

お客さま本位の業務運営への取組状況
～ 資産形成及び資産運用 ～
（令和5年度）

令和6年6月

1. お客様の最善の利益の追求について

- (1) 当社グループは、地域金融機関の役職員にふさわしい金融リテラシーを有し、投資経験の浅い方も含めた幅広い層のお客様に対し、地域金融機関として誠実で信頼されるご提案を行います。
- (2) 主に「NISA」等各種非課税制度の利用及び「長期・積立・分散投資」の有効性の説明等を通じて、お客様からお預かりする資産残高の増加に取り組むことで、お客様の中長期的な金融資産所得の拡大に貢献いたします。
- (3) お客様の利益にそぐわない短期間での乗換勧誘や、短期売買は推奨いたしません。

投資信託販売状況及び預り資産残高推移

○投資信託販売に占める毎月分配型以外の商品の販売額と販売比率

株式市場の価格上昇や安定した資産形成(長期・複利)に向けたご提案等により販売額は増加し、毎月分配型以外の商品販売比率が上昇しております。

(単位: 百万円)

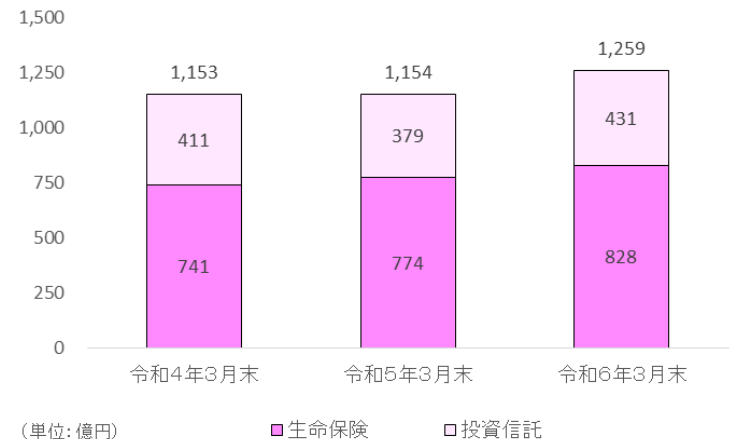
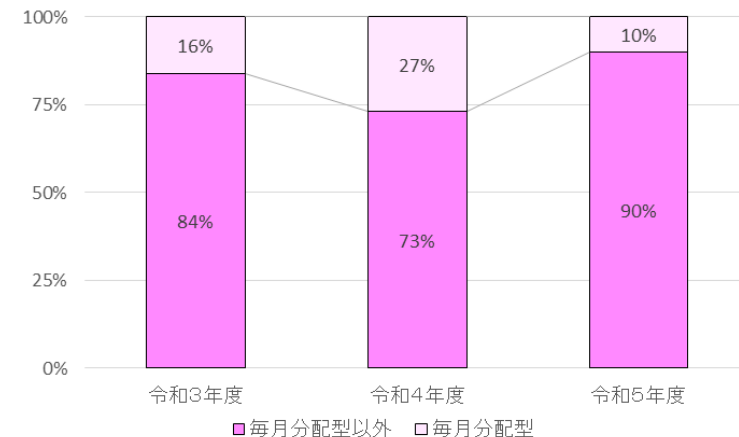
	令和3年度	令和4年度	令和5年度
販売額	27,684	16,528	22,161
うち毎月分配型以外	23,445	12,158	20,085
毎月分配型以外の商品販売比率	84%	73%	90%

○預り資産の残高推移

投資信託の販売額の増加を受け投資信託の残高は増加、海外金利高及び円金利の改善を背景に外貨建保険、円建保険の販売が順調で、生命保険の残高も増加し、預り資産残高は増加しております。

(単位: 億円)

	令和4年3月末	令和5年3月末	令和6年3月末
投資信託	411	379	431
生命保険	741	774	828
合計	1,153	1,154	1,259



NISA口座数及びNISA残高の推移

お客さまの長期かつ安定的な資産形成をご支援する手法の一つとして、NISA制度の活用をご提案するとともに、制度変更等について情報提供を行っております。

ONISA口座数推移

令和6年3月末のNISA口座数は前年度末比44%増加しました。

	令和4年3月末	令和5年3月末	令和6年3月末
NISA口座数	11,021	13,193	18,944

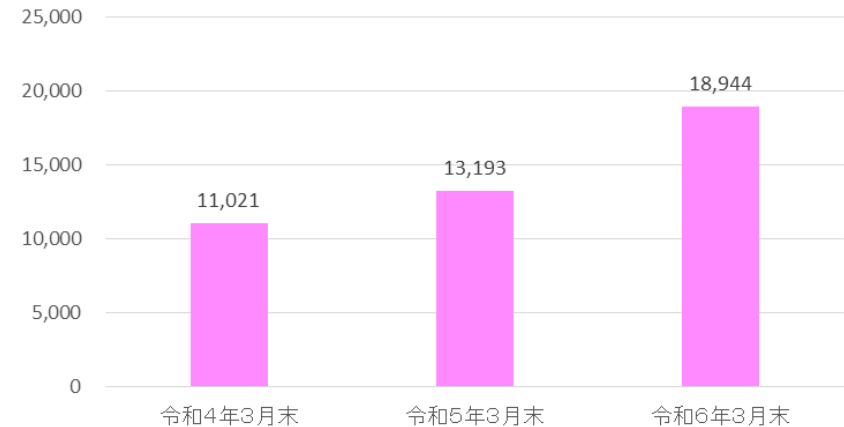
ONISA残高推移

令和6年3月末のNISA口座残高は前年度末比61%増加しました。

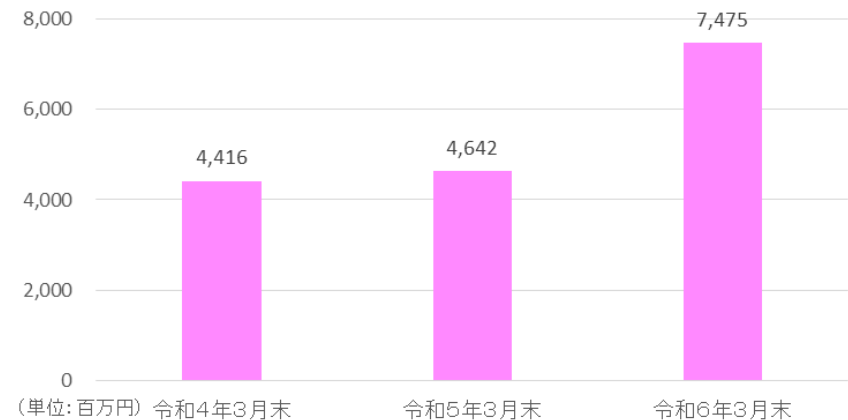
(単位: 百万円)

	令和4年3月末	令和5年3月末	令和6年3月末
NISA残高	4,416	4,642	7,475

NISA口座数



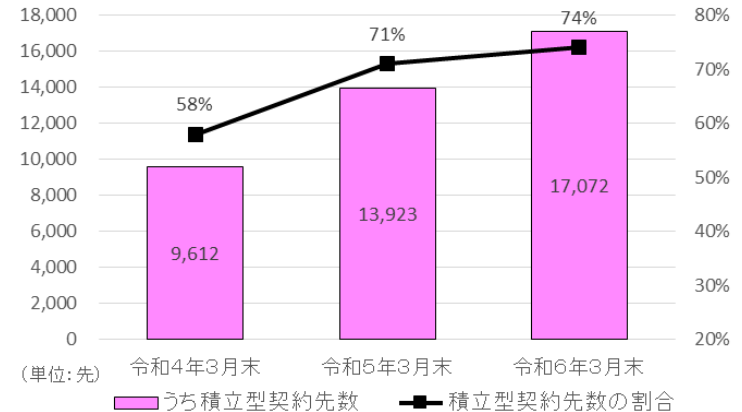
NISA残高



○投資信託積立型契約先数及び割合

お客さまの長期かつ安定的な資産形成をご支援する手法の一つとして、長期、積立、分散を行う積立投信を広くご案内しており、積立保有先数とその割合が着実に増加しております。

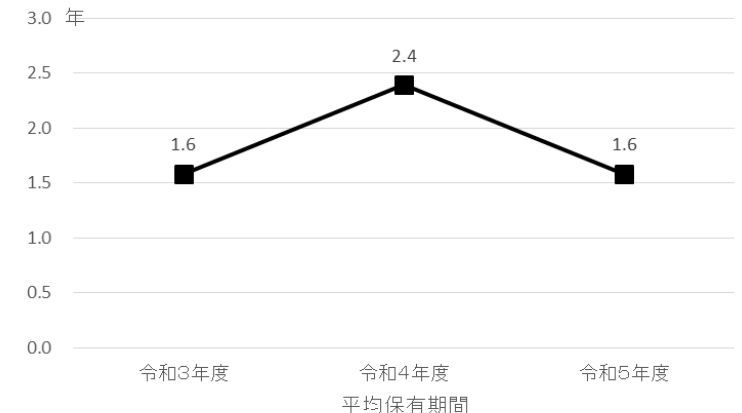
	令和4年3月末	令和5年3月末	令和6年3月末
投資信託全保有先数	16,339	19,534	23,006
うち積立型契約先数	9,612	13,923	17,072
積立型契約先数の割合	58%	71%	74%



○投資信託の平均保有期間※

中長期投資による安定した資産形成のご提案等を実施する中、株価上昇に伴う利益確定による売却等が増加し、平均保有期間はやや低下しております。

	令和3年度	令和4年度	令和5年度
平均保有期間	1.6年	2.4年	1.6年



※(前年度末残高＋年度末残高)÷2÷(年間の解約額＋償還額)

2. 利益相反の適切な管理について

- (1) 当社グループは、取引におけるお客さまとの利益相反や、商品導入にあたっての利益相反の可能性を適切に把握し、利益相反の恐れのある取引については、お客さまの利益を不当に害していないか等を判断、特定及び管理することで利益相反の防止に努めます。
- (2) 金融商品・サービスのご提案にあたっては、商品提供会社から支払われる手数料等で商品を選択すること等はなく、常にお客さまの立場に立ったご提案を行います。なお、当社グループの利益相反管理体制の概要は、利益相反管理方針にて公表しております。

【適切な利益相反の管理】

本部モニタリングを通じて、お客さまの利益を損なうことがないように適切な管理を実施しております。

当行と資本関係等の特別な関係にある投信会社、保険会社はなく、当行のグループ会社に販売商品を供給する会社や販売商品を運用する部門はございません。また、特定の商品提供会社に偏らない商品ラインアップを整備し、手数料の多寡にかかわらず、お客さまのニーズに合った商品提案を行っております。

○投資信託販売金額上位10商品

令和5年度上期

順位	商品名	投信会社名	カテゴリ
1	あおぞら・新グローバル分散ファンド(限定追加型)2023-04(ぜんぞう2304)	あおぞら	バランス
2	【ネット専用】iFree 日経225インデックス	大和AM	国内株式
3	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	海外株式
4	次世代米国代表株ファンド(メジャーリーダー)	三菱UFJAM	海外株式
5	* ダイワ・US-REIT・オープン(毎月決算型)Bコース(為替ヘッジなし)	大和AM	海外RIET
6	インデックスファンド225	三菱UFJAM	国内株式
7	三井住友・日経225オープン	三井住友DS	国内株式
8	デジタル・トランスフォーメーション株式ファンド(ゼロ・コンタクト)	日興AM	海外株式
9	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド(健次)	三菱UFJAM	海外株式
10	イノベティブ・カーボンニュートラル戦略ファンド	三井住友DS	海外株式

令和5年度下期

順位	商品名	投信会社名	カテゴリ
1	【ネット専用】iFree 日経225インデックス	大和AM	国内株式
2	ドラッカー研究所米国株ファンド(資産成長型)	大和AM	海外株式
3	次世代米国代表株ファンド(メジャーリーダー)	三菱UFJAM	海外株式
4	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	海外株式
5	あおぞら・新グローバル分散ファンド(限定追加型)2023-10(ぜんぞう2310)	あおぞら	バランス
6	三井住友・日経225オープン	三井住友DS	国内株式
7	デジタル・トランスフォーメーション株式ファンド(ゼロ・コンタクト)	日興AM	海外株式
8	ビクテ・ゴールデン・リスクプレミアム・ファンド(ボラリス)	ビクテ	海外株式
9	* ダイワ・US-REIT・オープン(毎月決算型)Bコース(為替ヘッジなし)	大和AM	海外RIET
10	グローバル・ロボティクス株式ファンド(1年決算型)	日興AM	海外株式

※商品名の前に「*」があるのは毎月分配型

○生命保険販売金額上位10商品

令和5年度上期

順位	商品名	生命保険会社名	カテゴリ
1	ロングドリームGOLD3	日本生命	一時払終身保険(外貨建)
2	しあわせ、ずっと3	三井住友海上プライマリー生命	一時払終身保険(外貨建)
3	おおきな、まごころ2(外貨)	三井住友海上プライマリー生命	一時払終身保険(外貨建)
4	あしたのよろこび2	三井住友海上プライマリー生命	一時払終身保険(外貨建)
5	生涯プレミアムワールド5	T&Dフィナンシャル生命	一時払終身保険(外貨建)
6	ふるはーとJロードプラス	住友生命	一時払終身保険(円建)
7	やさしさ、つなぐ2(円貨)	三井住友海上プライマリー生命	一時払終身保険(円建)
8	ふるはーとJロードグローバルⅡ	住友生命	一時払終身保険(外貨建)
9	生涯プレミアムジャパン5	T&Dフィナンシャル生命	一時払終身保険(円建)
10	外貨建・エブリバディプラス バランスタイプ	明治安田生命	一時払終身保険(外貨建)

令和5年度下期

順位	商品名	生命保険会社名	カテゴリ
1	しあわせ、ずっと3	三井住友海上プライマリー生命	一時払終身保険(外貨建)
2	エブリバディⅡ	明治安田生命	一時払終身保険(円建)
3	ロングドリームGOLD3	日本生命	一時払終身保険(外貨建)
4	おおきな、まごころ2(外貨)	三井住友海上プライマリー生命	一時払終身保険(外貨建)
5	生涯プレミアムワールド5	T&Dフィナンシャル生命	一時払終身保険(外貨建)
6	ふるはーとJロードグローバルⅡ	住友生命	一時払終身保険(外貨建)
7	ふるはーとJロードプラス	住友生命	一時払終身保険(円建)
8	あしたのよろこび2	三井住友海上プライマリー生命	一時払終身保険(外貨建)
9	外貨建・エブリバディプラス バランスタイプ	明治安田生命	一時払終身保険(外貨建)
10	やさしさ、つなぐ2(外貨)	三井住友海上プライマリー生命	一時払終身保険(外貨建)



3. お客さまにご負担いただく手数料等について

- (1) 当社グループは、お客さまにご負担いただく手数料等について、お客さまが商品・サービスの購入を判断する重要情報の一つであると考え、お客さまのご理解状況に応じて、類似商品・代替商品との比較も含め、分かりやすくご説明いたします。
- (2) 手数料その他の費用の詳細については、「重要情報シート」、「契約締結前交付書面」及び「目論見書」等により、お取引後は報告書等によりご確認いただけます。

【重要情報シートの活用等】

「重要情報シート」(金融事業者編)、投資信託と生命保険において「重要情報シート」(個別商品編)を制定し、同種の商品が比較しやすく、お客さまに分かりやすい資料等を用いてお客さまの理解に努めております。

重要情報シート (金融事業者編)

徳島大正銀行のご紹介

1. 当行の基本情報 (当行はお客さまに金融商品の販売または販売仲介をする者です)

社名	株式会社 徳島大正銀行
登録番号	四国財務局長(登録)第10号
加入協会	日本証券業協会
当行の概要を記したウェブサイト	https://www.tokugin.co.jp/

2. 取扱商品 (当行がお客さまにご提供できる金融商品の種類は次のとおりです)

預金 (投資性なし)	○	預金 (投資性あり)	○
国内株式	○ (※1)	外国株式	○ (※1)
円建債券	○ (※2)	外貨建債券	○ (※1)
特殊な債券 (仕組債等)	○ (※1)	投資信託	○ (※2)
ファンドラップ	—	ETF、ETN	○ (※1)
REIT	○ (※1)	その他の上場商品	—
保険 (投資リスクなし)	○	保険 (投資リスクあり)	○
これら以外の商品	NISA、iDeCo等もご案内しております。		

(※1) SBI証券、SMBC日興証券、マネックス証券の金融商品仲介口座での取扱。

(※2) チャネル (店頭・インターネット・金融商品仲介) により、取扱商品が異なります。

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

- お客さまの多様なニーズにお応えできるよう、金融商品のラインアップ充実に向けてまいります。
- 当行が取扱う金融商品は、投資運用会社及び保険会社等の各種商品の特性・リスク・手数料等を十分把握・比較したうえで、お客さまの資産形成に資する商品の選定に努めてまいります。
- お客さまの金融知識、経験、資産の状況及びお取引の目的を踏まえ、お客さまのニーズやライフプランに応じた金融商品の提案に努めてまいります。

重要情報シート (個別商品編)

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います)

金融商品の名称・種類	iFree 日経225インデックス
組成会社 (運用会社)	大和アセットマネジメント株式会社
金融商品の目的・機能	大和の株式に投資し、投資成果を日経平均トータルリターン・インデックスに連動する形で実現する。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	中長期での資産形成を目的とし、元本割れリスクを許容する方。
パッケージ化の有無	パッケージ化商品ではありません。
クーリング・オフの有無	クーリング・オフの有無

<次のようなご質問があれば、お取引店までお問い合わせください>

- あなたの会社が提供する商品のうち、この商品の、私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らし、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。
- 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。
(参考) 過去1年間の収益率	25.2% (2023年9月末現在)
(参考) 過去5年間の収益率	平均 8.4% 最低 -10.4% (2018年12月) 最高 56.5% (2021年10月・2023年9月の各月末における直近1年間の数字)

損失リスクの内容および運用実績の詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】の「投資リスク」、「運用実績」の項目に記載されています。

<次のようなご質問があれば、お取引店までお問い合わせください>

- 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。
- 相対的にリスクが低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。

3. 費用 (本商品の購入又は保有には、費用が発生いたします)

購入時に支払う費用 (販売手数料など)	ありません。
継続的に支払う費用 (信託報酬など)	実質的に負担する運用管理費用は年率0.154% (税込) です。その他費用・手数料は事前に利率、上取等を表示することはできません。
売却 (解約) 時に支払う費用 (信託財産留保額など)	換金時手数料はありません。換金時に信託財産留保額はかかりません。
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【交付目論見書】の「手続・手数料等」の項目に記載されています。

2024年4月版

重要情報シート

販売会社：
株式会社 徳島大正銀行

この資料は、この商品の全ての事項を記載したものではありません。ご検討、お申込みの際には、「商品概要書」、「契約締結前交付書面(契約概要・注意事項等)」、「商品パンフレット」、「特約書(または「重要情報シート」)」に契約のあり・内容・約款・約款等を必ずお読みください。

この商品は日本生命を引受保険会社とする生命保険です。
預金とは異なり、また、元本割れすることがあります。

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

金融商品の名称・種類	ロングリターンGOLD 3 <ニッセイ指定運用資産変動型一時払終身保険(米ドル建・豪ドル建)>
組成会社 (引受保険会社)	日本生命保険相互会社
販売委託元	
金融商品の目的・機能	【目的】 ・外貨の金利を活かして積立金をふやし、将来は大切な方へ資産を「のこす」か、ご自分で「つかう」かを選択できる外貨建の終身保険です。 【機能】 ・指定通貨を米ドルまたは豪ドルより選択できます。 ・告知不要での積み立てが可能です。 ・被保険者が亡くなったとき、指定通貨で一時払保険料以上の死亡保険金をお支払いします。 ・以下の2つのタイプより選択できます。 ①「ふやすタイプ」 ・積立利率に任せて、積立金をふやします。 ・解約払戻金の円換算額に目標金額を設定することができます。 ・目標金額に到達したとき、「のこすコース(円建終身保険)」に移行します。 ②「つかうタイプ」 ・契約当日に被保険者が生存しているとき、毎年定期支払金をお支払いします。 ・毎年の契約応当日に、「のこすコース(円建年金)」または「つかうコース(円建年金)」に移行します。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	この商品は以下の2つのタイプがあるお客さまを念頭に組成しています。 ・全タイプ共通 ・終身にわたる死亡保障(ご家族の生活資金・相続対策の資金等)を確保したいお客さま ・所定の積立利率にもとづく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 ・「つかうタイプ」の場合 ・将来にわたる生活資金(ご家族の生活資金・相続対策の資金等)を確保したいお客さま ・また、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お客さまを想定しています。
パッケージ化の有無	ありません。
クーリング・オフの有無	クーリング・オフの適用があります。ご契約の申込日または注意喚起情報を受取った日のいずれか遅く、ご契約の申込日から起算して10日以内であれば、書面または電話の記録によるお申し出により、ご契約のお申込みの撤回またはご契約の解除をすることができます。

4. 重要な情報の分かりやすい提供について

当社グループは、お客さまに商品・サービスをご提案する際、タブレットやインターネットバンキング等のITツールを活用し、「重要情報シート」、各種販売用資料及び法定書面等により重要な情報を分かりやすくご説明いたします。

なお、主な重要な情報は以下のとおりです。

- ・商品・サービスのリターン、損失その他のリスク、取引条件
- ・販売対象として想定されるお客さまの属性
- ・商品・サービスの選定理由（お客さまのニーズや意向を踏まえたものとする理由を含む）
- ・お客さまにご負担いただく手数料等や第三者から受け取る手数料等（同じ商品でも数量や選択する通貨、コース等によって変動する場合はその情報を含む）
- ・複数の金融商品・サービスをパッケージ化して販売する場合における個別に購入することの可否及びパッケージ化する場合としない場合の相違点

【提案ツール等】

顧客提案ツール「Wealth Advisor」を搭載したタブレット端末を活用して、商品特性や手数料その他費用、経済環境・市場動向、投資判断に必要な重要情報などの提供を行い、お客さまの多様なニーズの把握やライフプランに応じた商品提案に努めております。

徳島大正銀行 Wealth Advisor

用した。朝方は買い優勢の展開で、日経平均は午前9時22分に、間298円22銭…

カテゴリー別に情報が掲載されます。ファンドの比較も行えます。

ファンド一覧

ランキング

購入シミュレーション

アドバイス

解約シミュレーション

マーケット情報

▶ **ライフプラン**
イベントごとに必要なお金の試算や目安が確認できます

▶ **はじめよう、投資信託**
投資信託の仕組みも分かりやすく解説します

▶ **NISA・iDeCo**
少額投資非課税制度・個人型確定拠出年金について解説します

▶ **相続・贈与**
相続・贈与について解説（シミュレーション機能あり）

▶ **全ファンド検索**
全ての投資信託の情報を確認できます

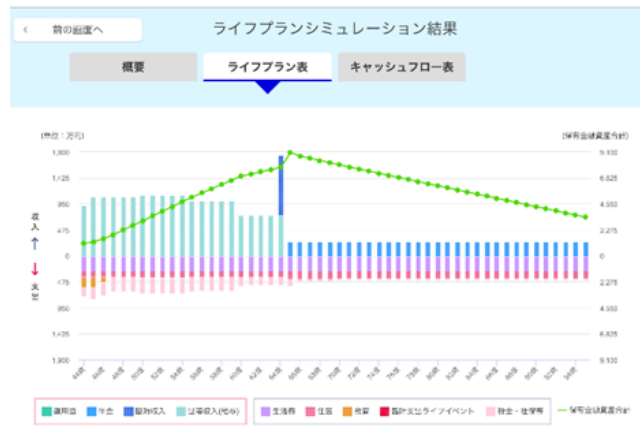
▶ **ホームページ**
徳島大正銀行ホームページを開きます

▶ **アプリの使い方**
アプリケーションの使い方を解説します

▶ **資産運用のご案内**
商品の概要内容がご覧いただけます

【各号等】株式会社 徳島大正銀行 登録金融機関 四国財務局長(准)第10号 日本証券業協会
投資信託をご利用の際は、各ファンドの「投資信託説明書（交付目録参照）」の内容をよくお読みください。
Copyright © Wealth Advisor Co., Ltd. All Rights Reserved.
お問い合わせ先：0120-989-687 v5.02

データ更新



あなたに合った資産配分のイメージは以下の通りです。

あなたにおすすめの投資スタイルは
堅実（利回り0.1%以上3.5%以下）
国内の債券や高格付け株式などの低リスクの低い投資信託が中心となります。

▼5つの投資スタイルを見る

■資産配分イメージ

分散投資比率	国内株式	海外株式	国内債券	海外債券	商品	その他	合計
24%	24%	16%	4%	20%	4%	3,000,000円	
15,360円	107,520円	7,680円	15,360円	38,400円	7,680円	192,000円	

さっそくファンドを選んでみましょう

5つの中からファンド選びであなたが優先することを選択し、「ファンドを選ぶ」ボタンを押してください

● 投資期間が長いファンド

○ 過去一定期間において効果的な運用が行われているファンド（シャープレシオが高い）

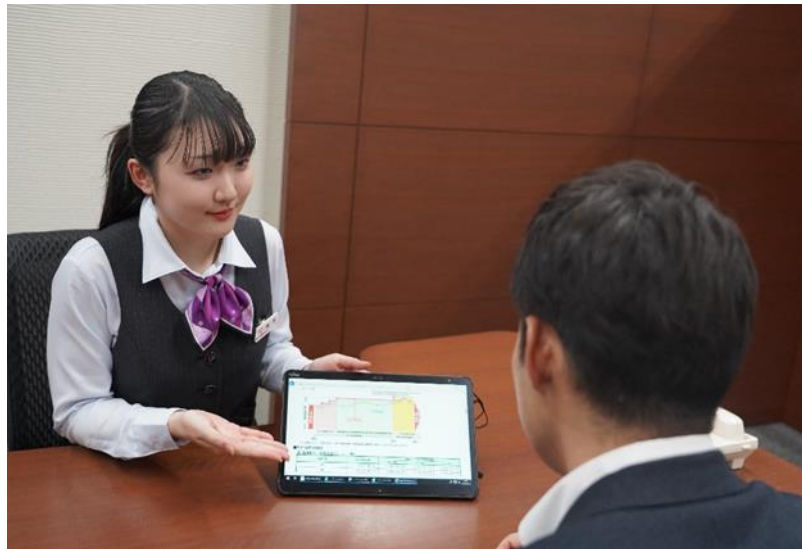
【環境整備等】

インターネット環境の整備として、平成28年から投信Netを導入し、お客さまの利便性の向上に努めるとともに、販売手数料の一律20%引きの対応をしております。

	令和3年度	令和4年度	令和5年度
全投資信託販売件数	13,364	8,226	10,839
うちインターネット販売件数	8,743	6,352	8,045
インターネット投信利用率	65%	77%	74%



投資信託と生命保険のご購入等に際して、お客さまのご負担を軽減するため、タブレット端末(営業店の窓口・渉外担当者に700台配布)を活用し、お申し込みからご契約まで印鑑レス・ペーパーレスで完結できる態勢を整備しております。



○ペーパーレス受付率

令和6年3月時点

	受付率
投資信託	93%
生命保険	100%

5. お客様にふさわしいサービスの提供について

- (1) 当社グループは、お客様の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を確認し、お客様のご意向やライフプランに沿った商品・サービスを、パッケージ化の有無確認、類似商品や代替商品との比較等を行った上で、お客様のリスク許容度に応じてご提案します。
- (2) リスク性商品の導入にあたっては、想定されるお客様を明確にし、リスクと期待リターンの合理性及びお客様の負担するコストと期待リターンの関係等を検証します。また、商品導入後は、販売実績等を鑑み、必要に応じてラインアップの見直し等を行います。なお、商品ラインアップ等については、ホームページ又はインターネットバンキングに掲載し、お客様にご確認いただきます。
- (3) 商品・サービスの理解を深めるために、行員等に対し、研修や勉強会等を継続的に実施し、指導いたします。お客様に対しては、ホームページへの分かりやすい掲載とインターネットバンキングを通じたタイムリーな情報提供に加え、商品保有者向け及び投資経験に応じたセミナー等を開催します。
- (4) お客様へのアフターフォローは、販売商品やお客様の属性等による実施基準を設け、お客様のご意向等の再確認を目的に、保有商品の状況や市場動向等の情報を提供いたします。
- (5) 複雑又はリスクの高い商品・サービスをご案内する場合や高齢のお客様等へのご案内に際しては、適合性判断や勧誘開始前基準等のルールを設け、より慎重にサービスの提供を行います。また、お客様の意向確認やお客様への説明が適切に行われたか等のモニタリングを行い、お客様に対する説明内容等を確認し、説明態勢の改善・向上に取り組めます。
- (6) 銀行取扱商品に加え、証券ニーズを有するお客様には、資産運用にかかる幅広いご提案が可能な提携証券会社を紹介いたします。

【商品ラインアップ】

投資信託は、NISA制度変更に伴い「つみたて投資枠」対象商品を7商品、「成長投資枠」対象商品を3商品、合計10商品を導入、重複商品等の絞り込みを行った結果、57商品となっております。(前年比7商品)
生命保険は、40商品となっております。

①投資信託ラインアップ(令和6年3月末)

カテゴリ	取扱商品数	取扱商品比率
国内債券	1	1%
国内株式	12	21%
海外債券	6	11%
海外株式	25	44%
REIT	7	12%
バランス型	5	9%
その他	1	2%
合計	57	100%
うちノーロード商品	22	39%
うち毎月分配型商品	13	23%

※取扱商品は、インターネットバンキング購入及び定時定額購入の専用商品を含み、単位型商品を含んでおりません。

※バランス型とは、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のことです。

※ノーロード商品とは、購入時の販売手数料が無料の投資信託のことをいいます。

②生命保険ラインアップ(令和6年3月末)

<一時払い>

商品種類	取扱商品数	取扱商品比率
円建	13	50%
変額年金保険	1	4%
定額年金保険	2	8%
終身保険	10	38%
外貨建	13	50%
変額年金保険	0	0%
定額年金保険	4	15%
終身保険	9	35%
養老保険	0	0%
合計	26	100%

<平準払い>

商品種類	取扱商品数	取扱商品比率
終身保険	2	14%
定期保険	3	21%
医療・がん保険	5	36%
就業不能保障保険	0	0%
学資保険	1	8%
年金・養老保険	3	21%
合計	14	100%

【お客さまセミナーの開催】

NISA、積立型投資信託を活用した資産形成や相続・贈与等をテーマに、お取引先の従業員向けセミナーを中心に開催しております。

○お客さま向けセミナーの開催状況

	令和3年度	令和4年度	令和5年度
開催回数(回)	1	2	70
参加人数(人)	22	38	1,134

【アフターフォローの実施等】

以下の基準に基づき、お客さまの資産形成目的等に応じたアフターフォローを行っております。

アフターフォローの種類・実施基準

- ◇日常業務におけるアフターフォロー
日常業務を通じて情報提供等を行います。
- ◇定期的なアフターフォロー
70歳以上のお客さま等、一定の基準に該当するお客さまに対してフォローを行います。
- ◇臨時のアフターフォロー
相場急変時等、投資信託を保有するお客さまに対して、市場動向等の必要な情報提供等を行います。



◇定期的なアフターフォロー実施状況

	令和3年度	令和4年度	令和5年度
対象顧客	9,534	9,114	9,218
実施顧客	9,534	9,114	9,218
実施率	100%	100%	100%

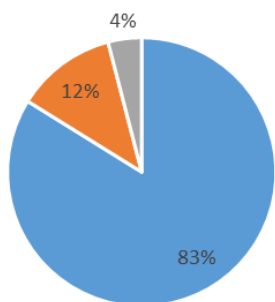
【お客さまアンケート結果】

お客さまの声を業務運営に反映させるために、預り資産（投資信託・生命保険）を購入されたお客さまに対して、アンケートを実施しております。

質問内容	令和3年度	令和4年度	令和5年度
お客さまのニーズやライフプランに合った商品をご提案できていましたか	93%	96%	95%
商品の特性・リスク・手数料等について分かりやすく説明できていましたか	94%	97%	95%
商品説明以外にお客さまに参考となる適正な情報をお伝えできていましたか	91%	94%	93%

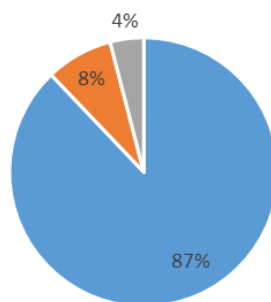
※「満足」「やや満足」を合算した割合

お客さまのニーズやライフプランに合った
商品をご提案できていましたか



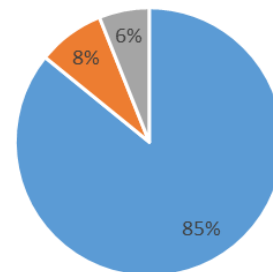
■ 満足 ■ やや満足 ■ 普通

商品の特性・リスク・手数料等について
分かりやすく説明できていましたか



■ 満足 ■ やや満足 ■ 普通

商品説明以外にお客さまに参考となる
適正な情報をお伝えできていましたか



■ 満足 ■ やや満足 ■ 普通

6. 行員等に対する適切な動機付けについて

- (1) 当社グループは、営業店や個人の業績評価項目に、本方針で示される行動の実践を積極的に取り入れ、お客さま本位の業務運営が組織に定着するよう工夫します。
- (2) 行員研修・人材育成等については、以下のように取り組みます。
 - ・地域金融機関として必要とされる金融リテラシーを保持するために、FPなど外部専門資格の取得奨励や商品の仕組みも含めた各種研修や勉強会を通じて、お客さま本位の業務運営を徹底するとともに、自らのスキル向上を図る行員等の育成に取り組みます。加えて行員等の理解状況を定期的に検証します。

【行員研修・人材育成等】

所定の研修受講及び認定テスト合格をもって金融商品販売従事者資格を付与し、資格保有者が金融商品の販売に従事しております。役職員に対し、お客さま本位の業務運営を周知するとともに、商品知識習得やコンサルティング能力向上を目的に各種研修を実施しております。また、専門能力向上のため、FP関連資格の取得奨励、学習支援を行い、FP2級以上の資格保有者は561人となっております。

○行員向け研修の開催状況

	令和3年度	令和4年度	令和5年度
研修回数(回)	32	46	65
参加人数(人)	1,912	1,956	2,501

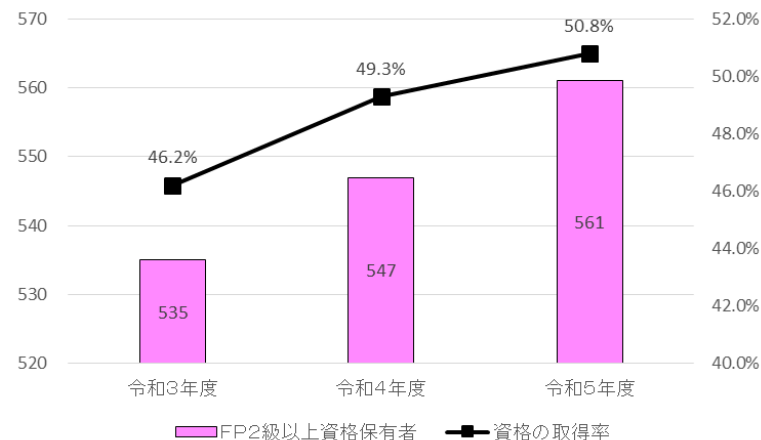
○令和5年度研修内訳

研修名	回数(回)	参加人数(人)
投資環境研修	5	619
金融商品研修	12	350
営業担当者実務研修	36	1,380
保険マンツーマン研修	10	138
相続対策研修	2	14
合計	65	2,501



○資格保有者数

	令和3年度	令和4年度	令和5年度
販売資格保有者	1,158	1,109	1,104
FP2級以上資格保有者	535	547	561
資格の取得率	46.2%	49.3%	50.8%



【業績評価】

お客さまの中長期的な資産形成を図るために「販売額評価」、「積立投信新規契約評価」、「投信積立金額評価」、「NISA口座獲得」の4項目を業績評価としています。

- ・「販売額評価」については、手数料の高低に関係なく販売額を一律評価することで手数料の高い商品に販売が偏ることがないように態勢整備をしています。
- ・「積立投信新規契約評価」については新たに資産形成・運用を始めるお客さまの拡大を評価しています。
- ・「投信積立金額評価」については「長期・分散・積立投資」による安定した資産形成を提案することでお客さまの資産残高の拡大を評価しています。
- ・「NISA口座獲得」についてはNISAを利用して資産形成・運用されるお客さまの拡大を評価しています。