件数>【表 8】

- ・NISA 利用残高は順調に増加しており、2022 年 3 月末時点の残高は 16,220 百万円となりました。
- ・iDeCo（個人型確定拠出年金）の年間契約件数は 898 件と、多くのお客さまからご利用いただいています。



<アフターフォロー実施状況（2021 年度）>【表 9】



- 定期的なアフターフォロー
 - 投資信託
 - 75歳以上で投資金額100万円以上のお客さま
 - 75歳未満で投資金額300万円以上のうち、保有投資信託全体の運用損失が20%以上のお客さま
 - 生命保険
 - 外貨建て保険（契約後1年～5年未満）ご契約の75歳以上のお客さま
- 相場急変時など臨時のアフターフォロー
 - 原則、1営業日に投資信託の基準価格が5%以上下落したお客さま

■ 非対面受付サービスの例【図 7】



<お客さま向けセミナー実施状況：2021 年度>【表 10】

開催年月	内容	備考	開催月	開催回数	参加人数	内容
2021年8月	米中対立と日の丸半導体	Web開催	4月	0回	0名	①くやまぎんマネー講座> 誰にも聞けないお金の話 ②人生100年時代の資産運用 ③iDeCoセミナー ④資産形成セミナー など
2022年3月	金融引き締め本格化局面を迎えるグローバル株式相場	Web開催	5月	0回	0名	
			6月	2回	35名	
			7月	4回	20名	
			8月	0回	0名	
			9月	1回	15名	
			10月	7回	195名	
			11月	14回	256名	
			12月	18回	213名	
			1月	5回	52名	
			2月	3回	21名	
			3月	2回	15名	

取組方針 6. お客様本位の取組みを実現するための枠組み整備

- (1) 当行は、本方針を実現するために、行内研修等を通じて、全役職員が本方針を理解し、これを定着させるための企業風土の醸成に努めます。
- (2) 当行は、本方針を実現するために、お客様本位の取組みに適した業績評価体系を構築します。
- (3) 当行は、本方針を実現するために、お客様へ適切かつ的確なコンサルティングを提供できるよう、役職員に対して金融商品や市況環境などについての専門知識・スキル向上を目的とした研修や資格の取得を継続して実施します。

<アクションプラン>

1. お客様の最善の利益を図るため、役職員は「お客様本位の業務運営」を題材とした勉強会を定期的を開催し、職業倫理を醸成しているほか、行内外における勉強会やセミナーを積極的に受講し、高度な専門知識の習得に努めています。【表 11】
2. 業績評価は、お客様の預かり資産残高を増加させることを評価の主軸とし、お客様への長期的な資産形成支援が評価される仕組みとしています。
3. 金融商品を販売したお客様に対して、取引満足度等に関するアンケートを実施し、その結果を営業店の業績評価に反映させています。【表 12】
4. 新商品取り扱い時には、担当者向けの勉強会および理解度テストを開催し、商品への理解を深めるとともに、取り扱い後も、相場変動やお客様のニーズの変化等に応じて、勉強会やセミナーを実施しています。
5. 販売担当者には、お客様に最適な商品を販売するに足るスキルを身に着けるため、FP 資格の取得を必須としています。また、人事考課において、各層に必要とされる期待要件を設け、定期的な振り返りにより、継続的なスキル向上につながる仕組みを構築しています。【表 13】

当局原則との対応関係

原則 2【顧客の最善の利益の追求】

原則 7【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】、同（注）

<行内研修プログラム実施状況>【表 11】

	講座名	時期	目的	参加者数
1	預かり資産基礎講座	インターバル	ニーズ喚起手法、投資信託の基礎、保険商品の基礎等の習得	55名
2	預かり資産スキルアップ講座	4・10月	商品提案時の知識、提案力向上	28名
3	預かり資産相続対策講座	7・1月	相続、贈与の理解、コンサルティング提案	36名
4	預かり資産推進管理者講座	5・11月	預かり資産推進ができる役付者の育成	25名
5	コンサルティング営業講座	5・10月	富裕層への切り口習得、コンサルティング能力養成	32名

<お客様アンケート実施状況>【表 12】

- ・当行では、お客様本位の取組を強化するため、「お客様本位」に関するアンケートを実施しており、お客様からの評価を業務運営に反映するよう取り組んでおります。
- ・Web とはがきにより 1,572 名のお客様にアンケートを依頼し、「満足度」の項目は 337 名のお客様、「ご家族やご友人へ当行を勧めたいか」の項目は 334 名のお客様から回答をいただいております。

【設問】お取引店または担当者の対応について満足度を10点満点でお聞かせください

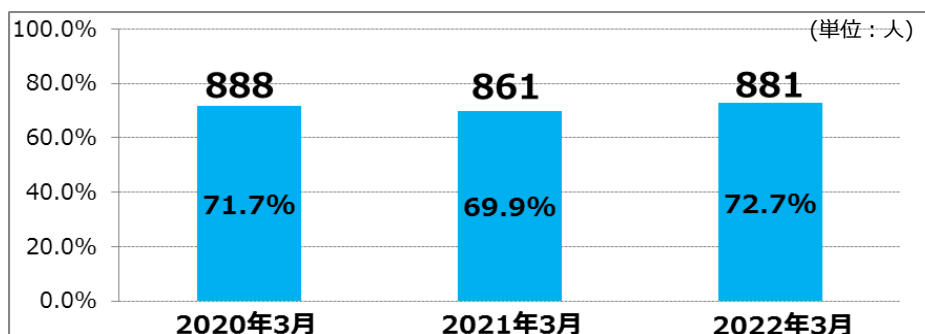
項目/点数	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	総計	平均点
預かり資産	4	2	4	5	22	21	42	108	49	80	337	7.94

【設問】ご家族や友人等から相談を受けた場合、当行および担当者を勧めたいと思いませんか？ 10点満点でお聞かせください。

項目/点数	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	総計	平均点
預かり資産	8	5	4	6	35	35	41	83	44	73	334	7.53

<FP2 級以上資格取得者数および全行員数に占める割合>【表 13】

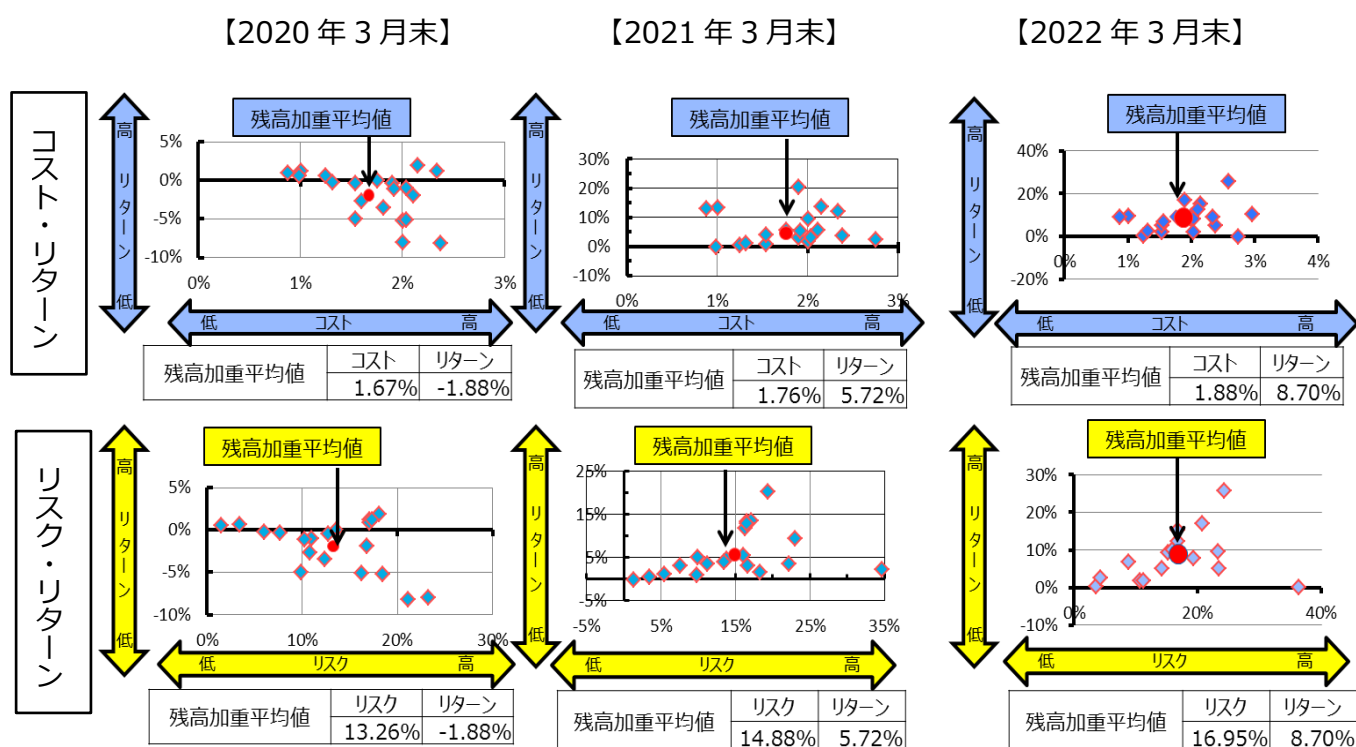
・FP2 級以上の資格取得者は全行員の 70%を超えています。



【投資信託の販売会社における比較可能な共通 KPI】

1. 運用損益別顧客比率 (P12 に記載)
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 月末の投資信託預り残高上位 20 銘柄の平均コストは 1.88%、平均リターンは 8.70%、平均リスクは 16.95%となりました。



※対象銘柄は DC 専用、ファンドラップ専用投信、ETF、上場 REIT、公社債投信、私募投信、外貨建投信を除く。単位型は含む。

※リスク・リターンは年率換算、コストは販売手数料の 1/5 と信託報酬率の合計値。

※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。

3. 投資信託預り残高上位 20 銘柄 (2022 年 3 月末)

順位	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	イーストスプリング・インド株式オープン	2.01%	23.30%	9.53%
2	ピクテグローバルインカム株式ファンド [®] (毎月分配型)	1.76%	15.22%	9.25%
3	ストック インデックス ファンド 2 2 5	1.01%	16.44%	9.55%
4	ニッセイ豪州ハイ・インカム株式ファンド (毎月決算型)	2.38%	23.38%	5.02%
5	グローバルAIファンド	2.59%	24.29%	25.61%
6	次世代米国代表株ファンド	2.15%	16.83%	15.14%
7	東京海上・円資産バランスファンド (毎月決算型)	1.25%	3.60%	0.21%
8	ゴールドマン・サックス 米国REITファンド [®] (愛称:EGGの卵)BJ-入(一般コース)	2.01%	19.31%	7.89%
9	三菱UFJ外国債券オープン (毎月分配型)	1.32%	4.33%	2.63%
10	豪ドル 毎月分配型 ファンド	1.54%	10.66%	1.77%
11	ニッセイ J-R E I Tファンド (毎月決算型)	1.54%	14.25%	5.07%
12	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	2.97%	15.96%	10.13%
13	日経 2 2 5 ノーロードオープン	0.88%	16.44%	9.13%
14	ダイワ・U S - R E I T・オープン (毎月決算型) Bコース	2.11%	16.80%	12.36%
15	グローバル R E I Tオープン	2.04%	17.18%	8.26%
16	GS新成長国債券F (愛称:花ボンド) 毎月分配型	2.04%	11.26%	1.87%
17	フィデリティ・日本成長株・ファンド	2.34%	16.89%	8.83%
18	HSBCアジア・オープン	2.75%	36.31%	-0.02%
19	ロボット・テクノロジー関連株ファンド (年1回決算型)	1.90%	20.71%	16.97%
20	のむらび・ファンド (普通型)	1.57%	8.80%	6.83%
上位 2 0 銘柄の残高加重平均		1.88%	16.95%	8.70%

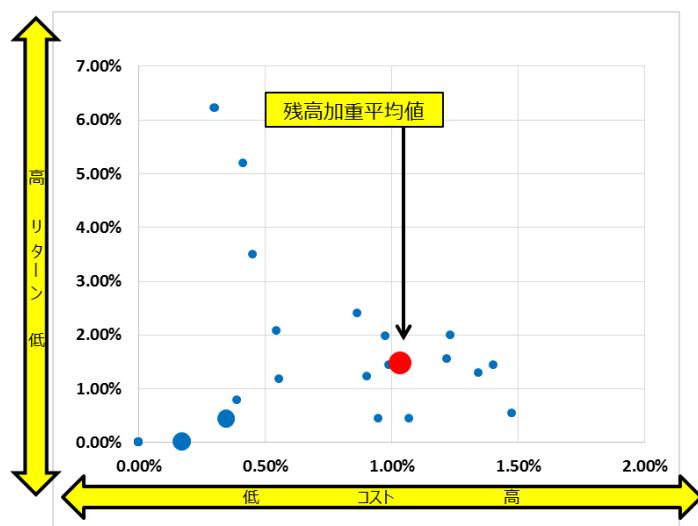
※コスト・リスク・リターンはファンド毎の時価残高による加重平均

※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

【外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI】

1. 運用評価別顧客比率 (P13 に記載)
2. 銘柄別コスト・リターン

・2022 年 3 月末の外貨建保険預り残高上位 19 銘柄の平均コストは 1.03%、平均リターンは 1.48%となりました。



銘柄名	コスト	リターン
①	しあわせ、ずっと	0.90% 1.24%
②	たのしみ、ずっと	1.23% 1.99%
③	しあわせ、ずっとNZ	1.07% 0.44%
④	未来につなげる終身保険(米ドル)	1.40% 1.44%
⑤	生涯プレミアム・ワールド	0.95% 0.44%
⑥	プレミアカレンシー・プラス	0.55% 1.19%
⑦	未来につなげる終身保険(豪ドル)	1.48% 0.54%
⑧	ロングドリームGOLD(豪ドル)	0.97% 1.99%
⑨	プレミアジャンプ・年金	1.22% 1.55%
⑩	生涯プレミアム	0.30% 6.23%
⑪	生涯プレミアム・ワールド	0.41% 5.19%
⑫	悠々時間アドバンス2	0.86% 2.41%
⑬	モニターニュ	0.17% 0.02%
⑭	みらい、そだてる	0.39% 0.79%
⑮	生涯プレミアム・ワールド2	0.54% 2.07%
⑯	モニターニュ2	0.34% 0.44%
⑰	プレミアジャンプ2・年金	1.07% 0.44%
⑱	ロングドリームGOLD(米ドル)	0.99% 1.44%
⑲	あんしんドル終身	0.45% 3.50%
残高加重平均		1.03% 1.48%

※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。

【参考】顧客本位の業務運営に関する原則（金融庁公表）

【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】

＜原則 1＞ 金融事業者は、顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組状況を定期的に公表すべきである。当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直されるべきである。

（注） 金融事業者は、顧客本位の業務運営に関する方針を策定する際には、取引の直接の相手方としての顧客だけでなく、インベストメント・チェーンにおける最終受益者としての顧客をも念頭に置くべきである。

【顧客の最善の利益の追求】

＜原則 2＞ 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。

（注） 金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、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を目指すべきである。

【利益相反の適切な管理】

＜原則 3＞ 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。

（注） 金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。

- ・ 販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合
- ・ 販売会社が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合
- ・ 同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合

【手数料等の明確化】

＜原則 4＞ 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。

【重要な情報の分かりやすい提供】

＜原則 5＞ 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。

（注 1） 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。

- ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件
- ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性
- ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由（顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む）
- ・ 顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容（第三者から受け取る手数料等を含む）及びこれが取引又は業務に及ぼす影響

（注 2） 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである（（注 2）～（注 5）は手数料等の情報を提供する場合においても同じ）。

（注 3） 金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。

（注 4） 金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配慮した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。

（注 5） 金融事業者は、顧客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して顧客の注意を促すべきである。

【顧客にふさわしいサービスの提供】

<原則 6> 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。

(注 1) 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。

- ・ 顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと
- ・ 具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容（手数料を含む）と比較しながら行うこと
- ・ 金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと

(注 2) 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。

(注 3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においてそれに沿った販売がなされるよう留意すべきである。

(注 4) 金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。

(注 5) 金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。

【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

<原則 7> 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。

(注) 金融事業者は、各原則（これらに付されている注を含む）に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。