

お客さま本位の業務運営について

りそな銀行の「お客さま本位の業務運営」

りそなグループは、「お客さまの信頼に応える」という経営理念のもと、グループ各社が取り扱う様々な金融サービスにおいて、真にお客さま本位の取組みを徹底していくための方針として、「お客さま本位の業務運営方針（以下、運営方針）」を定め、公表しています。

りそな銀行では、運営方針に基づく金融商品サービスの提供のため「フィデューシャリー・デューティー取組方針」（以下、本方針）を策定しております。
本方針は運営方針を具体的な行動に落としたものであり、当社は本方針に沿った業務を実践するとともに、その取組状況を定期的に公表します。

フィデューシャリー・デューティー取組方針

1. 中長期分散投資を柱とした資産形成のための運用提案
2. お客さまニーズに適した商品ラインアップの整備
3. お客さまへの最適なサービス提供とコンサルティング力向上
4. 利益相反の適切な管理
5. 手数料等の明確化
6. お客さま本位の推進管理態勢の整備



1 中長期分散投資を柱とした資産形成のための運用提案

(1) お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

お客さまのライフプランの実現に向けた安定的な資産形成のお役に立てるよう、お取引の都度、お客さまの金融知識、取引のご経験、ご資産の状況、ご購入の目的、ニーズなどをお伺いし、最適な商品・サービスをご提案するよう努めています。

またご提案にあたっては投資する地域や通貨、資産をはじめ時間を分散するなど、大切なご資産をリスクを分散しながら、より安定的に運用できるようご提案致します。

りそな銀行では、お取引の都度、「マネープランご相談シート」によりお客さまのお考えやご資産の状況などを伺い、お客さまお一人おひとりに適した商品・サービスの提案を行っています。

マネープランご相談シート

お客さまのカード (個人のお客さま)

ご職業: ☐ 公務員 ☐ 会社員 (正社員) ☐ 会社員 (パート・アルバイト) ☐ 自営業 ☐ 専業主婦・専業主夫 ☐ その他 ()

ご収入: ☐ 給与 ☐ 年金 ☐ 投資収入 ☐ その他 ()

ご資産の状況: ☐ 現金・預金 ☐ 有価証券 ☐ 不動産 ☐ その他 ()

1. 投資のご経験: ☐ 経験あり ☐ 経験なし

2. 今後の運用資金の性格: ☐ 短期 (1年以内) ☐ 中期 (1~5年) ☐ 長期 (5年以上)

3. ご資産額 (金融資産)・ご収入: ☐ 2万円未満 ☐ 2万円以上5万円未満 ☐ 5万円以上10万円未満 ☐ 10万円以上

4. 投資の方針 (目的): ☐ 資産形成 ☐ 資産保全 ☐ その他 ()

「マネープランご相談シート」

人生100年時代!

特徴にあわせて使い分け、上手に活用してみましょう!

まずは5年!

コソコソ時間分散

商品	iDeCo* (個人型確定拠出年金)	保険 (個人年金・終身)	積立投資信託 (NISA)	りそな ファンドラップ (ウェルカムプラン)
ポイント	・保険料を積み立てながら、ご自分で老後資金を準備できます。 ・毎月5,000円からスタートできます。 ・運用方法は、ラインアップの中からライフプランに応じてご自分で選ぶことができます。	・保険料を積み立てること、一定の年齢になったときに、年金を受け取れます。 ・死亡時、万が一のことがあった場合、ご家族に保険金で残すことができます。	・少額から、タイミングを気にせず始められ、分散投資・長期投資の効果が期待できます。 ・NISA枠の枠内での投資が限定されます。 ・つみたて投資枠と成長投資枠があり、併用できます。	・資産運用をプロにお任せできる、りそなファンドラップの資産運用サービスは30万円からご活用いただけます。 ・運用成績の連年評価が投資資産の100%に達した場合、最大500万円の優待金を還元させていただきます。
中長期にわたって運用可能	・原則60歳まで中長期にわたって運用可能	・中長期運用は可能 (ただし運用資金が払込金額を下回る場合があります)	・いつでも、随時一括解約可能	・常時運用開始日より3ヶ月経過後、いつでも可能 (一括解約はできません)
税制優遇タイプ	・全額優遇 (運用収益課税) ・一部優遇 (運用収益課税)	・全額優遇 (運用収益課税)	・全額優遇 (運用収益課税)	・全額優遇 (運用収益課税)
コスト	・口座管理手数料 ・商品選択手数料 ・信託財産留保額 など	・保険料 ・保険料留保額 など	・購入時手数料 ・信託財産留保額 など	・投資顧問報酬 (成功報酬) ・信託財産留保額 など

※iDeCoは2023年10月1日より運用開始となります。運用開始後は、運用開始日の翌日より運用開始となります。

※iDeCoは2023年10月1日より運用開始となります。運用開始後は、運用開始日の翌日より運用開始となります。

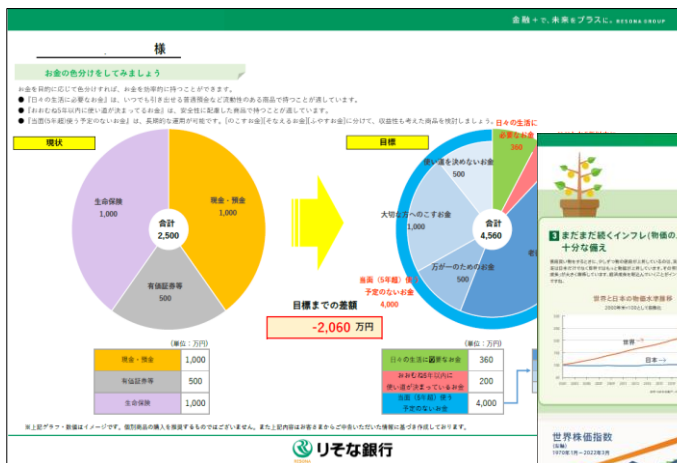
「りそなで解決! 人生100年時代」

1 中長期分散投資を柱とした資産形成のための運用提案

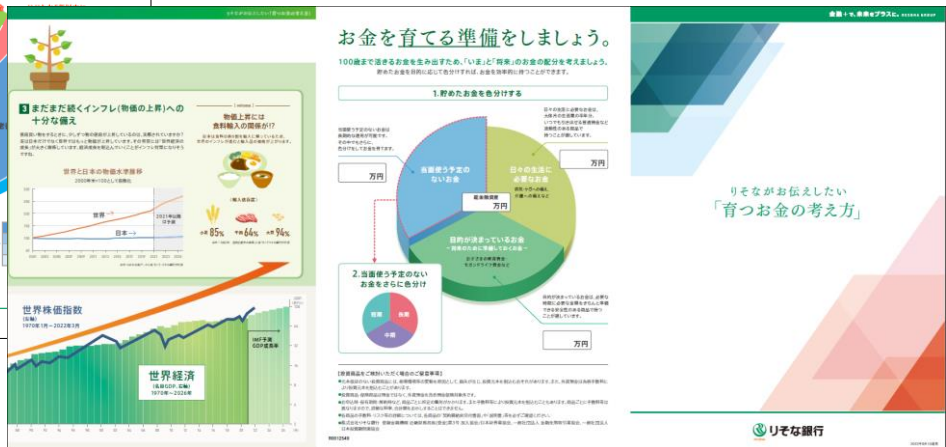
(2)お客さまの立場にたった提案・販売・フォローアップ

商品の提案・販売にあたっては、お客さまからライフプランや今後のライフイベント等をお伺いし、目標資産額等をお客さまとともに考え、お客さまの資産全体を踏まえたポートフォリオ提案を行い、これから資産を形成していきたいというニーズのお客さまには分散投資ファンドなどの提案に努めています。

ご資産についても、お客さまとともに生活に必要なご資金、使い道の決まっているご資金、当面使い道の決まっていないご資金に色分けを行い、使い道の決まっていないご資金について、お客さまの立場にたった最適な商品をご提供できるよう努めています。



「お金の色分けヒアリングシート」



「りそながお伝えしたい「育つお金の考え方」」

1 中長期分散投資を柱とした資産形成のための運用提案

(2)お客さまの立場にたった提案・販売・フォローアップ

複雑又はリスクの高い商品については、商品の内容や価格変動のリスク等について、十分ご理解いただけるよう商品共通様式の「重要情報シート」を活用した他商品との比較説明や投資にかかる知識や経験、年齢等お客さまお一人おひとりの状況に応じた丁寧な情報提供に努めています。

お客さまへの情報提供を情報の重要性に応じて行うため、説明資料や販売資料等の事前検証において重要な情報にメリハリをつけるとともに、ご説明にあたって、より重要な情報を強調する等、お客さまに十分ご注意くださいよう努めています。

また、お客さまに最適な商品をお選びいただけるよう、投資目的等に応じた類似の商品を選定し、各種商品の違いや特徴等を十分にご理解いただけるよう、内容や手数料等の重要な情報を比較しながらご説明しています。

投資目的別商品分類表	
投資目的(目的)	商品
1	商品
2	商品
3	商品
4	商品
5	商品
6	商品
7	商品
8	商品
9	商品
10	商品
11	商品
12	商品
13	商品
14	商品
15	商品
16	商品
17	商品
18	商品
19	商品
20	商品
21	商品
22	商品
23	商品
24	商品
25	商品
26	商品
27	商品
28	商品
29	商品
30	商品
31	商品
32	商品
33	商品
34	商品
35	商品
36	商品
37	商品
38	商品
39	商品
40	商品
41	商品
42	商品
43	商品
44	商品
45	商品
46	商品
47	商品
48	商品
49	商品
50	商品
51	商品
52	商品
53	商品
54	商品
55	商品
56	商品
57	商品
58	商品
59	商品
60	商品
61	商品
62	商品
63	商品
64	商品
65	商品
66	商品
67	商品
68	商品
69	商品
70	商品
71	商品
72	商品
73	商品
74	商品
75	商品
76	商品
77	商品
78	商品
79	商品
80	商品
81	商品
82	商品
83	商品
84	商品
85	商品
86	商品
87	商品
88	商品
89	商品
90	商品
91	商品
92	商品
93	商品
94	商品
95	商品
96	商品
97	商品
98	商品
99	商品
100	商品

「投資目的別商品分類表」



商品ラインアップ	
投資信託	多様な資産で分散投資 p.3-9
IDeCo	老後資金を計画的に準備 p.10
ファンドラップ	資産の運用をプロにお任せ p.11
個人向け国債	完全の安全性を重視したいご資金に p.12
外貨預金	海外の金利を享受 p.12
一時払保険	まとまった資金で目的に合わせてお任せ p.13-14
平準払保険	定額的な支払いで必要な保険に p.15
承継信託 遺言信託 など	大切な財産をまもる 大切な家族に思いをつなぐ p.17-18
不動産仲介 コンサルティング	不動産をまもる・つなぐ p.19

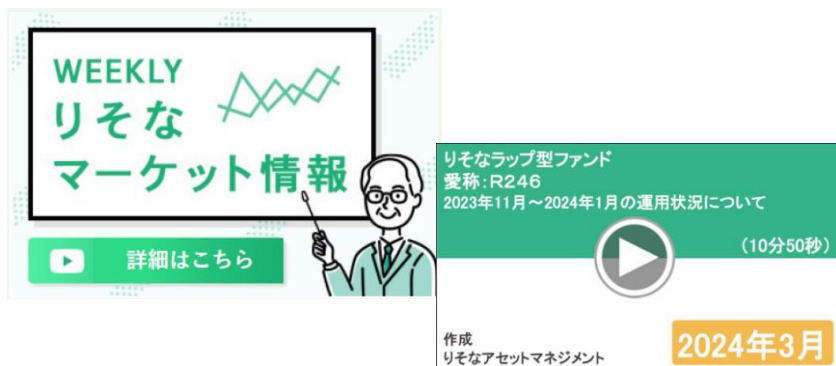
「商品ラインアップ」

1 中長期分散投資を柱とした資産形成のための運用提案

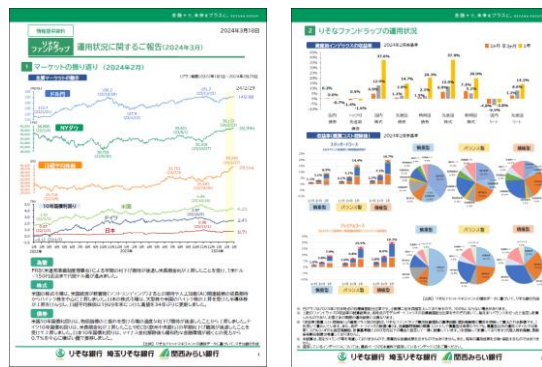
(2)お客さまの立場にたった提案・販売・フォローアップ

商品をご購入いただいたお客さまには、その商品、ご年齢、運用金額や損益状況などを考慮し、運用報告会の開催や面談等を通じて、定期的に投資環境の変化等に関する情報提供、お客さまのライフプランや投資目的等の変化を踏まえた長期的な視点でのコンサルティングを主な目的としたフォローアップを行っています。また、適切なフォローアップをご提供できるよう社員向けの研修を実施しております。

株式や為替の相場が急変するなど投資環境に大きな変化が生じた場合には、上記とは別に正確かつ迅速な情報提供を行っています。



「マーケット解説動画、ファンド解説動画」



「リそなファンドラップ 運用状況に関するご報告」



「投資信託をお持ちのお客さまへ」



1 中長期分散投資を柱とした資産形成のための運用提案

(2)お客さまの立場にたった提案・販売・フォローアップ

お客さまに最適な商品をお選びいただくため、商品の基本的な利益(リターン)、損失その他のリスク、取引条件、自社または系列会社である等、お客さまと利益相反の可能性がある場合の内容、ご意向やニーズを踏まえ提案する商品がお客さまに最適と判断した理由等、重要な情報の分かりやすい提供に努めています。

一方、商品組成会社が販売対象として想定するお客さまの属性については、今後の同社からの情報提供を踏まえ充実させてまいります。

また、業界共通のフォーマットで作成した「重要情報シート」の説明資料を使用し、今後も一層分かりやすい情報提供に努めてまいります。

金融・IT系 働き方改革 2020年 10月16日

一定の資格・知識・技能を有する者を指すことによる
重要情報シート（金融事業系編）

① 金融系（金融機関）に勤務する一定の職種の労働者に対する重要情報シートです（※）

氏名	職名（氏名）（※）	担当の業務についてコメント
氏名A	一般事務員 一般事務員兼顧客相談係 一般事務員兼顧客相談係 一般事務員兼顧客相談係	 https://www.resobank.co.jp/

② 金融系（銀行・信託会社）に勤務する一定の職種の労働者に対する重要情報シートです（※）

氏名	職名	担当の業務についてコメント
氏名A	一般事務員	一般事務員
氏名B	一般事務員	一般事務員
氏名C	一般事務員	一般事務員
氏名D	一般事務員	一般事務員
氏名E	一般事務員	一般事務員
氏名F	一般事務員	一般事務員
氏名G	一般事務員	一般事務員
氏名H	一般事務員	一般事務員
氏名I	一般事務員	一般事務員
氏名J	一般事務員	一般事務員
氏名K	一般事務員	一般事務員
氏名L	一般事務員	一般事務員
氏名M	一般事務員	一般事務員
氏名N	一般事務員	一般事務員
氏名O	一般事務員	一般事務員
氏名P	一般事務員	一般事務員
氏名Q	一般事務員	一般事務員
氏名R	一般事務員	一般事務員
氏名S	一般事務員	一般事務員
氏名T	一般事務員	一般事務員
氏名U	一般事務員	一般事務員
氏名V	一般事務員	一般事務員
氏名W	一般事務員	一般事務員
氏名X	一般事務員	一般事務員
氏名Y	一般事務員	一般事務員
氏名Z	一般事務員	一般事務員

※ 上記はあくまで参考です。NDA・OAGに基づき、担当の業務に異動した労働者については、随時更新いたします。

③ 金融系（証券会社）に勤務する一定の職種の労働者に対する重要情報シートです（※）

氏名	職名	担当の業務についてコメント
氏名A	一般事務員	一般事務員
氏名B	一般事務員	一般事務員
氏名C	一般事務員	一般事務員
氏名D	一般事務員	一般事務員
氏名E	一般事務員	一般事務員
氏名F	一般事務員	一般事務員
氏名G	一般事務員	一般事務員
氏名H	一般事務員	一般事務員
氏名I	一般事務員	一般事務員
氏名J	一般事務員	一般事務員
氏名K	一般事務員	一般事務員
氏名L	一般事務員	一般事務員
氏名M	一般事務員	一般事務員
氏名N	一般事務員	一般事務員
氏名O	一般事務員	一般事務員
氏名P	一般事務員	一般事務員
氏名Q	一般事務員	一般事務員
氏名R	一般事務員	一般事務員
氏名S	一般事務員	一般事務員
氏名T	一般事務員	一般事務員
氏名U	一般事務員	一般事務員
氏名V	一般事務員	一般事務員
氏名W	一般事務員	一般事務員
氏名X	一般事務員	一般事務員
氏名Y	一般事務員	一般事務員
氏名Z	一般事務員	一般事務員

※ 上記はあくまで参考です。NDA・OAGに基づき、担当の業務に異動した労働者については、随時更新いたします。

金融系（銀行）

担当の業務についてコメント	① 2020.10.16現在 ② 担当の業務についてコメント
氏名A	一般事務員
氏名B	一般事務員
氏名C	一般事務員
氏名D	一般事務員
氏名E	一般事務員
氏名F	一般事務員
氏名G	一般事務員
氏名H	一般事務員
氏名I	一般事務員
氏名J	一般事務員
氏名K	一般事務員
氏名L	一般事務員
氏名M	一般事務員
氏名N	一般事務員
氏名O	一般事務員
氏名P	一般事務員
氏名Q	一般事務員
氏名R	一般事務員
氏名S	一般事務員
氏名T	一般事務員
氏名U	一般事務員
氏名V	一般事務員
氏名W	一般事務員
氏名X	一般事務員
氏名Y	一般事務員
氏名Z	一般事務員

③ 金融系（証券会社）に勤務する一定の職種の労働者に対する重要情報シートです（※）

氏名	職名	担当の業務についてコメント
氏名A	一般事務員	一般事務員
氏名B	一般事務員	一般事務員
氏名C	一般事務員	一般事務員
氏名D	一般事務員	一般事務員
氏名E	一般事務員	一般事務員
氏名F	一般事務員	一般事務員
氏名G	一般事務員	一般事務員
氏名H	一般事務員	一般事務員
氏名I	一般事務員	一般事務員
氏名J	一般事務員	一般事務員
氏名K	一般事務員	一般事務員
氏名L	一般事務員	一般事務員
氏名M	一般事務員	一般事務員
氏名N	一般事務員	一般事務員
氏名O	一般事務員	一般事務員
氏名P	一般事務員	一般事務員
氏名Q	一般事務員	一般事務員
氏名R	一般事務員	一般事務員
氏名S	一般事務員	一般事務員
氏名T	一般事務員	一般事務員
氏名U	一般事務員	一般事務員
氏名V	一般事務員	一般事務員
氏名W	一般事務員	一般事務員
氏名X	一般事務員	一般事務員
氏名Y	一般事務員	一般事務員
氏名Z	一般事務員	一般事務員

金融・IT系 働き方改革 2020年 10月16日

[illegible]

1 中長期分散投資を柱とした資産形成のための運用提案

(3) パッケージ商品の重要な情報の分かりやすい提供

当社では、ファンドラップや一部の外貨建一時払い保険など、複数のファンドや商品を1つの商品としてパッケージ化しているもの(以下、パッケージ商品)を取り扱っています。パッケージ商品の提案・販売にあたっては、パッケージ化する場合と個別購入する場合とを比較いただけるよう、説明資料を使用する等して重要な情報を提供しています。

(4) お客様の資産形成に資する運用提案

お客様の大切なご資産に対する基本的な考えに「安定的な資産形成」があり、この考えのもと、お客様のライフプラン、投資目的等を踏まえながら安定的な資産形成のため積立投資や国際分散投資であるファンドラップやバランス型ファンドなどの提案活動を行っています。



「分散投資の運用方法のご紹介」



「りそなファンドラップ パンフレット」



「積立投資信託始めて みませんか？」

2 お客さまニーズに適した商品ラインアップの整備

(1) 提供する商品の品質の維持と向上

商品ラインアップについては、安定的な資産形成という考えのもと、お客さまのライフステージ毎の様々なニーズにお応えできるよう系列の枠を超えて整備しています。複雑又はリスクの高い商品は、主に投資経験豊富なお客さま向けの商品充実の視点でインターネット専用ファンドを中心に整備しています。

商品の選定にあたっては、内外環境やお客さまニーズの変化等を踏まえ、お客さまに一層ご満足いただけるラインアップになるよう、類似する複数の商品の運用実績や費用などを外部機関の評価も踏まえ、総合的に検討・判断しています。

ラインアップの見直しについては、中長期的なマーケット動向、商品の運用実績等に対する外部機関による評価、商品組成会社における運用体制や購入されたお客さまへのサポート体制等を定期的に検証・評価することにより実施しています。

資産運用を主目的とする保険商品のラインアップについては、他の金融商品との比較を念頭においた商品選定プロセスを保険会社と連携して進めてまいります。



2 お客さまニーズに適した商品ラインアップの整備

(1) 提供する商品の品質の維持と向上

ご提供する商品・サービスの品質の維持と向上のため、営業店ではお客さまのライフプラン等を踏まえた最適な商品であったか、お客さまの状況等を踏まえた適切な方法であったか等について取引毎に検証する他、本部においても検証の妥当性等を検証しています。

最適な商品・サービスのご提供は、お客さまにご満足いただくために重要な取組みであることから、その実践・定着状況について、担当部署とは別の部署が検証・評価し、把握された課題について改善していく態勢を整備しております。

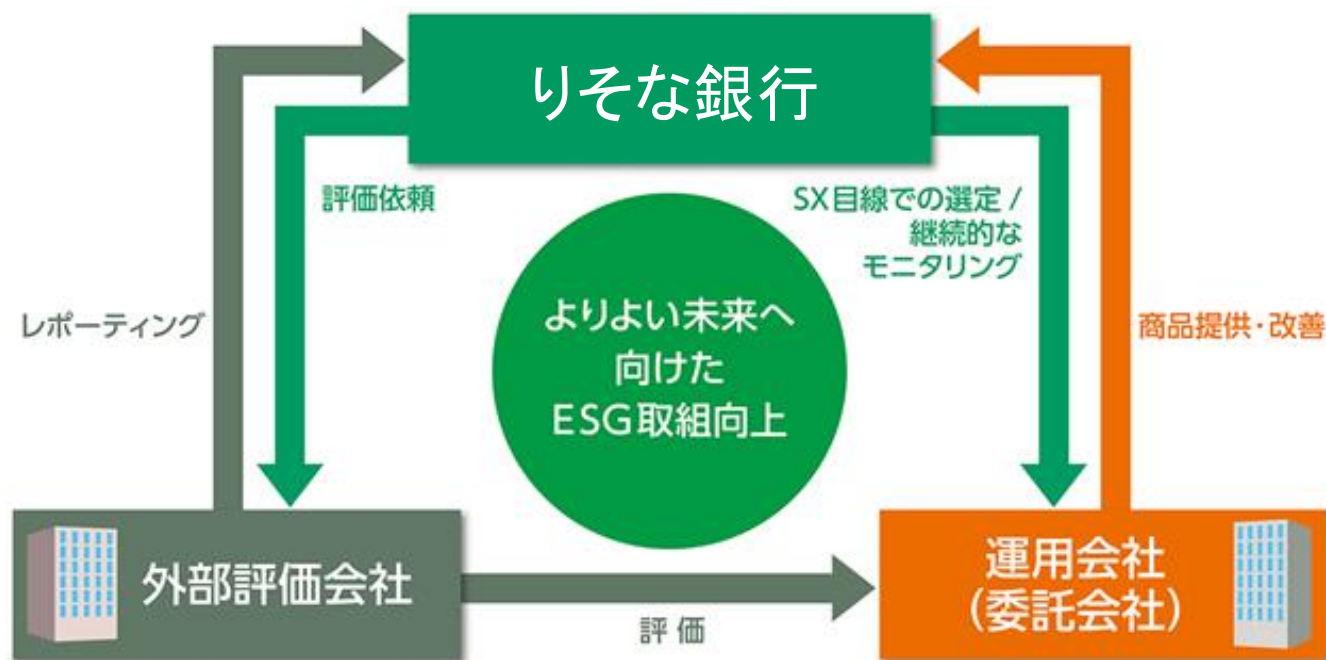


お客さまのライフプラン等を踏まえた
最適な商品をご提案しているか検証

2 お客さまニーズに適した商品ラインアップの整備

(2) 資産形成分野におけるSXへの取り組み

社会全体でのESG、SDGsへの取り組みをお客さまの「安定的な資産形成」の一つに位置づけ、店頭で取り扱う投資信託のラインアップの選定プロセスにESG評価を取り入れ、お客さまのESG投資を通じて個人分野におけるSXを加速させ、持続可能な社会の実現を目指します。また定期モニタリングを実施し、各運用会社や個々のファンドにおけるESG投資の取り組み水準を維持、向上させます。



2 お客様ニーズに適した商品ラインアップの整備

(3) 保険商品の提供について

保険商品について保障や保険特有の機能を活用した商品に加え、運用ニーズにもお応えできる商品ラインアップを揃えます。

外貨建一時払い保険については、類似する運用効果を持つ幅広い商品と比較することができるツールを使用し、お客さまに対して分かりやすい情報の提供に努めています。

「保険で資産運用をお考えのお客さまへ」

(4) 販売対象先として想定するお客さまの特定・公表

当社が運用するファンドラップは、お客さまとの投資経験、資産運用に関わるご意向等に基づき当社が提案する資産配分等に同意いただいたお客さまに、運用を一任いただく商品であり、広いお客さまを対象にご利用いただくことを想定しています。

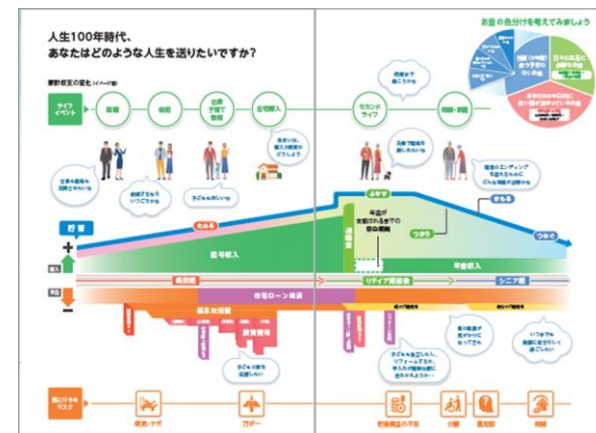
当社ホームページではファンドラップは「資産の運用・管理については専門家におまかせしたい方」に おすすめであることを記載しています。

ファンドラップの販売は、お客さまにアンケートで投資経験や想定運用期間等に回答いただき、回答に基づき作成した提案書により、お客さまのご意向を確認し、当該提案書に合意いただいたうえ契約を受付けるプロセスとしています。当社および当社代理店での販売にあたっては、このプロセスに則ってお客さまとコミュニケーションをとることで最適なサービス提供となるよう留意しています。

3 お客さまへの最適なサービス提供とコンサルティング力向上

(1) お客さまの課題解決に向けた取り組み

お客さまのライフプランにおける「こまりごと」を共有し、課題解決に向けて寄り添います。お客さまニーズを正しく理解し、課題解決に向け信託等を活用した総合的なサービスの提供を行っています。



「人生100年時代に向けたしっかりお金を考える本 mini」

(2) お客さまに応じた重要な情報の提供

お客さまに重要な情報を十分ご理解いただけるよう、ご説明にあたっては、お客さまのご年齢や金融知識、取引のご経験等を踏まえ、ゆっくりと話す、平易な言葉に言い換える、理解状況をこまめに確認する等、お客さまに応じた分かりやすい情報提供を行っています。

(3) お客さまや提案する商品に応じた慎重な対応

複雑又はリスクの高い商品を提案・販売する場合や投資経験や金融知識の浅いお客さまやご高齢のお客さまに販売する場合には、確認書を用いて重ねて説明する、役職者の承認を得る等、通常の取引に比べてより慎重に対応することとしています。



3 お客さまへの最適なサービス提供とコンサルティング力向上

(4) パッケージ商品の適切な提案・販売

パッケージ商品の提案・販売にあたっては、パッケージ化された個別商品の中にお客さまに相応しくない商品が含まれていないか、過度な手数料等をご負担いただくことにならないか等、パッケージ全体がお客さまに相応しいことを確認しています。



(5) お客さまの金融リテラシーの向上

「資産運用立国」へ向けた新NISA等の政府の取り組みに呼応し、お客さまに質の高い金融サービスをご提供するため、従業員に対しては内外のマーケット動向や商品等に関する研修等を行っています。

一方、新NISAの開始をきっかけとして新たに資産形成にご関心をお持ちになるお客さまや投資経験や金融知識の浅いお客さまに対しては、資産形成の基本事項について分かりやすく記載した冊子をご用意する他、ホームページに同様のお客さま向けページを設けるなど、お客さまの状況に応じた金融リテラシー向上に向けた情報提供を行っています。



(6) お客さまの課題を解決するための人財育成

お客さまの様々な「こまりごと」の解決に向けて、社員向けに勉強会や資格取得の推奨や外部講師によるセミナーを行い知識の定着を図っています。2019年に企業内大学「リそなアカデミー」を開講し、プロフェッショナル人財の育成に継続的に取り組んでいます。



「リそなのプライベートバンキング」

4 利益相反の適切な管理

(1) 利益相反管理態勢の整備

当社グループとお客さまとの間、あるいはお客さまと他のお客さまとの間で発生する利益相反を防止するため「利益相反管理方針」を定めています。

利益相反の可能性については、新規業務や新商品は検討の都度、既存の業務や商品は定期的にその有無や内容を検証・評価することにより、正確に把握することとしています。

利益相反に関しては、情報の遮断、お客さまへの開示もしくは同意の取得、取引条件の変更、その他管理方法あるいはこれらの組合せにより管理方法を定め、これらの方法によってもお客さまの不利益を回避できない場合には取引内容の変更や取引中止をすることとしています。

(2) 利益相反管理方針に基づく管理の実施

利益相反管理については、「利益相反管理方針」に従って抽出した利益相反のおそれがある取引等を特定・類型化し、取引等の類型に応じて、あらかじめ定めた管理方法により、適切に管理しています。

業務や商品の担当部署は利益相反の管理状況を検証・評価し、定期的に利益相反管理の統括部署に報告しています。統括部署は担当部署の管理状況について検証・評価のうえ定期的に経営宛報告しています。

5 手数料等の明確化

(1)お客さまにご負担いただく費用に関する情報の提供

お客さまにご負担いただく手数料その他の費用(以下、手数料等)には、購入時、保有期間中、解約時にかかるものがあります。それらが、どのようなサービスの対価に関するものかを含め、お客さまに十分ご理解いただけるよう、法定交付書面やパンフレット等(以下、法定交付書面等)に記載すること等により、分かりやすい情報提供に努めています。

投資信託の購入手数料は、従業員がお手続するより、インターネットバンキング経由や積立でご購入いただく方が低くなるように設定しており、提案・販売時にご説明する他、ホームページにも公表しています。

りそなファンドラップの費用と報酬

りそなファンドラップではお客さまにご負担いただく費用等には、運用資産の利益配分額や運用成績に応じてお客さまに報酬を支払いいただく費用(りそなファンドラップに係る投資顧問報酬)と、投資対象であるりそなファンドラップ専用投資信託に投資することにより間接的に負担いただく費用(りそなファンドラップに組み入れる投資信託に係る費用)の2種類があります。

なお、この2種類の費用の合計額および上限額は、資産配分比率や投資信託の保有期間等に応じて異なりますので、あらかじめ表示することはありません。

1 りそなファンドラップに係る投資顧問報酬

- りそなファンドラップに係る投資顧問報酬は、固定報酬と成功報酬の2種類があり、お申し込みからおさまに課金いたします。報酬タイプは毎回の決算日の翌月1日までに申し込みたい場合に変更し、決算日の翌日からの変更が可能です。
- 固定報酬額は、運用資産残高に比例した固定報酬のみをお支払いいただきます。
- 成功報酬額は、固定報酬に加えて、運用成績に比例した成功報酬をお支払いいただきます。なお、成功報酬の固定報酬率は、固定報酬額に比べて低く設定しております。
- 当該投資顧問は、当該投資顧問が保有する投資信託の運用成績が、当該投資顧問の運用成績に比べて低く設定しております。当該投資顧問は、当該投資顧問が保有する投資信託の運用成績が、当該投資顧問の運用成績に比べて低く設定しております。
- りそなファンドラップに係る投資顧問報酬は、投資一任契約に基づきお客さまに提供するサービスの対価です。りそなファンドラップにおいて、お客さまに提供する主なサービスは以下のとおりです。

りそなファンドラップの主な提供サービス

項目	内容
コンサルティング	お客さまの投資の目的や方針をお伺いし、「りそなファンドラップ投資家」を専任のアドバイザーとしてご支援いたします。
契約締結	法令に基づき投資・資金交付の必要書類の提出・捺印のサポートを行います。
お客さまの資産の管理	投資資産や市場動向の監視、分析やリポート、リスク管理の監視、りそなファンドラップ専用投資信託の運用・配分の監視を行います。
契約管理	お客さまの契約状況や請求の管理、リスク管理・ポイントプログラム・ポイント還元等の管理を行います。
運用報告	ファンドラップ運用報告書や運用報告資料の作成、交付、運用状況や投資成績の公表、お客さま向けのセミナーの開催を行います。

1.固定報酬型

<固定報酬の計算方法>

- 計算基準日 毎年3月、6月、9月、12月の末日(銀行休業日の場合は末日)とします。
※ 投資対象となる投資信託は、当該基準日の前営業日の終値を基準とします。
- 計算期間 当該計算基準日から運用開始後最初の計算基準日までを前計算期間とし、以後、前計算期間の翌日から次に計算基準日までを計算期間とします。
- お支払い時期 原則として計算基準日が属する月の翌月の末日(銀行休業日の場合は翌日の前営業日)まで
- 計算方法

$$\text{固定報酬額} = \text{前計算期間の運用資産残高} \times \text{固定報酬率} \times \text{計算期間(日数)} \div 365$$

※ 1 報酬は円未満を切り捨て、※ 2 前計算期間中の運用資産の平均残高、なお、12月最終決算日の12月末日までのいずれの日の日における運用資産の平均残高は、12月最終決算日の前営業日の前営業日の終値を適用し、計算期間を算出します。

●固定報酬率(年率、税込)

計算基準日	運用スタイル	固定報酬率
2,000万円以下の部分	価値型	0.950%
2,000万円超5,000万円以下の部分	価値型以外	1.320%
5,000万円超1億円以下の部分		1.2450%
1億円超3億円以下の部分		1.1550%
3億円超の部分		0.950%
		0.6400%

※ 計算基準日時点の運用スタイルに該当する固定報酬率は、当該計算基準日の前営業日の終値を適用し、計算期間を算出します。なお、12月最終決算日の12月末日までのいずれの日における運用資産の平均残高は、12月最終決算日の前営業日の前営業日の終値を適用し、計算期間を算出します。

●固定報酬型における投資顧問報酬計算(税込)

当該計算期間: 2024年1月20日 契約金額: 500万円 運用スタイル: バランス型の場合

	2024年1月20日～ 2024年3月31日	2024年4月1日～ 2024年6月30日	2024年7月1日～ 2024年9月30日	2024年10月1日～ 2024年12月31日	
計算期間(日数)	72	91	92	92	
計算基準日	2024年3月31日	2024年6月30日	2024年9月30日	2024年12月31日	
計算基準日	5,020,000円	4,990,000円	5,120,000円	5,080,000円	投資顧問報酬 合計(注)
固定報酬額	13,071円	16,421円	17,834円	16,901円	63,427円

※ 上記は固定報酬型における投資顧問報酬の計算方法を説明するための仮定の数値です。

※ 固定報酬型を計算する際の計算基準日は、計算期間中の運用資産の時価総額の平均です。上記の例における計算基準日は、計算期間中の運用資産の時価総額の平均を算出した日とします。なお、計算期間中の運用資産の時価総額は、計算期間中の運用資産の時価総額の平均を算出した日とします。なお、計算期間中の運用資産の時価総額は、計算期間中の運用資産の時価総額の平均を算出した日とします。

(注) 上記の数値は、2024年1月20日から2024年12月31日までの期間を算出したものです。

投資信託トップ 投資信託の口座開設 ファンド提案 ランキング よくあるご質問

あなたにあった方法で、
投資信託が1万円から購入可能です

ネットでも
アプリでも
店頭でも

アプリではじめる投資信託

店頭で口開設

お取引の流れ

購入・換金

運用中

ネットで購入・換金する

ネット購入なら、店頭の購入時手数料率から30%優遇※

りそなグループアプリを使えば、投資信託のお取引もアプリ1つで簡単にできるので便利です。

より幅広いファンドをご希望の方は、マイゲートからご購入いただけます。

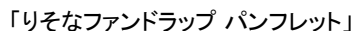
Resona Group
my gate

「HP 投資信託のお手続きの流れ」

<https://www.resonabank.co.jp/kojin/toshin/otorihiki/>

投資信託やファンドラップの手数料等については、購入時、保有期間中、解約時について法定交付書面等に記載しています。一方、保険商品については購入時や解約時にかかる手数料等を法定交付書面等に記載しています。

今後は手数料等を含む重要な情報は重要情報シートを使用してお説明することにより一層分かりやすい情報提供に努めてまいります。

 リソナ銀行

「重要情報シート(金融事業者編／個別商品編)」

 中国银行

「重要情報シート(金融事業者編／個別商品編)」

6 お客様本位の推進管理態勢の整備

(1) お客様の喜びや幸せの実現に向けた取組み

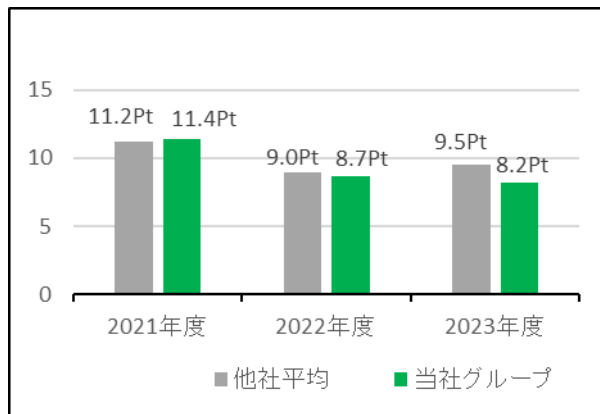
りそなグループは、「お客様の喜びが、りそなの喜び」を基本姿勢とし、お客様の「こまりごと」・社会課題を起点とした新たな価値をご提供できるよう取組んでおり、「お客様に喜んでいただくこと」、「幸せを感じていただくこと」をお客様の最善の利益と考えています。

当社においても、お客様になりきりお客様の喜びを実現できる従業員を「オムニ・アドバイザー」とし、全員を「オムニ・アドバイザー」に育成すること、一人ひとりが「オムニ・アドバイザー」を目指すことで、お客様の喜びや幸せの実現に向けた活動が企業文化として定着するよう取組んでいます。

また、2023年度より、新パーパス「金融＋で、未来をプラスに。」を制定し、従来の金融サービスの枠にとどまらず、新たな価値の創造を通じて、お客様が描く「目指したい姿」の実現に向けて伴走してまいります。

お客様の喜びや幸せの実現に向けた取組みについては、お客様アンケートを含む各種指標に基づき、取組内容の有効性等を定期的に検証・評価し、より良い活動となるよう改善していきます。

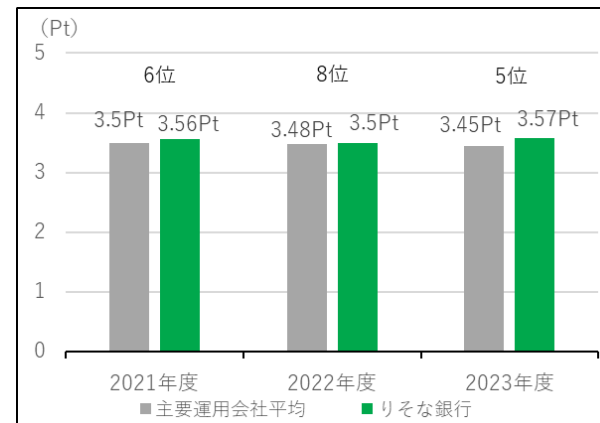
◆お客様アンケートの結果



投資商品を保有いただいている当社グループと他社の個人のお客様を対象とするアンケートにおいて、「担当者を家族や知人等に紹介したいと思いませんか」との質問に対する11段階評価の上位2位までの回答率は他社より低くなりました。

2024年度はお客様によりご満足いただき、支持される銀行となるべく、課題改善に取組んでまいります。

◆年金顧客満足度調査の結果



格付投資情報センター(R&I社)が企業年金基金や企業等を対象に運用会社に対する満足度を調査した「年金顧客満足度アンケート」において、当社は主要運用会社(回答数30件以上)の平均を上回り、安定的にお客様の評価をいただいています。

6 お客様本位の推進管理態勢の整備

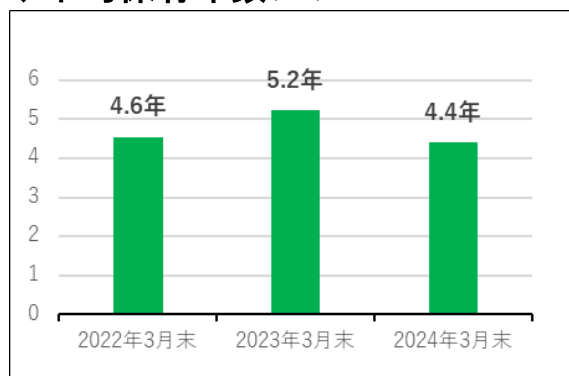
(2) お客様に選ばれ支持されるための取組み

お客様のライフステージに応じた多様なニーズに対して幅広くお役に立つことにより、末永くお取引していただくこと、お客様に選ばれ支持される銀行になることを目指しています。

お客様への最善の利益の提供のため、運用する資産や通貨、時期の分散と長期運用により、価格変動の幅を抑えることが重要と考えています。

この考えのもと中長期分散投資を柱とした運用提案を行っています。このような長期的な視点での取組みが、末永くお取引いただけるお客様やお預かりする大切なご資産の増加につながり、ひいては当社の存在価値が高まるものと考えております。

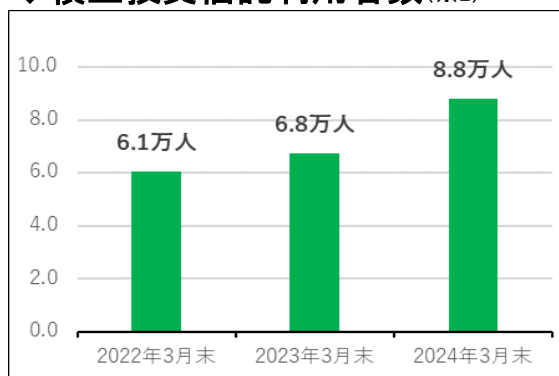
◆平均保有年数(※1)



株高、円安等を背景とした利益確定売りの動きを背景に2024年3月末の投資信託の平均保有年数は前年比で短期化しました。お客様のご意向を尊重しつつ、引き続き中長期分散投資の有効性のご説明に努めてまいります。

※1 お客様が保有される投資信託の各年度の平均残高を年間の解約額・償還額の合計額で除したものの

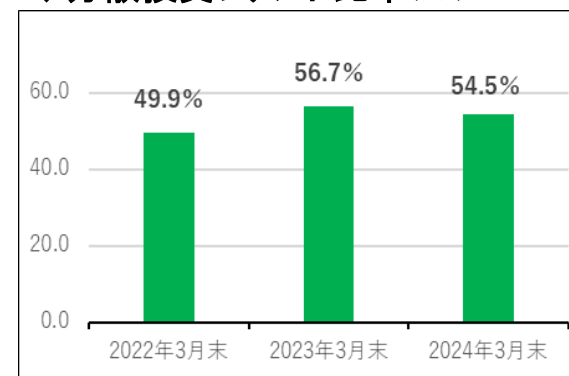
◆積立投資信託利用者数(※2)



NISAなどを通じて少額から始める積立投資信託を利用するお客様は年々増加しています。とりわけ2023年度は新NISAへの高い関心を背景に大幅に増加しました。

※2 積立投資信託(つみたてNISA含む)を保有される個人のお客様の人数(iDeCo契約者は含まれておりません)

◆分散投資ファンド比率(※3)

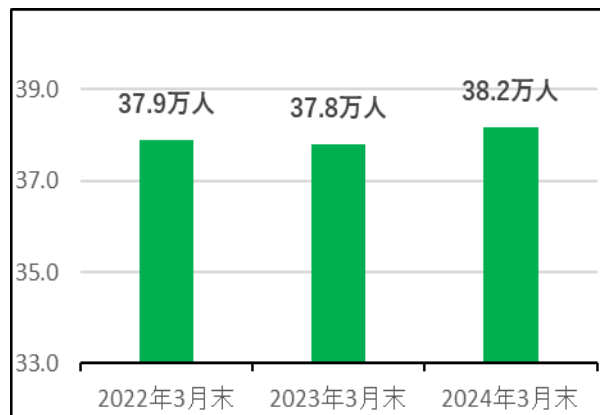


分散投資ファンド比率は過半に達していますが、市況動向を背景に米国株やリート等を投資対象とするファンドが人気を集めたこともあり、2024年3月末は前年比で2.2ポイント低下しました。

※3 個人のお客様が保有される投資信託、リソナファンドラップの残高に占める中長期分散投資に適した国際分散投資型の投資信託およびリソナファンドラップの比率

6 お客様本位の推進管理態勢の整備

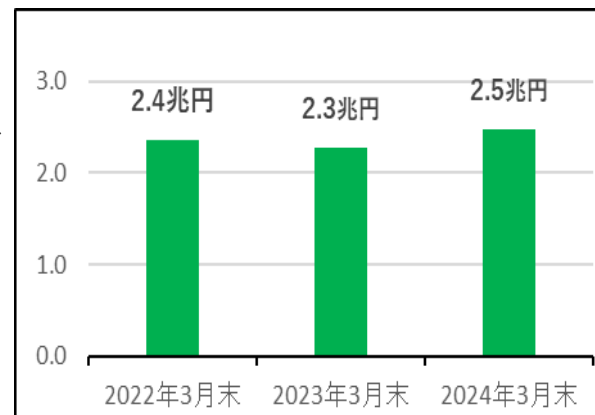
◆投資商品保有者数(※4)



リそなファンドラップ、一時払保険を保有されるお客さまは減少したものの、新NISAへの関心の高まりを背景に投資信託を保有されるお客さまが増加したため、2024年3月末の投資商品を保有されるお客さまは前年比で増加しました。

※4 投資信託、リそなファンドラップ、一時払保険を保有されるお客さまの合計人数

◆投資商品残高(※5)



2023年度は株価が堅調に推移したことや円安が進行し、2024年3月末の資産形成サポート商品の残高は前年比で増加しました。

※5 個人のお客さまが保有される投資信託、リそなファンドラップ、一時払保険の合計残高

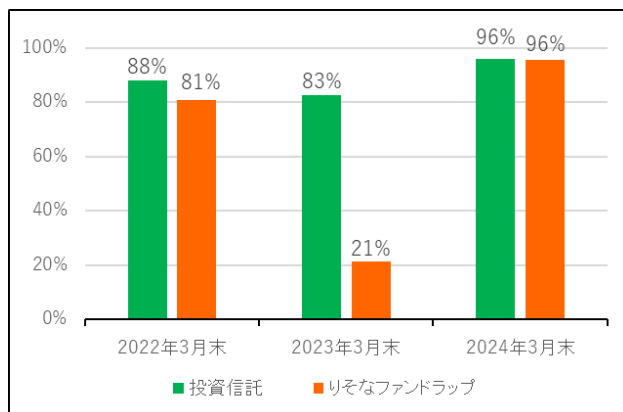
◆運用損益別お客さま比率(投資信託／リそなファンドラップ)＜共通KPI＞(※6)

2024年3月末の投資信託※7、リそなファンドラップをお持ちのお客さまについて、ご購入時・ご契約時以降の運用損益累計額を算出し、ご投資額に対する損益率別のお客さまの比率をお示ししています。

※6 お客さまが「お客さま本位の良質な金融商品・サービスを提供する銀行等」を比較選択できるよう、金融庁が公表を推奨している統一基準の指標(「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」)

※7 ETF、上場REIT、公社債投資信託、私募投資信託、確定拠出年金で買い付けた投資信託を除く

＜運用損益がプラスのお客さま比率＞



2024年3月末の運用損益がプラスのお客さまの比率は、2023年3月末に比べて投資信託、リそなファンドラップともに上昇しました。

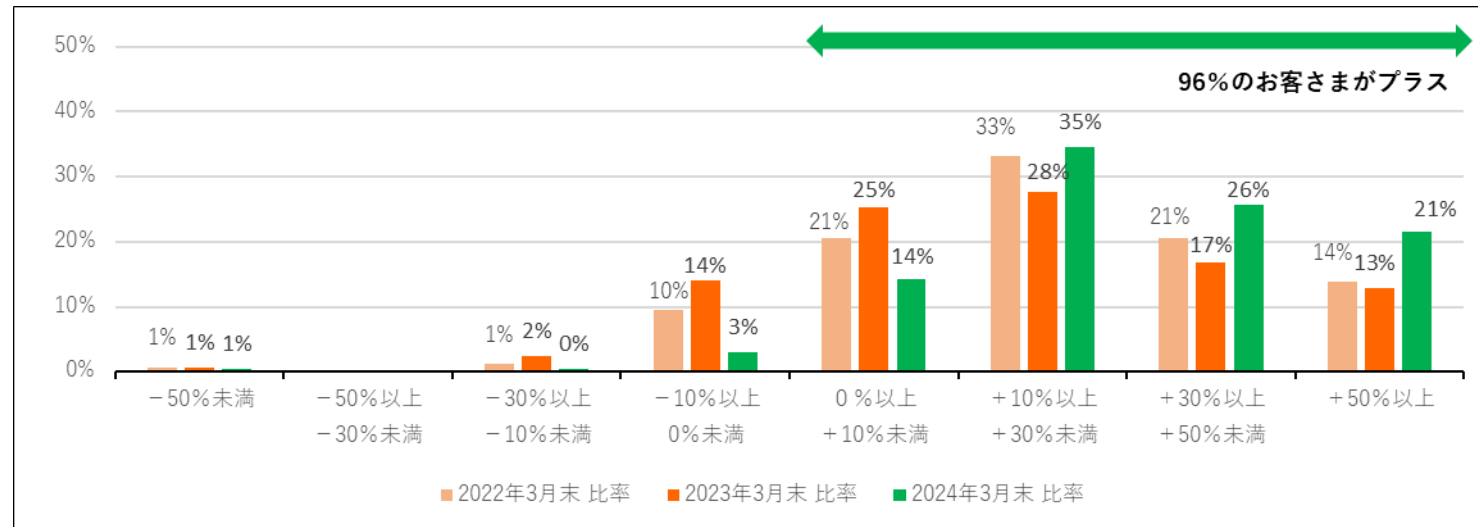
とりわけ、欧米の利上げ等による債券の市場変動を受け、2023年3月は大幅に低下したファンドラップは2024年3月末は96%と、投資信託と同水準にまで上昇しました。

6 お客さま本位の推進管理態勢の整備

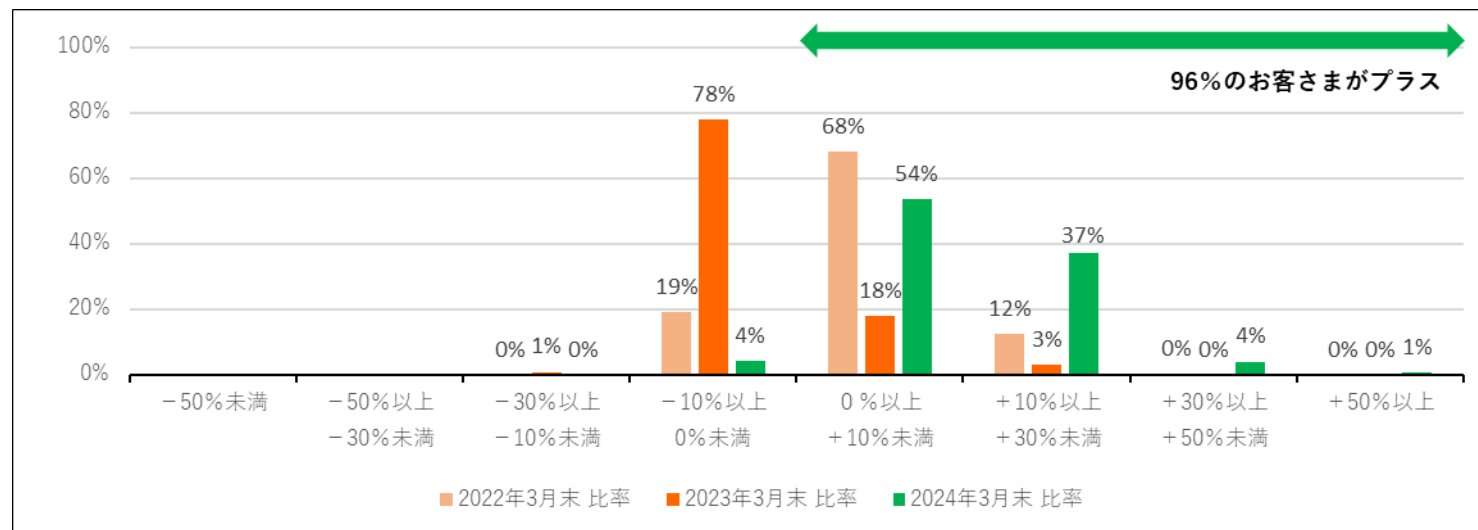
＜運用損益別のお客さま比率＞

投資信託は「+10%以上+30%未満」(35%)、リそなファンドラップは「0%以上10%未満」(78%)のお客さまが最も多くなりました。

【投資信託】



【リそなファンドラップ】



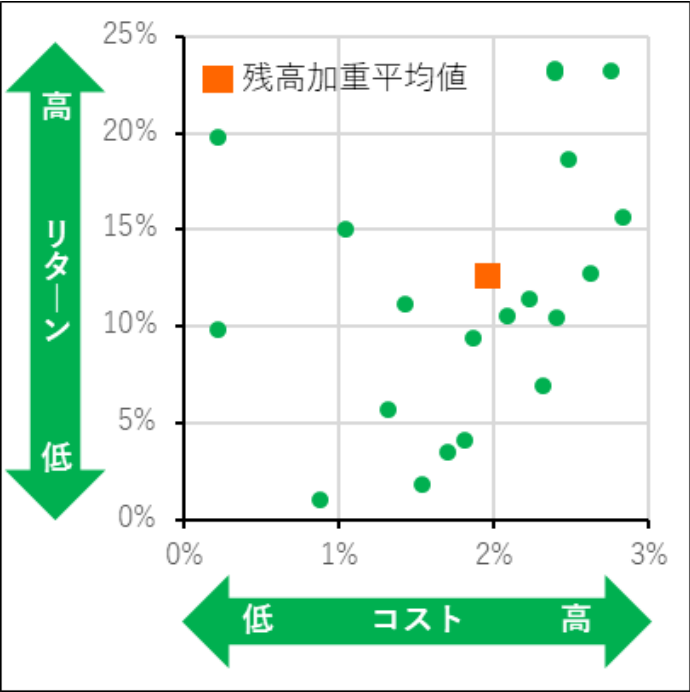
6 お客さま本位の推進管理態勢の整備

◆投資信託の預かり残高上位銘柄^{※8}のコスト・リターン／リスク・リターン^{※9}＜共通KPI＞

2024年3月末時点で設定から5年以上経過した投資信託のうち、お預かり残高が上位の銘柄について、銘柄別のコストとリターン、リスクとリターンおよび残高加重平均値をお示ししています。平均コストは2023年3月末に比べてほぼ横ばいでしたが、平均リスクはわずかに上昇、市況の改善等により平均リターンは大幅上昇となりました。

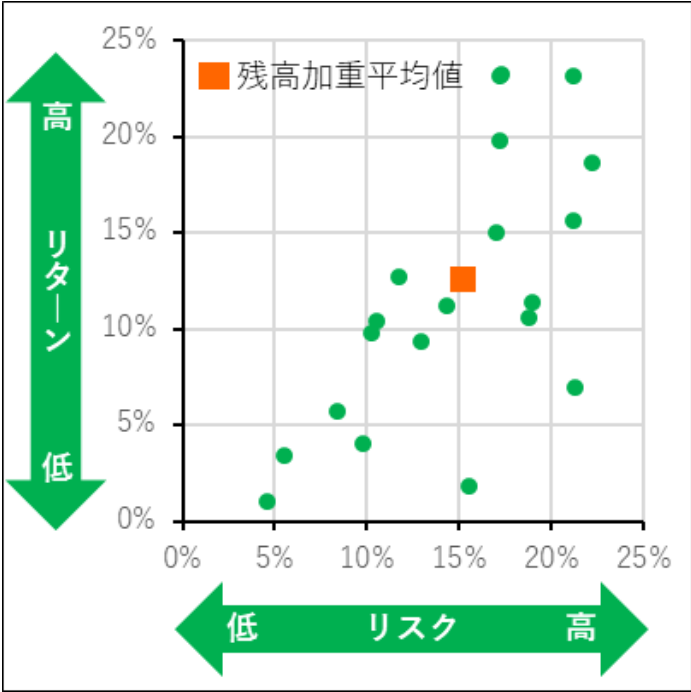
※8 DC専用、リそなファンドラップ専用投資信託、ETF、上場REIT、公社債投資信託、私募投資信託、外貨建て投資信託を除き、単位型投信信託を含む
※9 コストは購入時手数料率の1/5と信託報酬率の合計値、リスクとリターンは年率換算

＜2024年3月末＞
コスト・リターン



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.96%	12.56%

リスク・リターン



残高加重平均値	リスク	リターン
	15.22%	12.56%

(注) 2023年、2022年の「投資信託の預かり残高上位銘柄のコスト・リターン／リスク・リターン」に関する図表は次ページに記載しています。

6 お客さま本位の推進管理態勢の整備

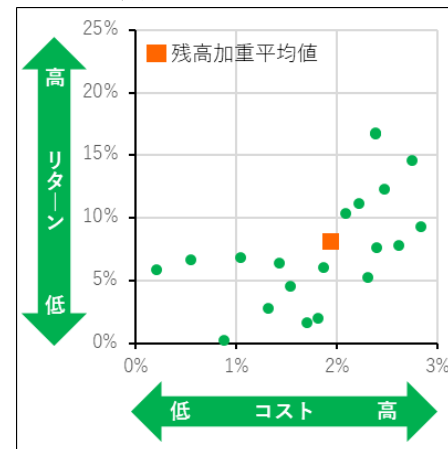
投資信託残高上位銘柄(※10)

銘柄名	コスト	リスク	リターン
1. アライアンス・パースタイン・米国成長株投信 Dコース 毎月決算型 (為替ヘッジなし) 予想分配金提示型	2.39%	17.18%	23.15%
2. フィデリティ・USリート・ファンドB (為替ヘッジなし)	2.09%	18.82%	10.56%
3. リそなラップ型ファンド (安定成長型)	1.32%	8.35%	5.69%
4. 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)	2.22%	18.94%	11.41%
5. フィデリティ・USハイ・イールド・ファンド(毎月決算型) B (為替ヘッジなし)	2.40%	10.54%	10.46%
6. ロボット・テクノロジー関連株ファンド-ロボテック-	2.48%	22.23%	18.63%
7. リそなリート・アクティブ・オープン	1.54%	15.49%	1.82%
8. ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン (毎月分配型)	1.82%	9.80%	4.08%
9. netWIN GSテクノロジー株式ファンドBコース (為替ヘッジなし)	2.75%	21.15%	23.19%
10. リそなラップ型ファンド (成長型)	1.43%	14.29%	11.18%
11. グローバル・アロケーション・オープン Bコース (年4回決算・為替ヘッジなし)	2.62%	11.71%	12.71%
12. アライアンス・パースタイン・米国成長株投信 Bコース (為替ヘッジなし)	2.39%	17.29%	23.28%
13. アムンディ・リそなインド・ファンド	2.83%	21.21%	15.67%
14. リそなラップ型ファンド (安定型)	0.88%	4.62%	1.03%
15. ニッセイ世界リートオープン (毎月決算型)	2.31%	21.32%	6.95%
16. つみたてバランスファンド	0.21%	10.23%	9.83%
17. リそな・世界資産分散ファンド	1.87%	12.95%	9.39%
18. Smart-i先進国株式インデックス	0.22%	17.19%	19.78%
19. グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	1.71%	5.52%	3.47%
20. リそな・日経225オープン	1.05%	17.01%	15.04%
残高加重平均値	1.96%	15.22%	12.56%

※10 コスト・リスク・リターンは時価残高による加重平均

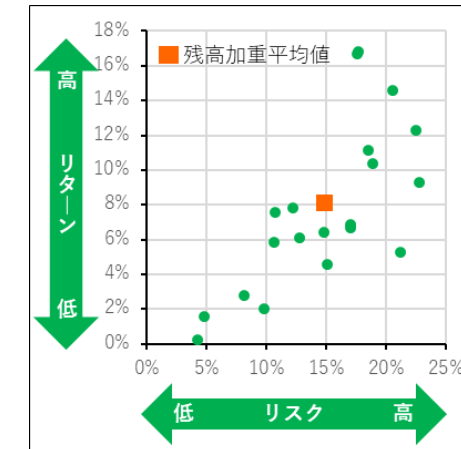
<2023年3月末>

コスト・リターン



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.94%	8.08%

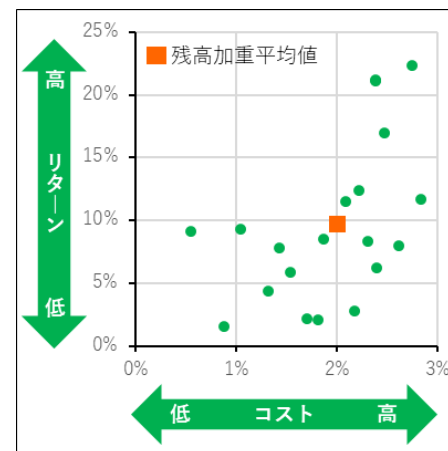
リスク・リターン



残高加重平均値	リスク	リターン
	14.88%	8.08%

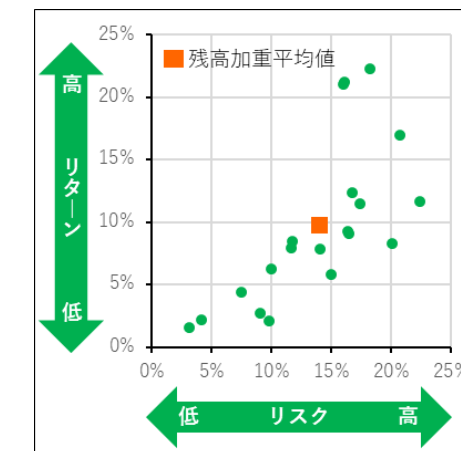
<2022年3月末>

コスト・リターン



残高加重平均値	コスト	リターン
	2.00%	9.72%

リスク・リターン



残高加重平均値	リスク	リターン
	14.04%	9.72%

6 お客様本位の推進管理態勢の整備

◆運用損益別お客様比率(外貨建保険)※11<共通KPI>

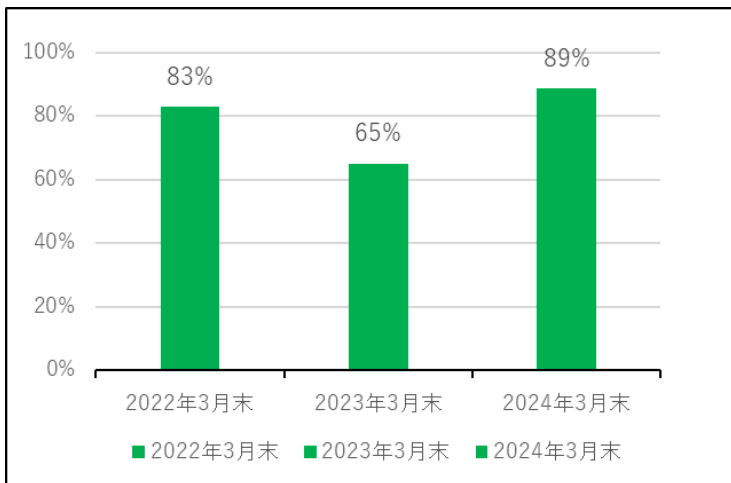
2024年3月末の外貨建保険をお持ちのお客様について、ご契約時以降の運用評価累計額を算出し、ご契約時にお支払いいただいた一時払保険料に対する評価率別のお客様の比率をお示ししています。

運用評価は「(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)÷(契約時点の一時払保険料)」にて算定しています。

※11 お客様が「お客様本位の良質な金融商品・サービスを提供する銀行等」を比較選択できるよう金融庁が公表を促している統一基準の指標(「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」)

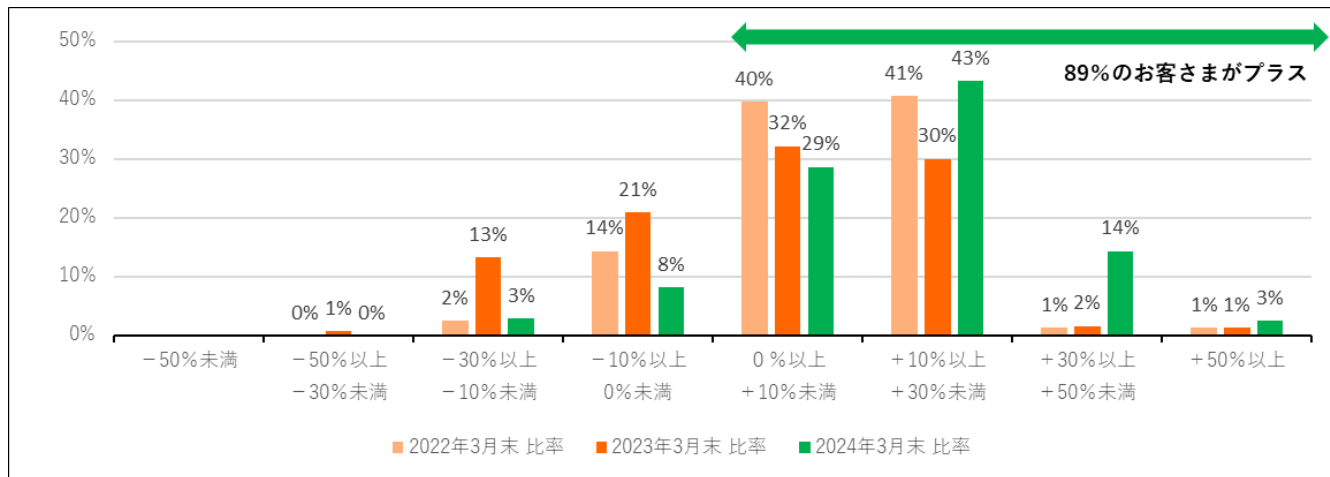
<運用損益がプラスのお客様比率>

2024年3月末の運用損益がプラスのお客様は2023年3月末に比べて上昇し、89%となりました。



<運用損益別のお客様比率>

「+10%以上+30%未満」のお客様が43%と最も多くなりました。



6 お客さま本位の推進管理態勢の整備

◆外貨建保険の銘柄別※12のコスト・リターン／リスク・リターン※13＜共通KPI＞

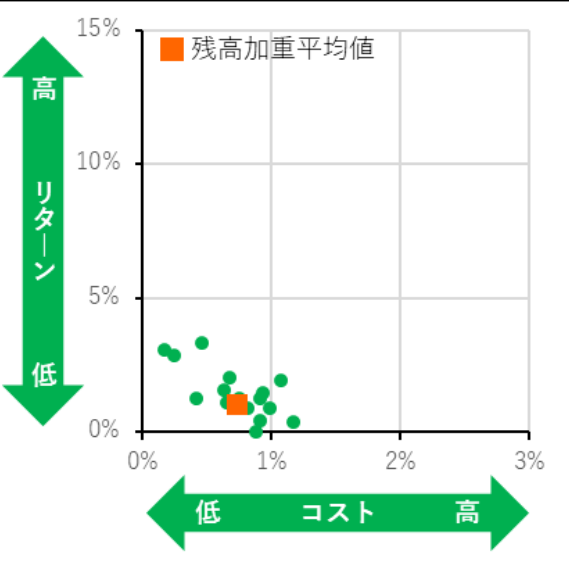
2024年3月末時点で保険契約開始から60カ月以上経過した契約が存在する外貨建保険商品のうち、基準日時点の解約返還金額+基準日時点の既支払金額の合計が上位の銘柄について、残高加重平均および銘柄別のコストとリターンをお示しています。

※12 基準日時点で解約済契約、年金支払開始契約(据置期間含む)は除外、介護保障や特定疾病保障等の生前給付保障が組み込まれている銘柄は除外

※13 コストは、保険会社が支払う代理店手数料のうち、新契約手数料率を基準日までの契約期間で除したものと年間の継続手数料を使用することで算出。
リターンは「(基準日時点の解約返還金額+基準日時点の既支払金額-契約時点の一時払保険料)÷(契約時点の一時払保険料)」を年率換算したもの

＜2023年3月末＞

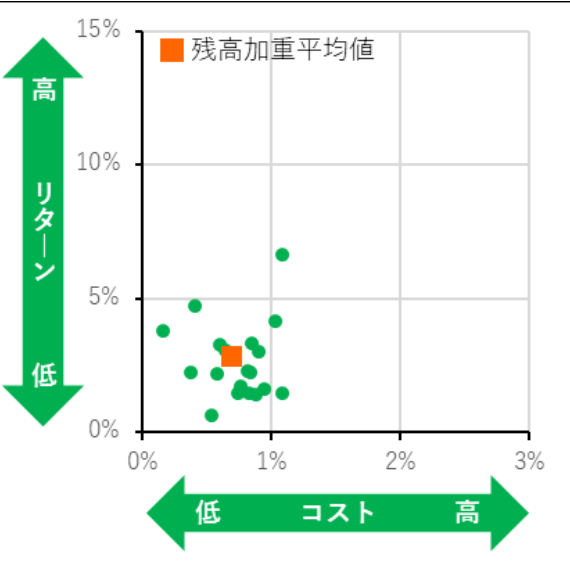
コスト・リターン



残高加重平均値	コスト	リターン
	0.73%	1.03%

＜2024年3月末＞

コスト・リターン



残高加重平均値	コスト	リターン
	0.69%	2.86%

外貨建保険残高上位銘柄(※14)

銘柄名	コスト	リターン
1. 安心一生涯	0.64%	3.08%
2. 安心ひこうせん	0.84%	3.35%
3. やさしさ、つなぐ	0.54%	0.61%
4. 安心たいこ判 2 (米ドル・ユーロ・豪ドル)	1.03%	4.15%
5. ビーウィズユー	0.60%	3.29%
6. 安心2階建て	0.82%	1.47%
7. 安心ながつづきNEXT	0.90%	3.01%
8. しあわせ、ずっと	0.74%	1.48%
9. ファイブ・ステップUS	0.41%	4.73%
10. 賢者の布石	0.76%	1.73%
11. 三大陸	0.38%	2.22%
12. アクティブチャンス	1.09%	-0.18%
13. 生涯プレミアムワールド4	0.84%	2.25%
14. ビーウィズユープラス	1.09%	1.47%
15. 安心たいこ判 (米ドル・ユーロ・豪ドル)	0.57%	2.18%
16. 安心2階建て・終身 (外貨建)	0.88%	1.40%
17. 安心メモリー	0.94%	1.62%
18. 賢者の布石2	1.08%	6.66%
19. やさしさ、つなぐ (2018年10月8日以降)	0.82%	2.32%
20. シリウスハーモニー	0.16%	3.78%
残高加重平均値	0.69%	2.86%

※14 コストは、保険会社が支払う代理店手数料のうち、新契約手数料率を基準日までの契約期間で除したものと年間の継続手数料を使用することで算出。
リターンは「(基準日時点の解約返還金額+基準日時点の既支払金額-契約時点の一時払保険料)÷(契約時点の一時払保険料)」を年率換算したもの。

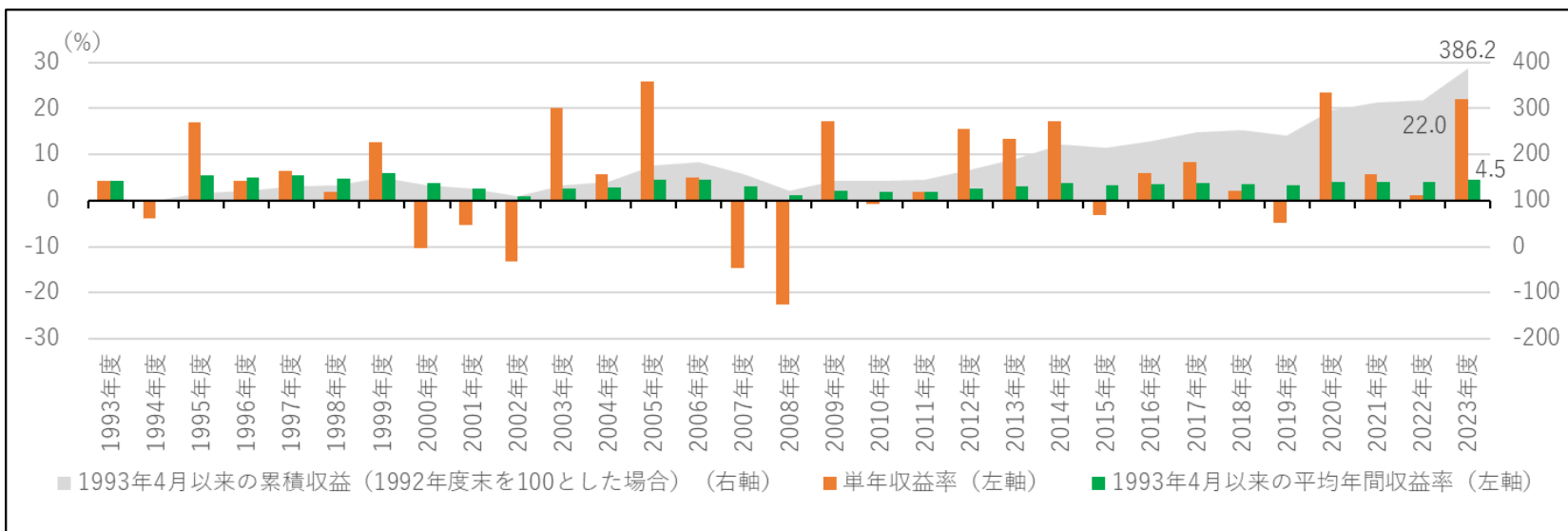
6 お客様本位の推進管理態勢の整備

◆年金運用モデルポートフォリオの収益率

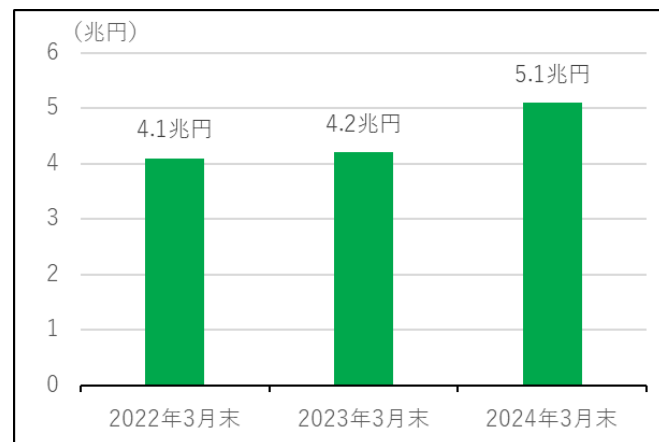
年金資産は、株式や債券など価格変動を伴う資産で運用するため、単年の収益率はその年の市況動向により変動します。

2023年度は、単年の収益率が「22.0%」となりました。1993年度以降の平均年間収益率は「4.5%」であり、また、1993年度4月時点を「100」とした場合の累積収益は、2024年3月時点で「386.2」となっています。

これらは、長期分散投資が一時的な価格変動リスクを低減し、安定的な資産形成を行うのに有効な運用手法であることを示しています。



◆運用資産残高(※15)



引き続き多くの年金基金より「りそなの運用力」を支持していただく中、2023年度は市況要因により、運用資産残高が増加しました。

※15 企業年金分野の他人資産運用残高の合計

6 お客さま本位の推進管理態勢の整備

(3) 多様化するライフスタイルにお応えする取組み

お客さまの多様化するライフスタイルにお応えするため17時まで営業している店舗や、土日祝日もご相談のできる店舗を設置し、お客さまの利便性向上に取り組んでいます。



(4) 営業店評価や従業員の人事評価への取組み

お客さまのライフステージに応じた多様なニーズにお応えしながら末永いお取引をいただくため、営業店評価は「短期的な成果」のみにとらわれず「中長期的な視点での取組み」を促すようプロセスを重視する内容・体系としています。2024年度以降はさらに特定商品の販売を誘因するリスクのある評価項目の見直しや支店の自主目標をメインとした評価体系への変更を実施しております。

また、従業員評価は成果に偏った評価とならないよう、基本的な取組姿勢や成果を導いたプロセスを考慮した評価を実施するため、評価者向け・全従業員向けの研修を行っています。報酬体系もお客さまとの利益相反が生じるものではなく、お客さま本位の業務運営の実践が処遇向上につながっていく制度としています。

6 お客様本位の推進管理態勢の整備

(5) 従業員への周知・徹底と推進体制の整備

お客様本位の業務運営に関する取組方針については、研修等を繰り返し行うことで浸透・定着化に努めています。

また、従業員がこのような取組方針に基づき業務を行えるよう、その趣旨を業務に取込むとともに営業店評価や人事評価にも組み入れています。

営業店評価等については、運用状況等を検証・評価するとともに、従業員向けの意識調査結果等も踏まえ、一層適切な動機付けとなるよう改善しています。

以上

