

# お客さま本位の業務運営について

## 埼玉りそな銀行の「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。

埼玉りそな銀行では、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・サービスラインアップの整備
3. お客さまへの最適な商品・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。

埼玉りそな銀行では、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、お客さま一人ひとりに適した商品・サービスの提案を行っています。

The form is titled 'マネープランご相談シート' and includes sections for:
 

- 1. 投資のご経験 (Investment Experience)
- 2. 今回の運用資金の性格 (Characteristics of Investment Funds)
- 3. ご資産額 (総資産額)・ご収入 (Total Assets and Income)
- 4. 投資の方針 (目的) (Investment Policy/Purpose)

「マネープランご相談シート」

The infographic is titled '時間を味方' and '人生100年時代!'. It features a table with the following columns:
 

- 商品 (Product)
- ポイント (Points)
- 投資タイプ (Investment Type)
- コスト (Cost)

商品	I De Co* (個人型確定拠出年金)	かんたん 保険 (個人年金・終身)	積立投資信託 (NISA)
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・報酬リターンを受けながら、ご自分で将来資金を準備できます。</li> <li>・毎月1万円からスタートできます。</li> <li>・運用方法は、ウェブアプリ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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・保険料を積立てることで、一定の年齢にわたった後に、年金を受け取れます。</li> <li>・元金等、追加で中絶ができた上でのために、保険料で補填しながら積立もできます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・NISA制度の活用で節税効果もついています。</li> <li>・つみたて投資枠と投資枠が個人利用できます。</li> </ul>
投資タイプ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・積立投資</li> <li>・積立投資</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中絶解約は可能(ただし高年齢が払込金額を下回る場合があります)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・いつでも解約の一部解約可能</li> </ul>
コスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 口座管理手数料</li> <li>□ 信託報酬</li> <li>□ 投資信託の運用コスト</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 保険料費用</li> <li>□ など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 購入時手数料</li> <li>□ 信託報酬</li> <li>□ 投資信託の運用コスト</li> <li>□ など</li> </ul>

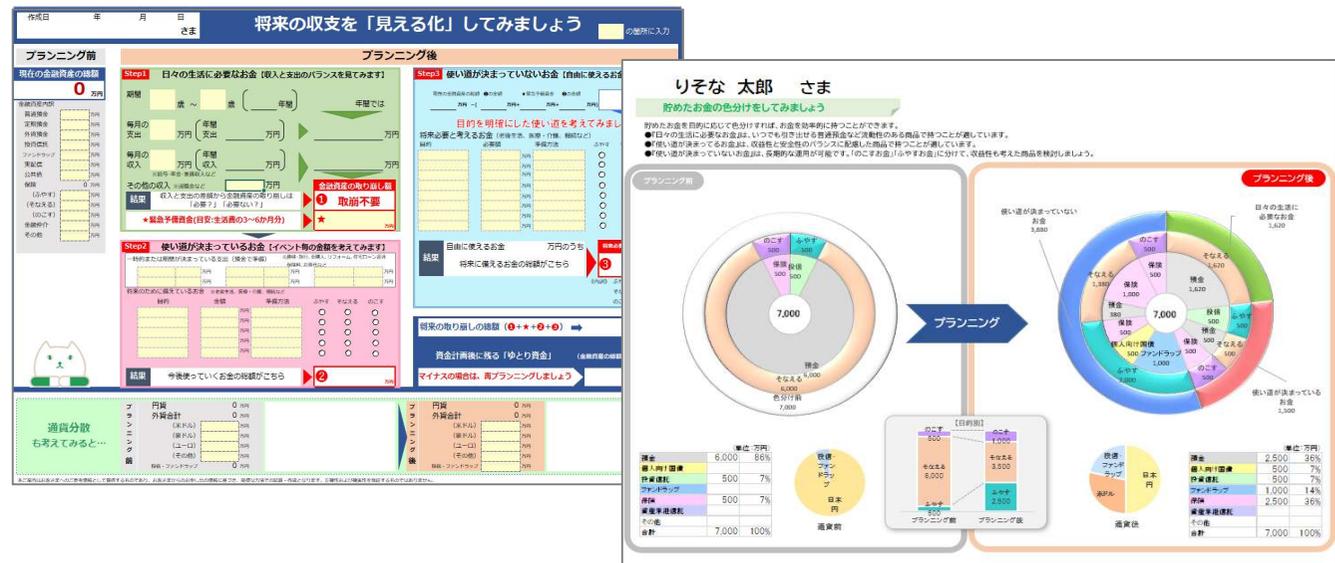
「りそなで解決！人生100年時代」

# 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・アフターフォロー

商品等の提案・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。



「ライフプランニングシート」

# 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・アフターフォロー

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

「投資目的別商品分類表」

重要情報シート (金融事業者編)

重要情報シート (個別商品編)

「重要情報シート(金融事業者編/個別商品編)」

# 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・アフターフォロー

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、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アフターフォローを行っています。また、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。

また、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のある場合の内容、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。

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。

2025.4.28

マーケットに安  
感、その背景と



「分散投資の運用方法のご紹介」



「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

## (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

お客様の保有されているご資産全体の状況を踏まえ、それぞれの資金の性質に合わせた商品をご提供できるよう努めています。

「分散投資の運用方法のご紹介」

「人生100年時代に向けたしっかりお金を考える本」

## 2 お客さまニーズに適した商品・サービス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、中長期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。

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。



## 2 お客様ニーズに適した商品・サービスラインアップの整備

### (2) 商品組成会社との連携によるお客様の最善の利益実現

運用会社等の商品組成会社に対して、業界団体が定めた情報連携に係る共通の枠組みに従って、商品を購入されたお客様の属性データを個人特定が不可能な形で提供する準備を進めています。商品組成会社は、これに基づいて商品を購入されたお客様の属性が商品組成時に想定した属性と乖離していないか等の分析を実施する予定です。

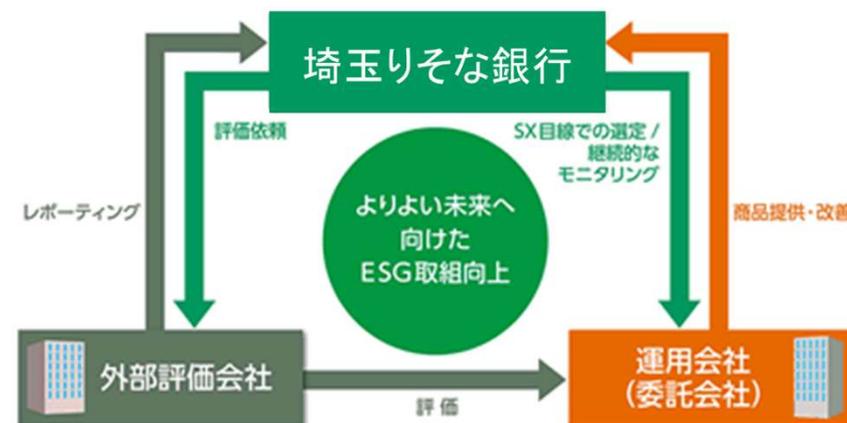
当社は、お客様の最善の利益実現のため、商品組成会社の分析結果やお客様本位の業務運営にかかる商品組成会社の取組状況を商品ラインアップ選定時の参考として活用します。

### (3) 資産形成分野におけるSX<sup>(※)</sup>への取組み

※サステナビリティ・トランスフォーメーションの略

社会全体でのESG、SDGsへの取組みをお客様の「中長期的な資産形成」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、お客様の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・サービスラインアップの整備

### (4) 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。

### 保険のご検討にあたって

生命保険商品には「保障」・「機能」・「運用」の三つの側面があります。

- 保障**
  - 死亡や高度障害となった場合の保障を確保することができます。
  - 死亡保険金は、受益者に支給されます。
- 機能**
  - 保険特有の機能を、相続・贈与・介護等に活用することができます。
  - 特約などの活用により、幅広いニーズに対応することができます。
- 運用**
  - 生命保険会社は「遺贈」や「償付」等を組み合わせ運用を行っています。
  - お客さま自身で個別に「外貨預金」や「債券」に投資するよりもコストが高くなります。

りそなグループではさまざまな金融商品・サービスをお取り扱いしております。  
お客さまの「ごまごど」解決に 保険の活用を検討いただく際に、  
ご確認いただきたい事項をご案内いたします。

### 保険で資産運用をお考えのお客さまへ

	外貨預金	外貨建債券	投資信託	ファンドラップ	外貨建保険	円建保険
資産運用の観点	外貨建ての資産運用が可能な商品です。	外貨建ての資産運用が可能な商品です。	外貨建ての資産運用が可能な商品です。	外貨建ての資産運用が可能な商品です。	外貨建ての資産運用が可能な商品です。	外貨建ての資産運用が可能な商品です。
購入/解約の柔軟性	柔軟な運用が可能です。	柔軟な運用が可能です。	柔軟な運用が可能です。	柔軟な運用が可能です。	柔軟な運用が可能です。	柔軟な運用が可能です。
運用の透明性	運用の透明性が高い商品です。	運用の透明性が高い商品です。	運用の透明性が高い商品です。	運用の透明性が高い商品です。	運用の透明性が高い商品です。	運用の透明性が高い商品です。
お金のリスク	リスクを分散させることができます。	リスクを分散させることができます。	リスクを分散させることができます。	リスクを分散させることができます。	リスクを分散させることができます。	リスクを分散させることができます。
リスクリターン	リスクとリターンを調整することができます。	リスクとリターンを調整することができます。	リスクとリターンを調整することができます。	リスクとリターンを調整することができます。	リスクとリターンを調整することができます。	リスクとリターンを調整することができます。

おもなリスク

### 保険の注意点

■ 外貨建保険の保有の際には、保有資産のポर्टフォリオのリスクバランスにご注意ください。

目的に応じた商品選定をご検討ください。  
また、資産運用をご検討の際は、ポर्टフォリオのリスクバランスにご留意ください。

■ 外貨建保険には為替リスクがあります。

外貨建保険は、保険金や解約返戻金等の円換算額が、一時払保険料の円換算額を下回ることがあります。

「保険のご検討にあたって」

### 3 お客さまへの最適な商品・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組み

より広く・深く・長くお客さまに寄り添うために、将来のライフステージの変化やご家族の状況も含めたこまごごとを理解し、非金融分野も含めた総合的なサービスの提供を行っています。

#### (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・サービス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、通常の利用に比べてより慎重に対応することとしています。

#### (4) パッケージ商品・サービスの適切な提案・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。

### 3 お客さまへの最適な商品・サービス提供とコンサルティング力向上

#### (5) 想定するお客さまのニーズを踏まえた商品・サービスの提供

お客さまの最善の利益実現のため、運用会社等の商品組成会社が想定するお客さま層を理解したうえで、ご意向やニーズ等を踏まえた商品・サービスの提供をおこなっています。

#### (6) 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。

また、社会課題を踏まえた各世代の学びのノウハウ提供全般を当社が目指す金融教育として捉え、自治体等とも連携し、課題や世代に合わせた金融教育を展開しています。

#### (7) 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、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。

また、お客さまの豊かな人生100年の実現をサポートするため、ポスター、チラシを活用した認知症への理解浸透に向けた情報発信や認知症予防に関するオンラインセミナーの実施等、認知症の共生と予防に向けた啓発活動も行っています。

## 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、提案・販売時にご説明する他、ホームページでも公表しています。また、通常のお取引(店頭でのお取引)に比べ、インターネットバンキング経由や積立で購入いただく方が購入手数料が低くなるように設定しています。

**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お客さまにご負担いただく費用等は、運用資産の増減や運用実績に応じてお客さまに課金される場合があります。りそなファンドラップ(本投資信託報酬)と、投資対象であるりそなファンドラップ運用信託の費用負担は別として、お客さまにご負担いただく費用(りそなファンドラップに加入する投資信託に係る費用)の明確化を図ります。

なお、この2種類の費用の合計および上限額は、資産配比率や投資信託の保有期間等に依り異なりますので、あらかじめ表示することはできません。

**1 りそなファンドラップに係る投資期間報酬**

- りそなファンドラップに係る投資期間報酬とは、固定報酬と変動報酬の合計であり、お客さまの保有期間に応じて課金いたします。報酬タイプは年1回の決算日の翌日までに申し込まない限り自動的に決まる日割の運用報酬となります。
- 固定報酬は、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。
- 変動報酬は、運用資産残高に加えて、運用実績に応じた成功報酬をお支払いいたします。なお、成功報酬の課税処理は、固定報酬とは別として行われます。
- 当該投資期間の日ごとの運用資産残高の平均値を算出し、固定報酬、成功報酬の合計にもそれぞれ固定報酬に占める割合の80%の比率を適用いたします(長期保有割引制度)。長期保有割引制度については、25ページをご参照ください。
- 固定報酬および変動報酬は、ともに特約資金を別当預金から引きます。ただし、お客さまに課金することはありません。
- アプリのダウンロード、ロスカット・ポイントに到達後、特約資金を1円未満単位に引き上げます。りそなファンドラップにおいて、お客さまに課金する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課金サービス>

サービス	項目	内容
資産運用サービス	お客さまの資産の管理	投資資産や投資先選定の提案・分析 お客さまの資産配分比率の調整(リバランス) 運用資産等に応じて最適な資産配分を提案(リアルタイム)してりそなファンドラップ投資信託のモニタリング、通知・報告の実施
	コンサルティング	りそなファンドラップの仕組み・商品概要のご説明 アンケートを使用した投資方針の診断(お客さまのライフステージや投資目的を考慮して最適な投資先を提案いたします) 「りそなファンドラップご専用」の作成・交付 資産運用レポートのご提供
コンサルティング・管理サービス	契約締結	運用に基いた契約(書面交付)に契約内容の説明をいたします 投資一任契約締結の手続き
	契約期間	お客さまの契約状況や残高の管理 ロスカット・ポイントやアラートなどのリアルタイム監視と通知の実施、資産受取サービスに基づき運用資産の現金や預金口座へ入金の実施等
運用報告	「りそなファンドラップ運用報告書」や運用報告資料の作成、交付 マーケット(インターネット)バンクを通じた資料等の定期的な提供や投資信託の運用状況に関するお問い合わせの受付 運用状況や投資資産の公開 お取引の履歴や残高の公開	

21

**1. 固定報酬型**

<固定報酬の計算方法>

●計算基準日 毎月1日、6日、9日、12月の末日(銀行休業日の場合は末日翌日)です。当該日終了時点の運用資産残高を基準として算出します。計算日と計算基準日とは一致しません。

●計算期間 当該投資期間の日ごとの運用資産残高に適用する計算基準日までの計算期間とし、以降、前日計算基準日の翌日から翌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ある月の翌日計算日、契約の終了の場合は契約終了の計算基準日まで

●計算方法

$$\text{投資期間の報酬額} = \text{計算基準日} \times \text{固定報酬} \times \text{計算期間(日数)} + 365$$

※1 投資期間の平均値は、12月計算期間の運用資産の増減率の平均値、および12月計算基準日の12月31日までの運用資産の平均値を算出し、12月計算期間の運用資産の増減率と平均値を算出し、計算基準日算出します。

●固定報酬率(年率、税込)

計算基準日	運用スタイル	報酬率	報酬率以外
2,000万円以上の部分		0.9578%	1.200%
2,000万円超、500万円以下の部分		0.9578%	1.2650%
5,000万円超、1億円以下の部分		0.9578%	1.1550%
1億円超、5億円以下の部分		0.9578%	0.9578%
5億円超の部分		0.6689%	0.6600%

計算基準日の運用資産残高(円)に固定報酬率を乗じ、計算期間が経過する計算基準日までを計算期間として算出します(当該計算期間中に運用スタイルを変更した場合は、変更後に適用される固定報酬率を適用することはありません)。

●固定報酬率(日割)に対する投資期間報酬率(税込)

当該投資期間日: 2024年1月20日 契約金額: 500万円 運用スタイル: バランス型の組合

計算期間(日数)	2024年1月20日～2024年1月31日	2024年1月1日～2024年1月31日	2024年7月1日～2024年7月31日	2024年10月1日～2024年12月31日	投資期間報酬率(日割)	合計(円)
計算基準日	5,020,000円	4,999,400円	5,120,000円	5,080,000円		
固定報酬額	13,071円	16,421円	17,034円	16,919円		63,425円

※上記は固定報酬率(日割)に対する投資期間報酬率(日割)を算出するための仮定です。当該投資期間終了時点の運用資産に、計算期間の運用資産の増減率を乗じて算出します。上記の例における計算期間の運用資産の増減率は、運用資産の増減率(2024年1月31日)と仮定して、運用資産の増減率(2024年12月31日)と仮定して算出しています。運用資産の増減率(2024年12月31日)は、運用資産の増減率(2024年12月31日)と仮定して算出しています。運用資産の増減率(2024年12月31日)は、運用資産の増減率(2024年12月31日)と仮定して算出しています。運用資産の増減率(2024年12月31日)は、運用資産の増減率(2024年12月31日)と仮定して算出しています。

22

**投資信託のお取引の流れ**

りそなの投資信託のお取引の流れをご紹介します。投資信託が初めての方でも、スムーズにお取引いただけます。

投資信託トップ | 投資信託の口座開設 | ファンド検索 | 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 | 店頭後援

ネットでお申し込み | 店頭後援

お取引の流れ

ネットでお申し込み | 店頭後援

お取引の流れ

ネットで購入・換金する

※ ネット購入なら、店頭で購入手数料率から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つで簡単に済ませられます。

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

購入の流れ | マイゲートログイン

## 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

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。

手数料等のご説明は、法定交付書面等を使用して料率で行っていますが、投資信託の購入手数料については、あわせて概算額もご説明しています。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ご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。



「リソナファンドラップ パンフレット」

一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る  
**重要情報シート（金融事業者編）**

1. 会社の基本情報（当社がお客さまに金融商品の販売または販売仲介する者です）

社名	株式会社 埼玉りそな銀行	当社の概要を記したウェブサイト
登録番号	関東財務局長（登第）第593号	
加入協会	日本証券業協会 一般財団法人全国銀行協会	https://www.saitamaresona.co.jp/

2. 取扱商品（当社がお客さまに提供できる金融商品の種類は次のとおりです）

円 貨 金	外 貨 金	外 貨 債 券	○	○
投資信託	○	ファンドラップ	○	○
保険（投資リスクなし）	○	保険（投資リスクあり）	○	○
金 銭 信 託	○	公 共 債（内 債）	○	○
内 債 債 券	○	外 債 債 券	○	○
内 債 株 式	×	外 債 株 式	×	×
R E I T	×	その他の上場商品	×	×

上記以外の商品等 NISA・つみたてNISA・iDeCo等、お客さまの資産形成に資する制度もご案内しております。

3. ラインアップの考え方（商品構成のコンセプトやご留意事項は次のとおりです）

- 「お客さまの資産運用方針」に基づき、お客さまのライフプランの実現にお役に立てるよう、お客さまの様々なニーズにお応えするための必要な商品を取り揃えています。
- 投資信託や保険などの商品選択にあたっては、類似する複数の商品について、商品の分かりやすさ、リスクや運用実績、お客さまにご負担いただく費用等を比較検討し、外部機関の評価等も参考に、お客さまによりご適応と思われる商品にラインアップいたします。
- 円内債や円外債などの商品に際しては、金利の変動等に応じて金利に敏感な商品やインフレヘッジとなるよう、半年に一度、外部機関による評価等も参考にしつつ商品の運用実績等を検証し、ラインアップの取直しを行っています。

4. お問い合わせ窓口

当社のお客さま相談窓口	0120-773-3192 【受付時間】平日9時～17時
加入協会共通の相談窓口	全国銀行協会相談室 0570-017109(03-5252-3772) 【受付時間】平日9時～17時
加入協会共通の相談窓口	証券・金融商品あっせん相談センター (JFNMAC) 0120-64-5005 【受付時間】平日9時～17時
上記以外の相談窓口	生命保険協会 03-3266-2648 生命保険相談所 0570-016811(03-5251-6811)
全国消費者サービス利用センター	0570-016811(03-5251-6811) 【受付時間】平日10時～17時

埼玉りそな銀行

一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る  
**重要情報シート（個別商品編）**

投資信託 重要情報シート（個別商品編）

1. 商品等の名称・商品区分、販売の目的等（投資目的、運用の留意点）

2. 商品等の概要（商品区分、販売の目的等）

3. 商品等のリスク（商品区分、販売の目的等）

4. 商品等の手数料（商品区分、販売の目的等）

5. 商品等のその他の情報（商品区分、販売の目的等）

埼玉りそな銀行

「重要情報シート（金融事業者編／個別商品編）」

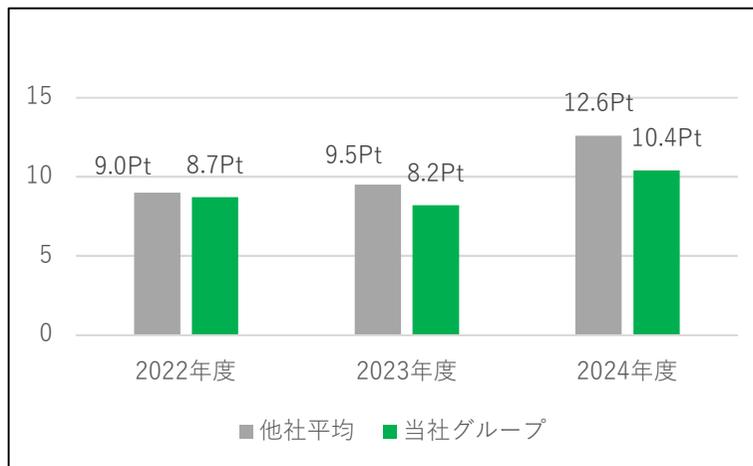
## 6 お客様本位の推進管理態勢の整備

### (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り組んでおり、「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。

このような、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



投資商品を保有する方を対象としたアンケート調査の結果です。「担当者を家族や知人等に紹介したいと思えますか」との質問に対して0～10で回答を求め、9又は10と回答した割合を示したものです。

当社グループは、2024年度に前年比上昇し、過去3年で最大となりました。一方、他社(メガ3銀行)比では劣後しており、お客様からより高い評価をいただけるよう、努めてまいります。

## 6 お客様本位の推進管理態勢の整備

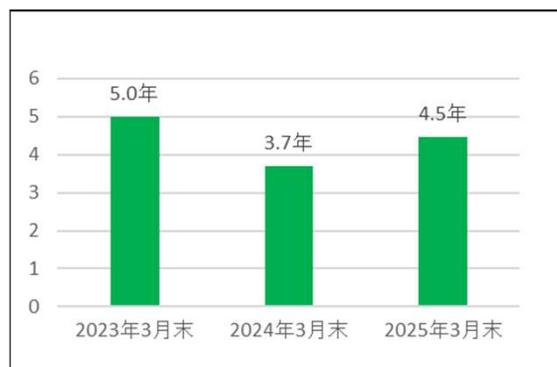
### (2) お客様に選ばれ支持されるための取組み

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。

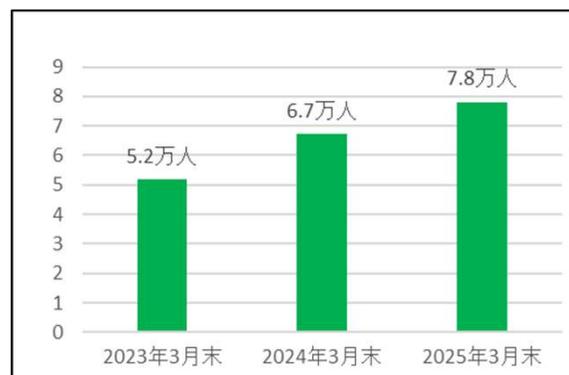
#### ◆平均保有年数(※1)



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が、2025年度は再び長期化しました。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をお伝えしてまいります。

※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

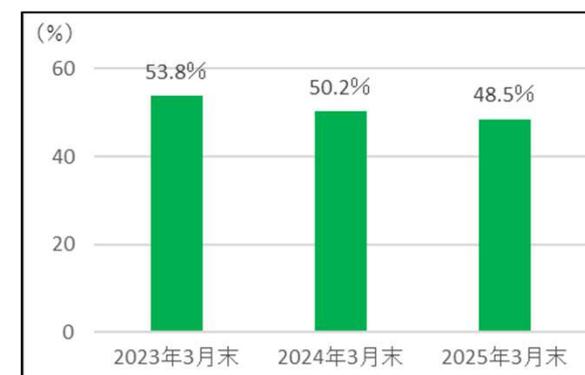
#### ◆積立投資信託利用者数(※2)



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。2024年度は新NISA開始で大幅な増加となった2023年度よりはペースが鈍化したものの、引き続き利用者数は増加しました。

※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)

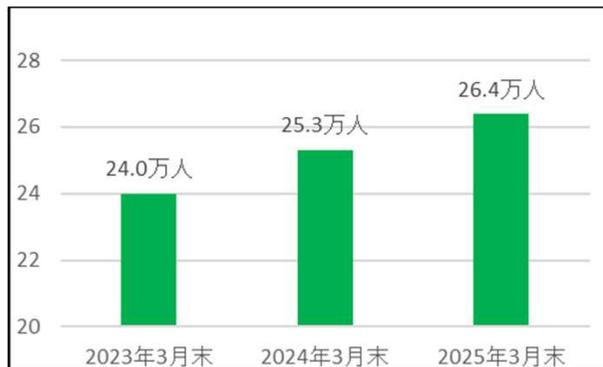


中長期分散投資に適した、りそなファンドラップを含む分散投資ファンドをご利用いただくお客様の比率は引き続き過半を占めているものの、2025年3月末は前年比1.7ポイント低下しました。市況動向を背景に、米国株やリート等を投資対象とするファンドが人気を集めました。

※3 個人のお客様が保有される投資信託とりそなファンドラップ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とりそな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)



り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への関心が継続する中、投資信託を保有されるお客さまが増加したため、2025年3月末時点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、り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)



2024年度は、後半以降、世界的に株式市場が軟調となったこと等を背景に、2025年3月末時点の資産形成サポート商品の残高は前年比+601億円と増加しました。

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

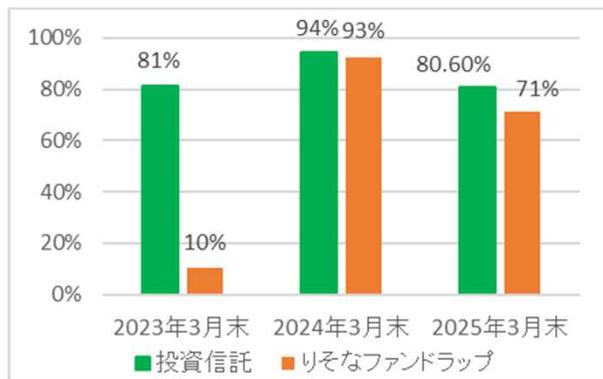
### ◆運用損益別お客さま比率(投資信託／りそなファンドラップ)〈共通KPI〉(※6)

2025年3月末の投資信託※7、り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>



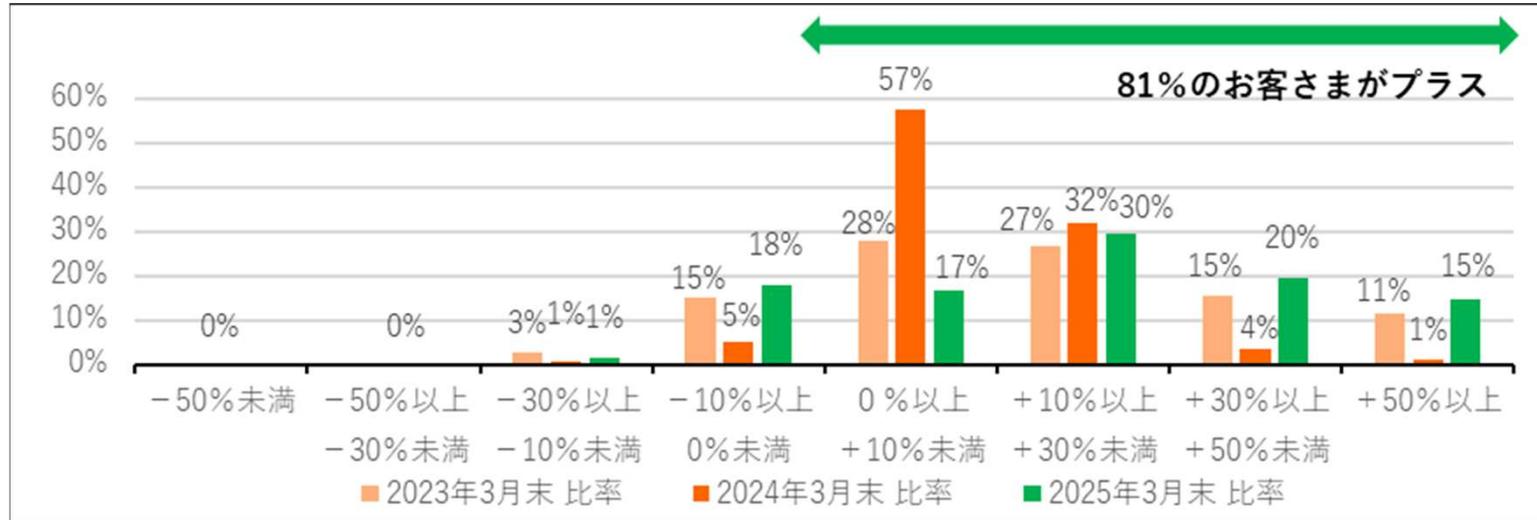
2025年3月末の運用損益がプラスのお客さまの比率は、2024年度後半以降、世界的に株式市場が軟調となったこと等を背景に、前年比で投資信託、りそなファンドラップともに低下しました

## 6 お客様本位の推進管理態勢の整備

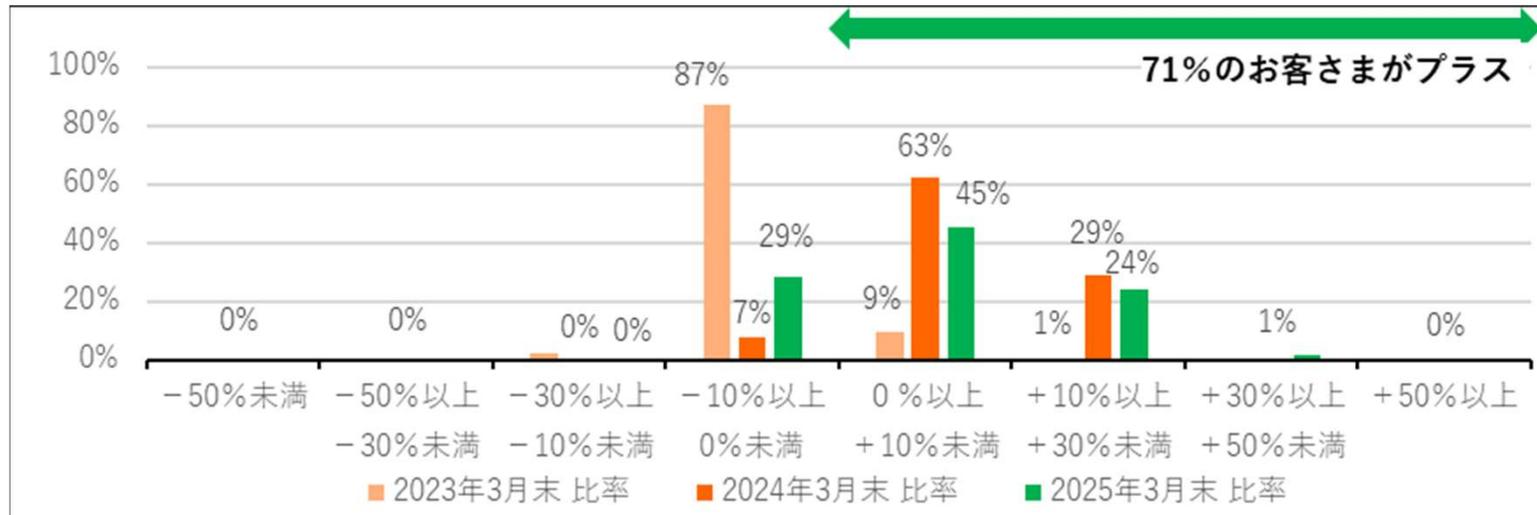
### <運用損益別のお客様比率>

投資信託は「+10%以上+30%未満」(30%)、リそなファンドラップは「0%以上+10%未満」(45%)のお客様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<sup>※8</sup>のコスト・リターン／リスク・リターン<sup>※9</sup>＜共通KPI＞

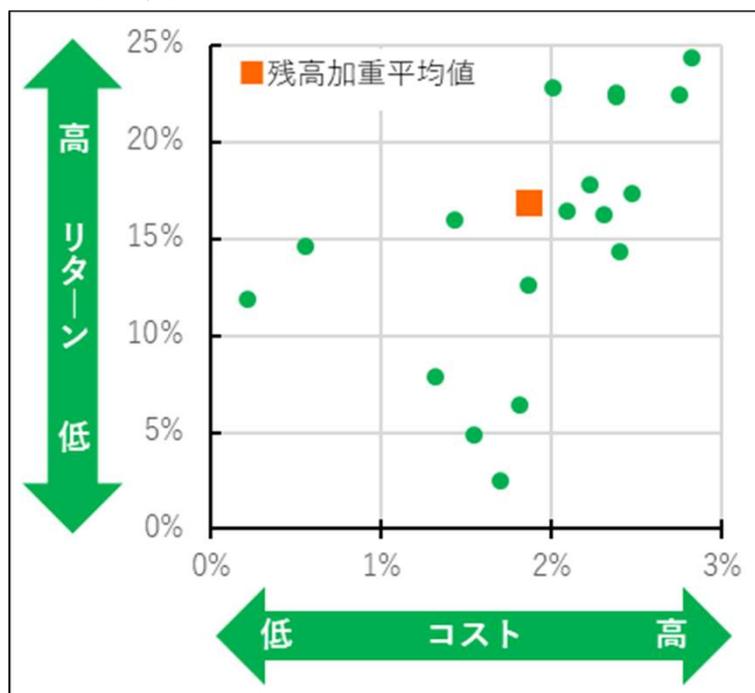
2025年3月末時点で設定から5年以上経過した投資信託のうち、お預かり残高が上位の銘柄について、銘柄別のコストとリターン、リスクとリターンおよび残高加重平均値をお示ししています。平均コストは2024年3月末に比べてほぼ横ばいでしたが、平均リスクはわずかに上昇、市況の改善等により平均リターンは大幅上昇となりました。

※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

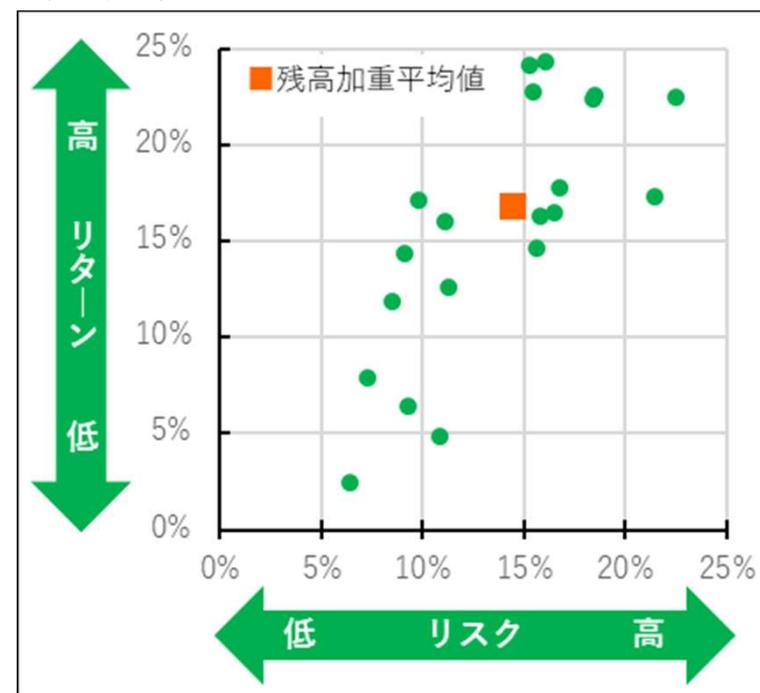
＜2025年3月末＞

コスト・リターン



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.87%	16.83%

リスク・リターン



残高加重平均値	リスク	リターン
	14.42%	16.83%

(注)2024年、2023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。

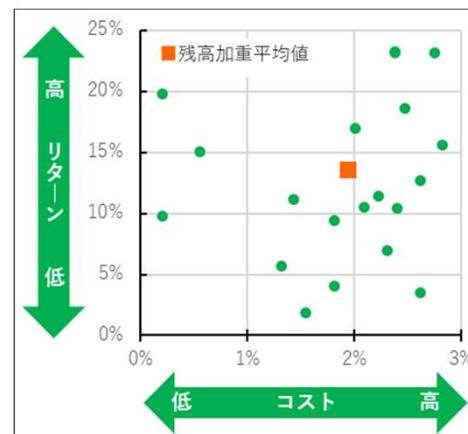
## 6 お客さま本位の推進管理態勢の整備

### <2025年3月末> 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. AB・米国成長株投信Dコース(H無) 予想分配金	2.39%	18.36%	22.39%
2. ダイワ・US-REIT(毎月決算)B為替H無	2.22%	16.77%	17.80%
3. アムンディ・みらい定期便	1.85%	9.84%	17.08%
4. つみたてバランスファンド	0.21%	8.48%	11.91%
5. netWIN GSテクノロジー株式ファンド B(H無)	2.75%	22.53%	22.45%
6. フィデリティ・USハイ・イールド(毎月)B(H無)	2.40%	9.14%	14.34%
7. ロボット・テクノロジー関連株 -ロボテック-	2.48%	21.43%	17.33%
8. Smart-i 先進国株式インデックス	0.22%	15.29%	24.15%
9. フィデリティ・USリートB(H無)	2.09%	16.47%	16.45%
10. リそな ラップ型ファンド(安定成長型)	1.32%	7.25%	7.89%
11. AB・米国成長株投信Bコース(H無)	2.39%	18.49%	22.52%
12. リそなJリート・アクティブ・オープン	1.54%	10.88%	4.85%
13. リそな ラップ型ファンド(成長型)	1.43%	11.13%	15.99%
14. リそな・世界資産分散ファンド	1.87%	11.27%	12.59%
15. アムンディ・リそなインド・ファンド	2.83%	16.09%	24.36%
16. ニッセイ 世界リートオープン(毎月決算型)	2.31%	15.81%	16.25%
17. ハイグレード・オセアニア・ボンド(毎月分配)	1.82%	9.28%	6.39%
18. グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	1.71%	6.37%	2.49%
19. 日経225ノーロードオープン	0.55%	15.65%	14.63%
20. GS グローバル・ビッグデータ投資戦略B(H無)	2.01%	15.42%	22.79%
<b>残高加重平均値</b>	<b>1.87%</b>	<b>14.42%</b>	<b>16.83%</b>

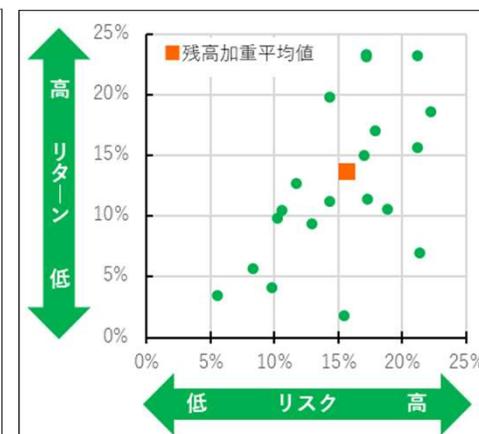
※10 コスト・リスク・リターンは時価残高による加重平均

### <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
	1.94%	13.62%

### リスク・リターン



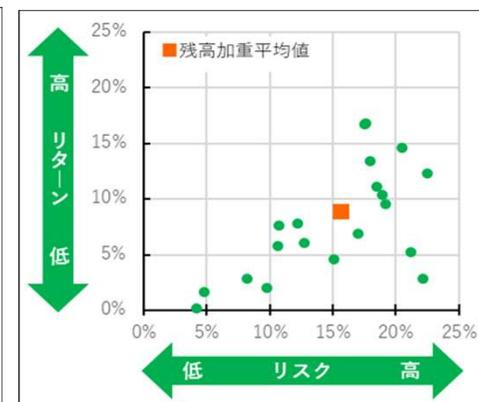
残高加重平均値	リスク	リターン
	15.71%	13.62%

### <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
	1.96%	8.83%

### リスク・リターン



残高加重平均値	リスク	リターン
	15.63%	8.83%

## 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>

2025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。

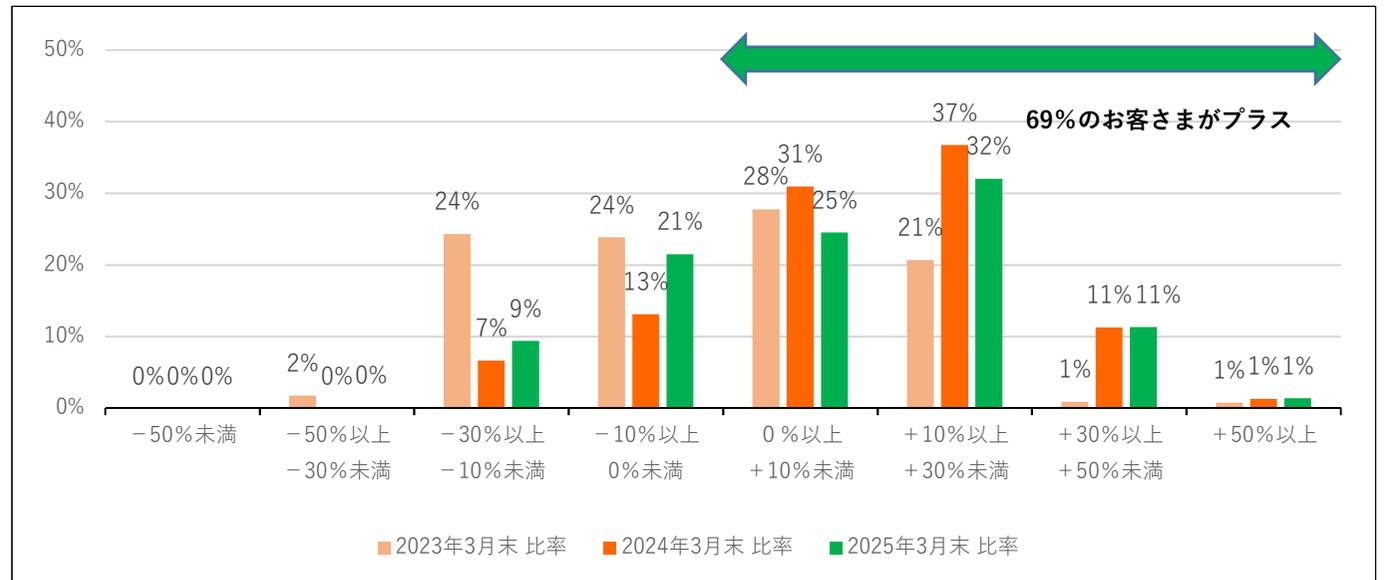
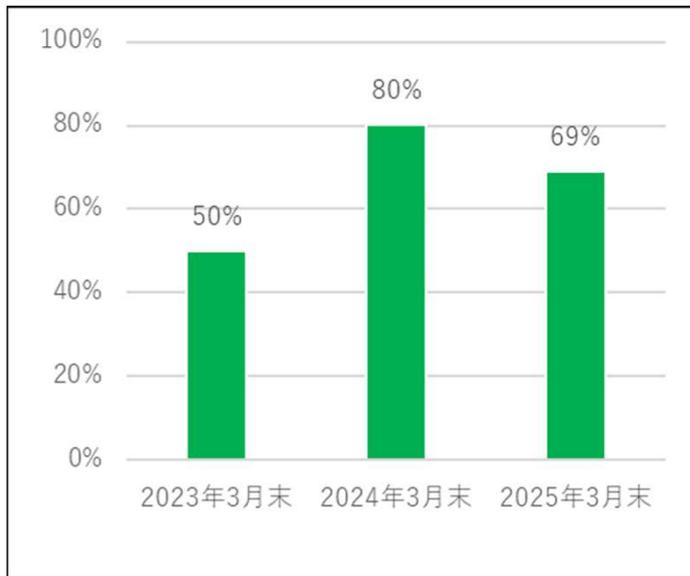
※11 お客様が「お客様本位の良質な金融商品・サービスを提供する銀行等」を比較選択できるよう金融庁が公表を促している統一基準の指標(「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」)

#### <運用損益がプラスのお客様比率>

2025年3月末の運用損益がプラスのお客様は2024年3月末に比べて低下し、69%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32%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>

2025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。

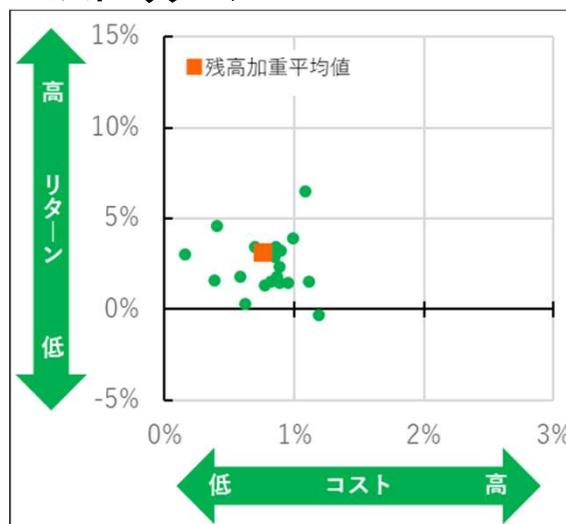
※12 基準日時点で解約済契約、年金支払開始契約(据置期間含む)は除外、介護保障や特定疾病保障等の生前給付保障が組み込まれている銘柄は除外

※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

#### <2025年3月末>外貨建保険残高上位銘柄(※14)

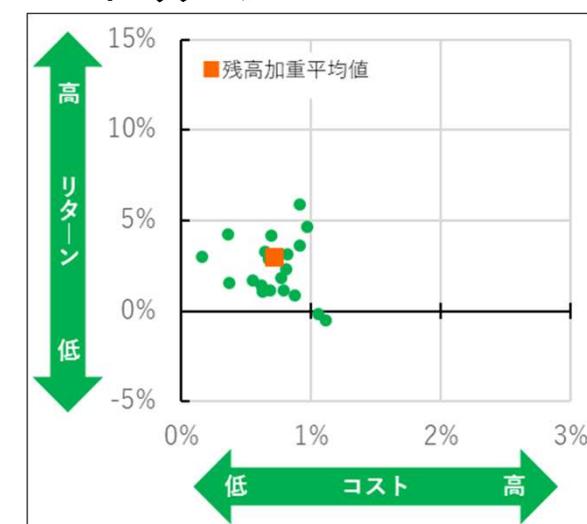
銘柄名	コスト	リターン
1. 安心一生涯	0.65%	3.25%
2. 安心ひこうせん	0.81%	2.30%
3. 安心ながつづきNEXT	0.81%	3.15%
4. やさしさ、つなぐ	0.63%	1.10%
5. 安心たいこ判2(米ドル・ユーロ・豪ドル)	0.92%	3.60%
6. しあわせ、ずっと	0.78%	1.80%
7. 生プレワールド5	0.70%	4.16%
8. 賢者の布石3	0.97%	4.68%
9. 賢者の布石2	0.91%	5.91%
10. ビー ウィズ ユー プラス	1.06%	-0.15%
11. ファイブ・ステップUS	0.36%	4.24%
12. 生プレワールド4	0.61%	1.43%
13. 三大陸	0.37%	1.53%
14. 賢者の布石	0.68%	1.17%
15. 安心たいこ判(米ドル・ユーロ・豪ドル)	0.55%	1.67%
16. 安心2階建て・終身(外貨建)	0.79%	1.12%
17. ビーウィズユー	0.67%	2.85%
18. シリウスハーモニー	0.16%	3.00%
19. 安心メモリー	0.87%	0.90%
20. アクティブチャンス	1.11%	-0.53%
<b>残高加重平均値</b>	<b>0.71%</b>	<b>2.94%</b>

#### <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
	0.76%	3.10%

#### <2025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
	0.71%	2.94%

※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、非対面でご相談を受けられる窓口を設置し、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

地域やお客さまのこまりごとに寄り添い、広く深く長く価値提供、価値共創を行っていく為、営業店評価は収益等の計数実績目標を廃止し、お客さま本位に基づく正しい活動自体を評価する内容としています。

また、従業員評価も同様、基本的な取組姿勢やプロセスへの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

