

2023年度

「お客さま本位の業務運営」に関する
取組状況について

2024年6月



筑波銀行

「お客さま本位の業務運営」のためのアクションプラン

筑波銀行は「お客さま本位の業務運営に関する取組方針・アクションプラン」を制定、公表し、お客さま本位の業務運営を実践しております。

2017年9月25日制定

2022年4月1日改定

アクションプラン 1 お客さまの最善の利益の追求

- コンサルティングや長期的視点にも配慮した適切なアフターフォロー等を通じて、お客さまのニーズにあった商品やサービスを誠実・公正に提供することで最善の利益を追求し、真の「ファースト・コール・バンク」となれるように努めてまいります。
- お客さまの長期的・安定的な資産形成の実現に向け、少額、定期的に取り組める商品を活用する等、長期分散投資の取り組み強化を図ってまいります。
- お客さまへ質の高いサービスを提供できるように、研修等による従業員のスキルアップを図り、高度な専門知識と高い職業倫理を有する従業員を充実してまいります。

アクションプラン 2 お客さまにふさわしいサービスの提供

- お客さまの投資目的やリスク許容度、ライフプランを踏まえた目標資産額、その為に必要な運用資産割合等に応じた、適切な資産運用を提案いたします。その際、タブレットアプリ等の分析ツールも積極的に活用するなど、提案の高度化にも取り組んでまいります。
- お客さま一人ひとりに最適な商品をお選びいただけるよう、幅広い商品ラインアップをご用意するとともに、定期的に見直しを行いながらその充実を図ってまいります。
- ご高齢者や初心者の方に対して金融商品・サービスの提案・販売等を行う場合には、複数回の面談やご親族の同席等をお願いするなど、適合性の確認を丁寧に行ってまいります。
- お客さまがより適切な商品を選択するにあたって、必要な金融知識の充実をはじめとした金融リテラシー向上をサポートできるように、お客さま向けセミナー開催等の情報提供を行っていくとともに、従業員自身においても、お客さまの資産形成サポートをより高いレベルで実践できるよう日々研鑽に努めてまいります。

「お客さま本位の業務運営」のためのアクションプラン

アクションプラン 3 手数料の明確化、重要な情報の分かりやすい提供

- 金融商品・サービスを提供するにあたって、商品の仕組み、リスクとリターン等お客さまの投資判断に重要な情報については、お客さまの経験や知識、その情報の複雑さや重要性に応じて、タブレットアプリ等も有効に活用しながら、ご理解いただけるよう分かりやすく説明してまいります。
- 手数料・費用については、その仕組みを詳しく解説した資料等を用いて、十分にご理解いただけるよう丁寧に説明してまいります。
- お客さまが、各種商品の特性等や仕組みについて比較検討を容易に行うことができるよう重要情報シート等を用いながら、明確で平易な表現による情報提供に努めてまいります。

アクションプラン 4 利益相反の適切な管理

- お客さまの利益が不当に害されることのないよう、利益相反管理部署が金融商品の選定段階から適切な検証を実施し、特定の金融商品において合理的理由のない販売が行われないように管理してまいります。また、商品導入後も、取扱商品の適切性について定期的に検証を行ってまいります。

アクションプラン 5 従業員に対する適切な動機付けの枠組み等

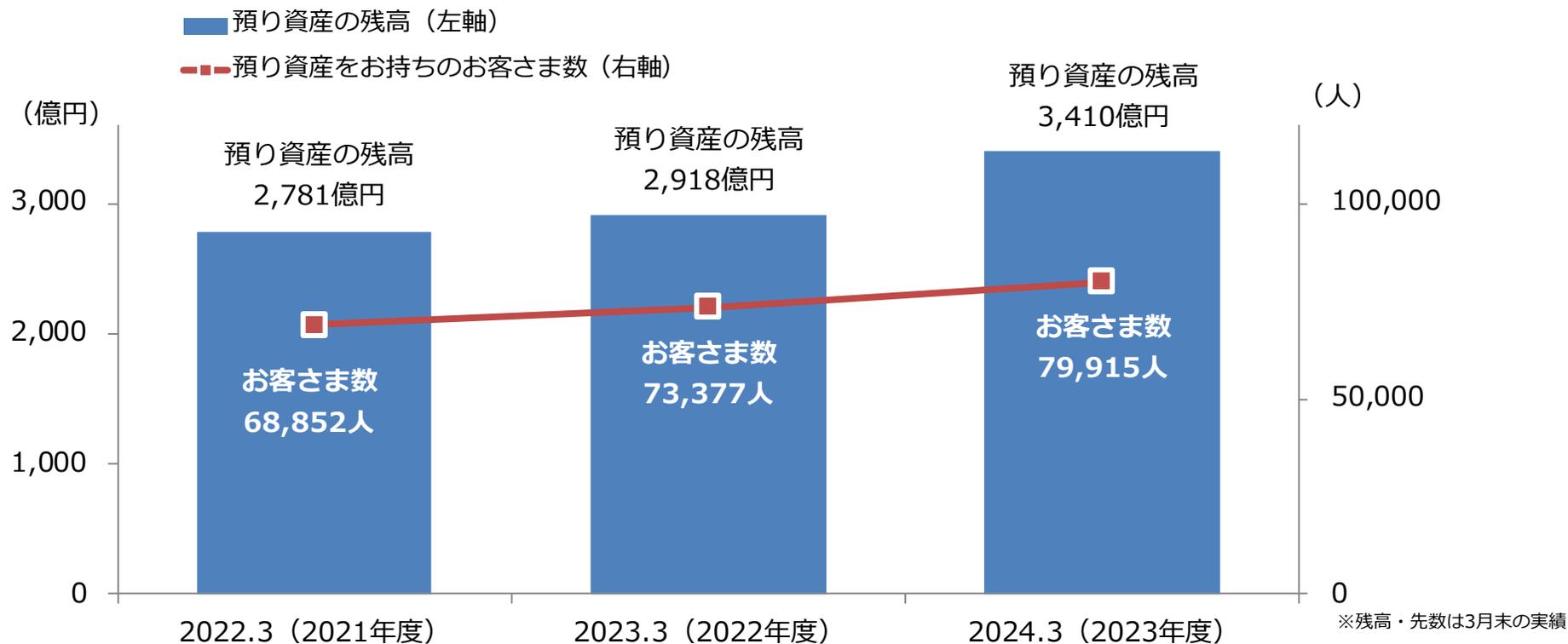
- お客さま本位の業務運営に関する取り組みの浸透に向け、研修等カリキュラムを充実させるとともに、その実践をサポートする体制を整備してまいります。
- 業績評価方法を見直すこと等により、お客さま本位の業務運営の促進に向けた従業員への適切な動機づけを行ってまいります。
- より良い業務運営を実践し、適切なガバナンス体制整備のために、定期的に取り締役会での取組状況管理及び方針の見直しを行う等、検証体制を整備してまいります。

※金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則6（注3）について、当行は金融商品の組成に携わる金融事業者ではないため、該当する取組方針・アクションプランは定めておりません。また、取組状況も記載しておりません。

【お客様の最善の利益の追求】

お客様のニーズやライフプランに合った商品・サービスを誠実・公正に提供することでお客様の最善の利益を追求し、お客様にとっての「ファースト・コール・バンク」となれるよう努めております。

預り資産の残高 / 預り資産をお持ちのお客さま数の推移

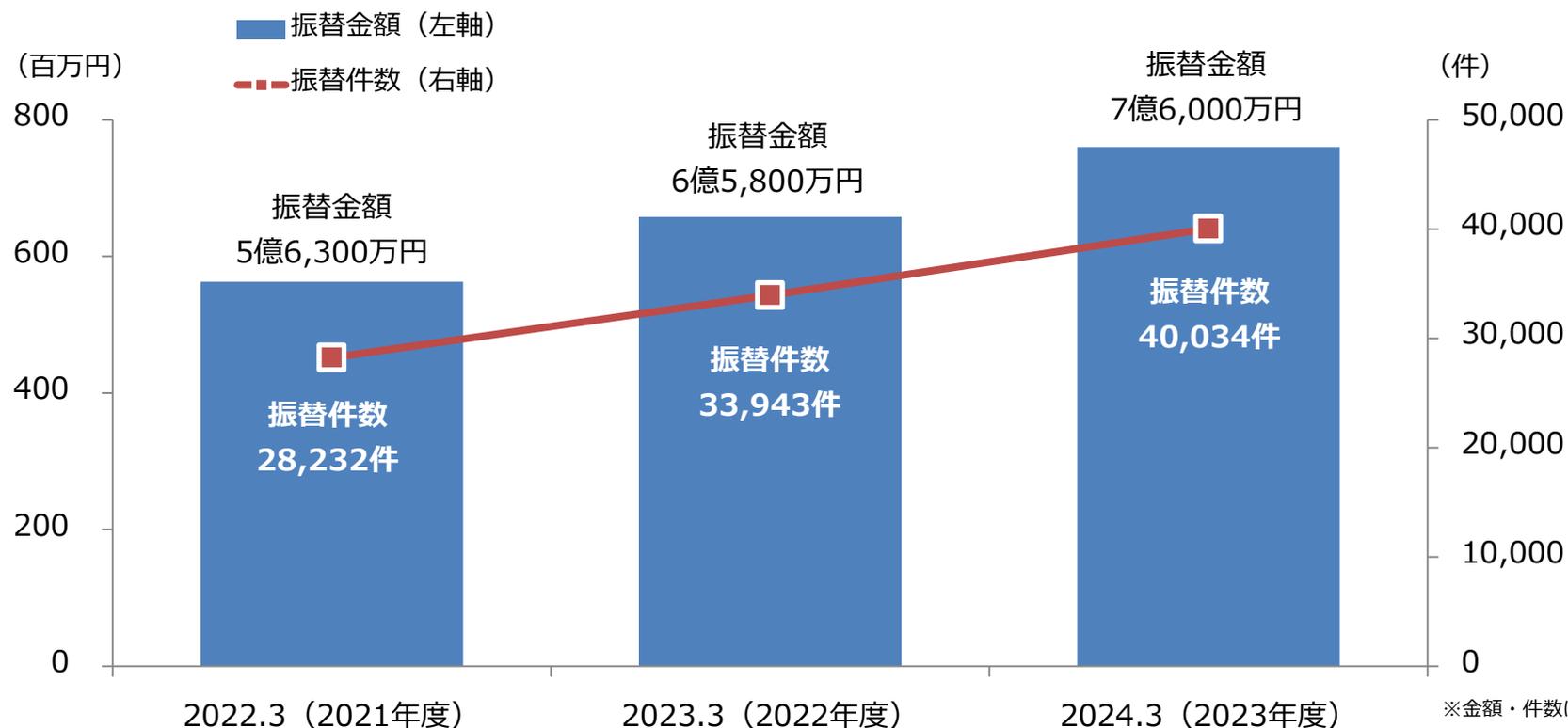


※残高・先数は3月末の実績
 ※残高は時価評価ベース

【長期的・安定的な資産形成のサポート】

積立型の投資信託や平準払い保険などの長期・分散・積立投資のメリットを活かせる商品のご提案に力を入れており、中長期的視点でのお客さまの安定的な資産形成をサポートしております。

積立商品の振替金額 / 積立商品の振替件数の推移



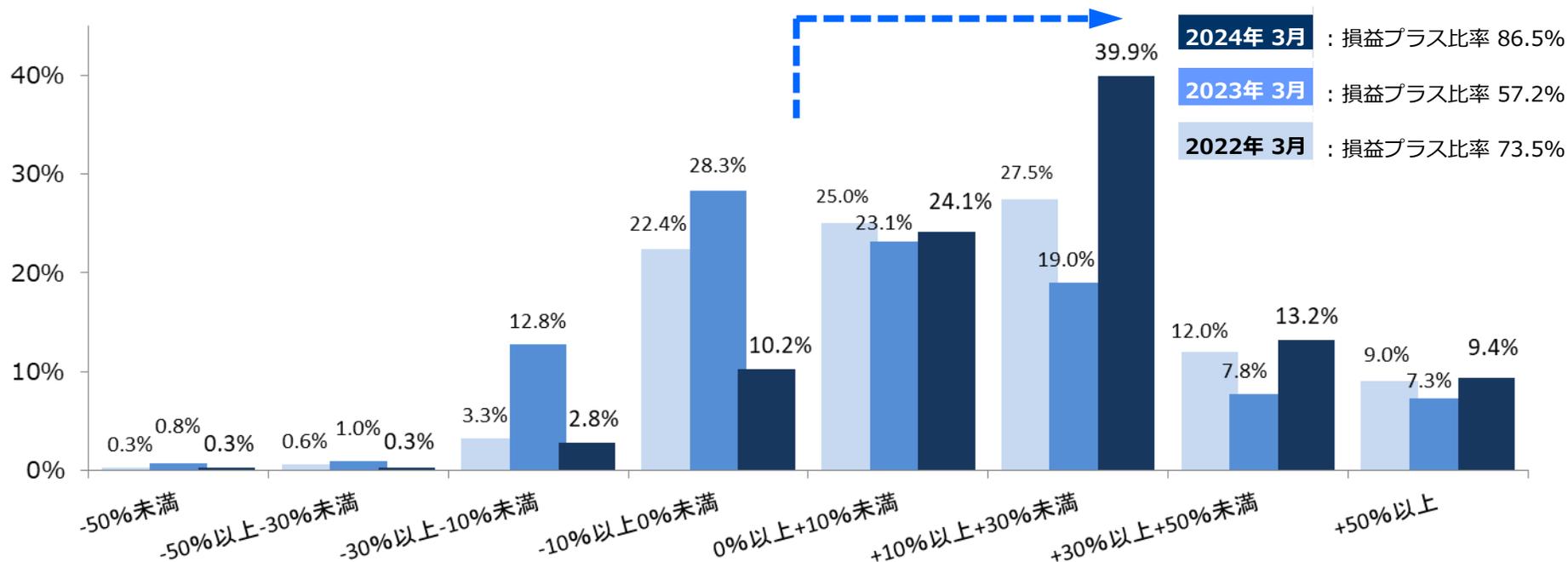
※金額・件数は投信積立と平準払い保険の3月実績の合計

【投資信託 共通KPI】

2024年3月末現在で投資信託を保有されているお客様のうち、運用結果がプラスとなっているお客様の比率は86.5%となりました。

今後もより多くのお客様に安定的なリターンを享受していただけるよう取り組むとともに、その結果について定期的にお示ししてまいります。

投資信託 運用損益別顧客比率



2023年度は日経平均株価が40,000円、NYダウが39,000ドルに達するなど株式市場は堅調に推移し、また為替市場においてもドル円が150円台をつけるなど円安が進行いたしました。

このようなマーケット環境を受け、2024年3月末時点で運用損益がプラスとなっているお客様の比率は大きく上昇いたしました。

投資信託 預り残高上位20銘柄の銘柄別コスト・リスク・リターン 2024年3月

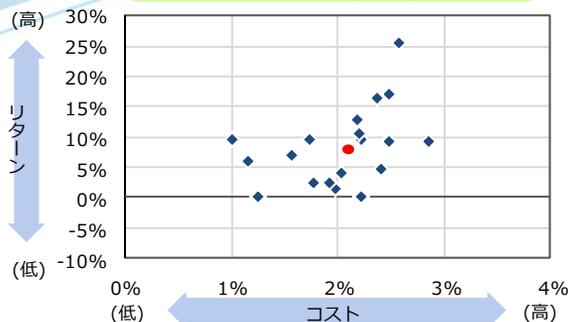
No.	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	のむラップ・ファンド（普通型）	1.57%	9.29%	8.36%
2	ピクテ・グローバルインカム株式ファンド	2.47%	15.57%	8.52%
3	新光US-REITオープン	2.23%	18.42%	7.66%
4	野村インド債券ファンド	2.40%	9.94%	7.87%
5	投資のソムリエ	1.98%	3.95%	-0.58%
6	インデックスファンド225	1.01%	17.02%	15.33%
7	世界分散投資戦略ファンド	2.04%	9.47%	0.43%
8	のむラップ・ファンド（積極型）	1.74%	12.98%	12.68%
9	HSBCインドオープン	2.86%	23.67%	16.23%
10	野村未来トレンド発見ファンド Bコース	2.37%	17.14%	20.67%
11	グローバルA I ファンド	2.59%	27.67%	22.74%
12	新光ブラジル債券ファンド	2.23%	17.05%	8.02%
13	ノムラ日米REITファンド	2.20%	17.17%	7.56%
14	MHAM J-REITインデックスファンド	1.16%	15.12%	2.16%
15	ロボット・テクノロジー関連株ファンド	2.48%	22.23%	18.63%
16	サイバーセキュリティ株式オープン	2.53%	24.27%	20.42%
17	MHAM豪ドル債券ファンド	1.93%	9.91%	3.68%
18	高金利先進国債券オープン	1.78%	8.43%	3.62%
19	アジア好利回りリート・ファンド	2.49%	19.46%	4.92%
20	グローバル・アロケーション・オープン Bコース	2.62%	11.71%	12.71%
残高加重平均値		2.08%	14.49%	9.27%

投資信託 預り残高上位20銘柄の銘柄別コスト・リスク・リターン 2024年3月

コスト・リターン

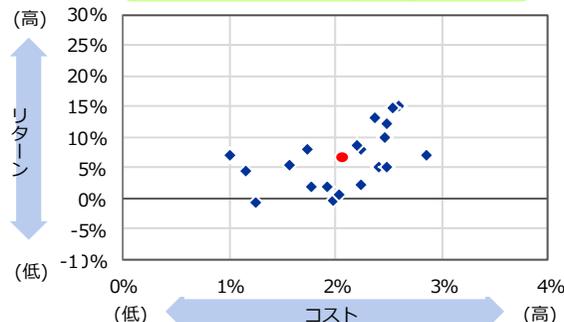
リスク・リターン

2022年3月



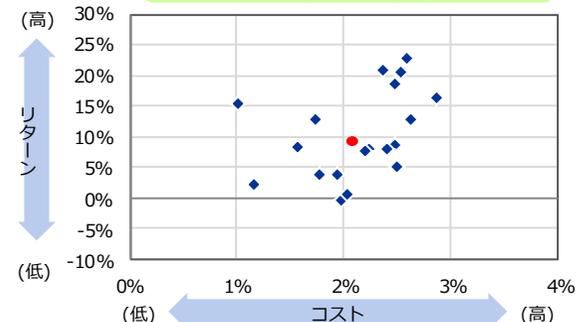
残高加重平均値	リターン	コスト
	7.93%	2.10%

2023年3月

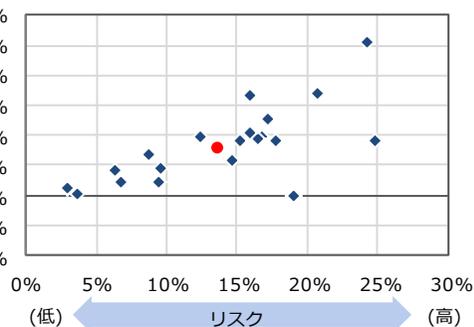


残高加重平均値	リターン	コスト
	6.71%	2.06%

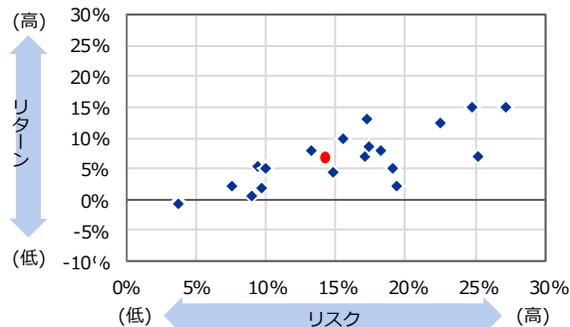
2024年3月



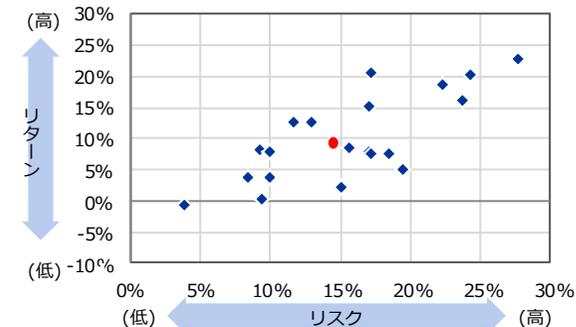
残高加重平均値	リターン	コスト
	9.27%	2.08%



残高加重平均値	リターン	リスク
	7.93%	13.58%



残高加重平均値	リターン	リスク
	6.71%	14.25%



残高加重平均値	リターン	リスク
	9.27%	14.49%

堅調な株式市場や為替の円安推移により、リターンは2.56ポイント上昇いたしました。

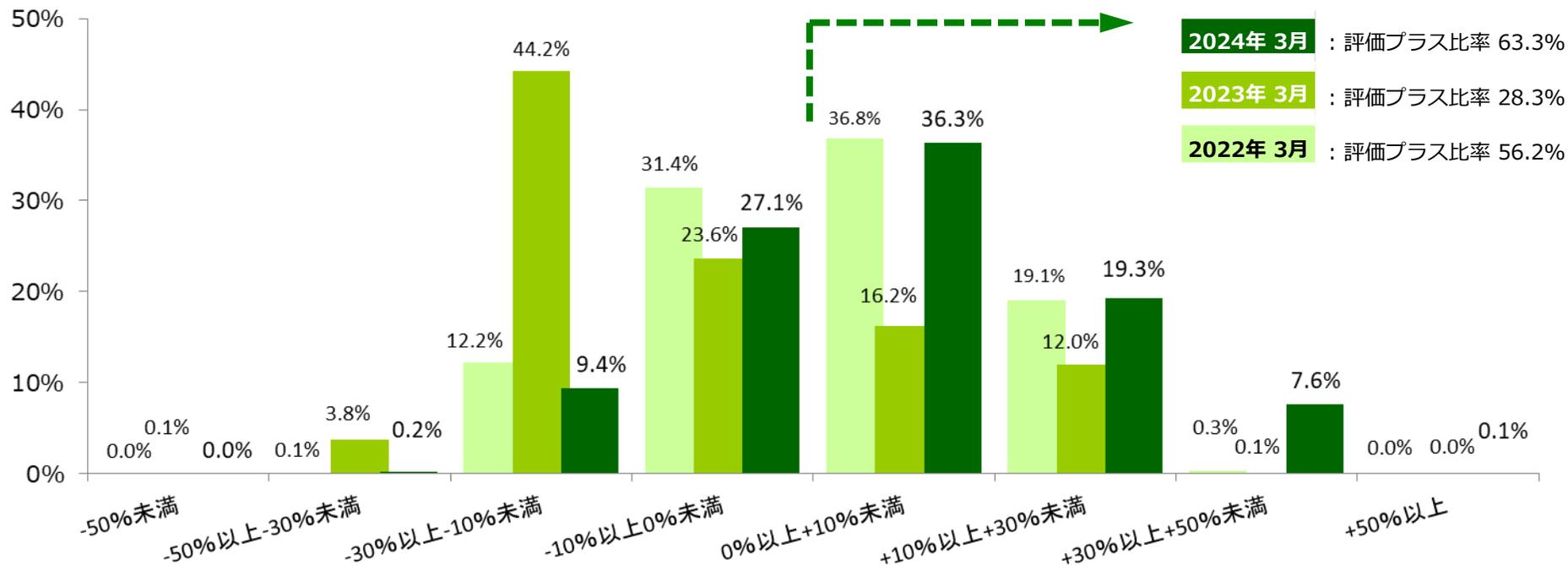
一方、株式で運用するアクティブファンドを多くのお客様にお選びいただいたことにより、コストは0.02ポイント、リスクは0.24ポイント上昇いたしました。

【外貨建保険 共通KPI】

2024年3月末現在で外貨建保険を保有されているお客様のうち、運用評価がプラスとなっているお客様の比率は63.3%となりました。

外貨建保険には為替等のリスクがあることから、ご契約いただく際の商品説明やお客様のご意向確認を丁寧に行っております。

外貨建保険 運用評価別顧客比率



2024年 3月 : 評価プラス比率 63.3%
 2023年 3月 : 評価プラス比率 28.3%
 2022年 3月 : 評価プラス比率 56.2%

2023年度は長期金利は上昇し保険料の主な運用対象である債券の価格は低下しました。一方、ドル円が130円台から150円台になるなど為替市場で大幅に円安が進行したことが外貨建保険の評価額にプラスに寄与しました。

このようなマーケット環境を受け、2024年3月末時点で運用評価がプラスとなっているお客様の比率は上昇いたしました。

外貨建保険 解約返戻金及び既支払金 上位20銘柄の銘柄別コスト・リターン 2024年3月

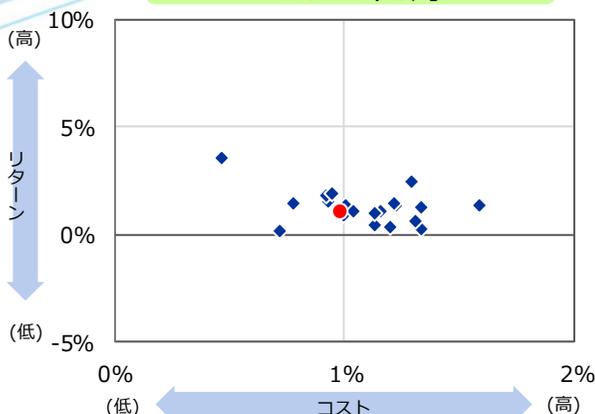
No.	銘柄名	コスト	リターン
1	たのしみ、ずっと (豪ドル建)	0.87%	2.05%
2	やさしさ、つなぐ (豪ドル建)	0.63%	-0.06%
3	たのしみ、ずっと (米ドル建)	1.13%	5.81%
4	ロングドリームGOLD2 (米ドル建)	1.00%	6.82%
5	サニーガーデンEX (米ドル建)	1.06%	5.06%
6	しあわせ、ずっと (円建移行)	0.85%	0.94%
7	サニーガーデン (豪ドル建)	0.59%	2.37%
8	プレミアストーリー2 (米ドル建)	0.86%	3.35%
9	プレミアプレゼント (米ドル建)	0.91%	4.17%
10	やさしさ、つなぐ (米ドル建)	0.76%	1.90%

11	しあわせ、ずっと (豪ドル建)	0.96%	2.80%
12	夢のプレゼント (豪ドル建)	0.58%	2.54%
13	サニーガーデンEX (豪ドル建)	0.84%	2.30%
14	デュアルドリーム (円建移行)	1.31%	1.32%
15	夢のプレゼント (米ドル建)	0.61%	6.34%
16	おおきな、まごころ (米ドル建)	0.89%	3.77%
17	ロングドリームGOLD (円建移行)	0.88%	0.87%
18	プレミアストーリー2 (豪ドル建)	0.86%	1.63%
19	ビーウィズユー (豪ドル建)	0.78%	1.68%
20	えがお、ひろがる (豪ドル建)	0.96%	0.70%
残高加重平均値		0.89%	3.20%

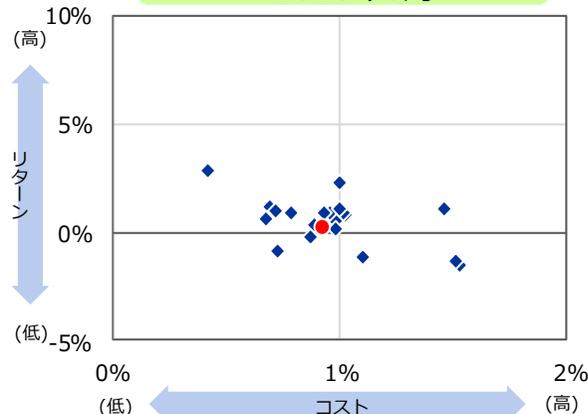
外貨建保険 解約返戻金及び既支払金 上位20銘柄の銘柄別コスト・リターン 2024年3月

コスト・リターン

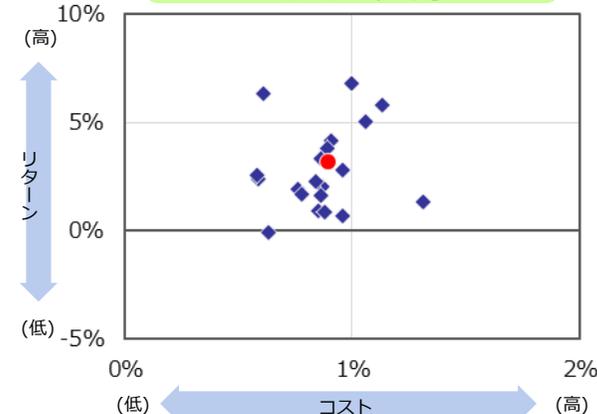
2022年3月



2023年3月



2024年3月



為替市場での大幅な円安推移や世界的な金利上昇を受けた積立利率の引き上げにより、リターンは2.93ポイント上昇いたしました。また、コストは0.04ポイント低下いたしました。

当行では、ご契約時およびアフターフォローを通じ、お客様にご負担いただく年あたりのコストが低減される長期でのご契約を推奨しております。

◀ 外貨建保険共通KPIについての留意事項 ▶

- ・ 目標到達や契約者申出により円建終身以降・円建年金移行した契約を含んでいます。（新契約時は外貨契約）
- ・ 外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に、契約後の早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払保険料を下回る場合が多くあります。
- ・ 解約返戻金は基準日3月末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。

【アフターフォローの取り組み】

筑波銀行で投資信託、一時払保険、金融商品仲介（外国債券等）をお取引いただいている全てのお客様に、長期的に安心して運用商品をお持ちいただけるよう定期的にアフターフォロー（コンサルティング）を行っております。

この取り組みにより、時間とともに変化していくお客様のご意向やニーズに、販売後も的確にお応えしております。

« 投資信託をお持ちのお客様 »

投資信託をお持ちのお客様には、原則半年に1回以上の定期的な運用状況・マーケット環境のご説明を行っております。

これに加え、相場が大きく変動した際には、支店と本部で緊密に連携しながら、投資判断に必要な情報をタイムリーにご提供することで、お客様の不安解消に努めております。

« 生命保険をご契約されているお客様 »

一時払保険をご契約されているお客様には、原則年1回以上の定期的なアフターフォローを行っております。

その際、ご契約内容の確認はもちろんのこと、ご加入の経緯やご家族の状況、解約時の損益状況についても一緒に確認させていただくなど、お客様に寄り添った丁寧なフォローを心掛けております。

【お客さまのニーズにあったご提案のために】

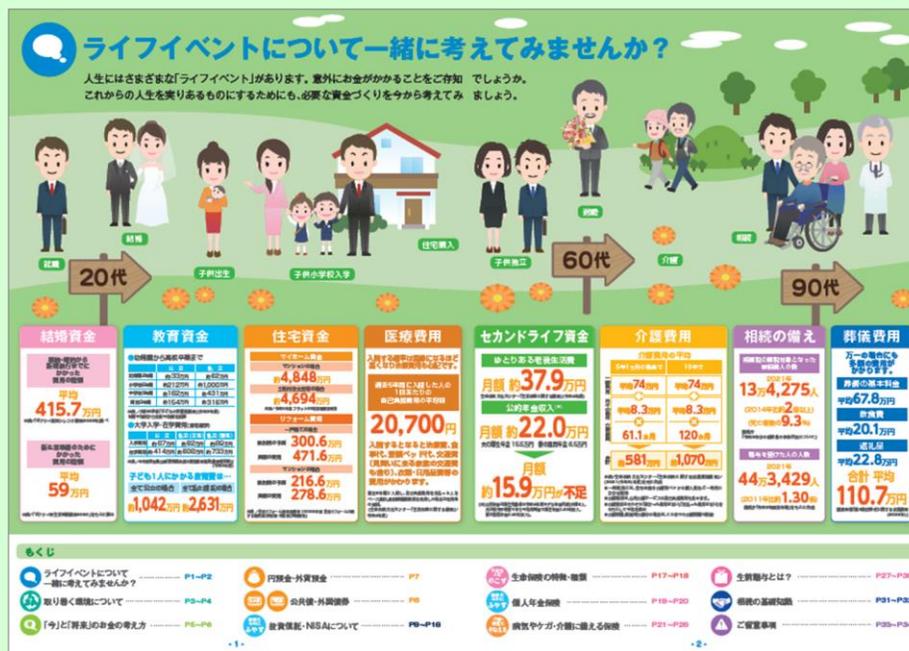
預り資産をご提案するにあたって、情報提供資料『つくばライフプランガイド』やタブレットアプリを活用し資産運用の必要性をわかりやすくご説明し、十分にご納得いただける商品提案を行っております。

商品をご紹介する前に、お客さまの投資経験や投資目的、リスク許容度をヒアリングシートを用いて丁寧に確認し、お客さまと共有いたします。そのうえで、お客さまのライフプラン実現に最適な資産運用を提案しております。

高齢のお客さまや投資経験の少ないお客さまには、提案の可否も含めより丁寧に意向確認、商品説明をしております。

≪ 資産運用 情報提供資料 ≫

つくばライフプランガイド



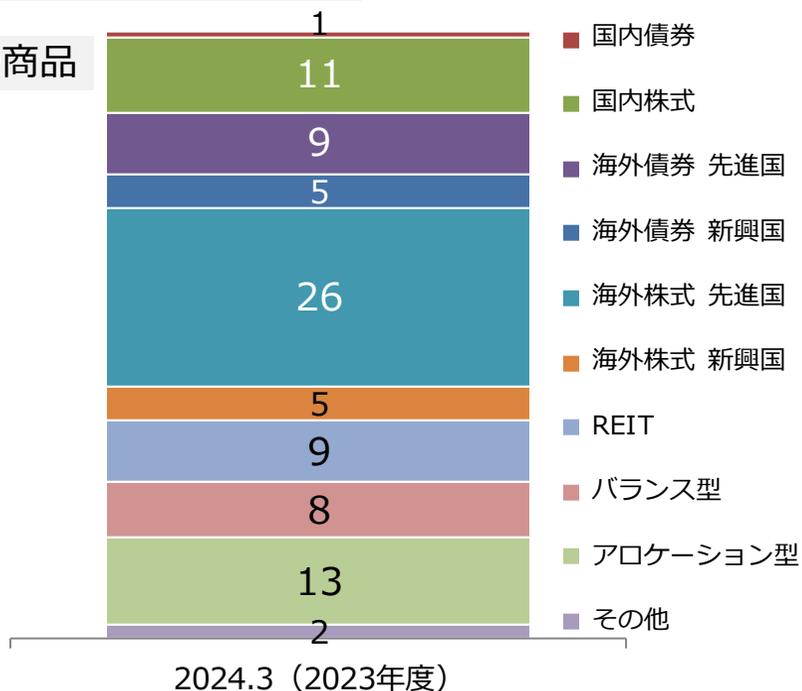
【商品ラインアップの整備】

お客さま一人ひとりの運用目的やライフプラン実現に向け最適な商品をお選びいただけるよう、定期的に見直しを行いながら商品ラインアップを整備しております。

新商品の導入に際しては、お客さまのニーズや経済環境、リスク、コスト、現在のラインアップ等 様々な観点で検討を行うとともに、外部機関の評価等も活用しながら商品を選定しております。

投資信託 取扱い商品数

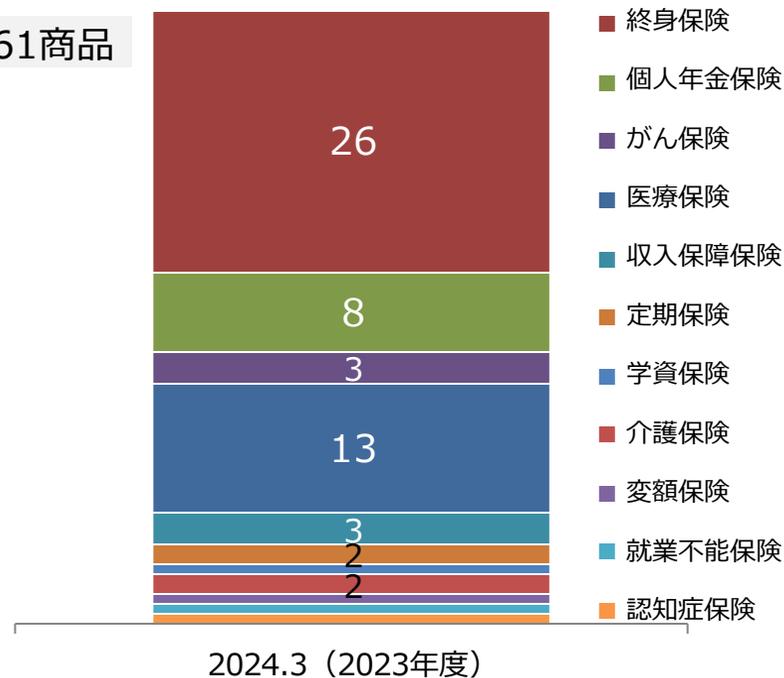
計89商品



投資対象は株式、債券、REIT等、かつ先進国から新興国まで対応しております。

生命保険 取扱い商品数

計61商品



お客さまのさまざまなニーズにお応えできるよう、幅広く商品をご用意しております。

【金融リテラシー向上サポート】

筑波銀行では、資産形成や資産運用について学ぶことができるコンテンツをホームページ上にご用意しております。

これから資産形成を検討していきたいというお客さまを中心に、金融取引に関する基礎知識をお伝えさせていただく職域セミナーや、動画配信による金融リテラシー向上サポートを行っております。

県内中学生への金融教育授業や、全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」茨城大会の主催など、地域金融機関として金融教育にも力をいれております。

「ホームページコンテンツ」

世代別資産運用の考え方

若い世代
収入は多くない代わりに、自由に使えるお金の割合はかなり高くなります。お金をすべて使い切るのではなく、たとえば結婚や住宅購入の目に向け、将来に備えた資産作りを心がけることも大切です。若いうちから運用を始めれば、中長期的な運用も可能となり、

貯蓄と投資の違いは何ですか？

「貯蓄」と「投資」は、どちらも将来に向けての資産づくりのためにおこないます。「貯蓄」は、お金を蓄えることで、どちらかといえば「安全に」、「確実に」、「必要なときにすぐお金の状態で保管する」という意味合いが強いといえます。一方、「投資」は、「利益を得るために資産を投下すること」で、「今あるお金を使って、その結果（利益）を期待すること」であるといえます。ただし、投資によってもたらされる利益は、投資は、「期待するもの」であって、「確実なもの」ではありません。投資は「不確実」な要素を持っていますが、その一方で貯蓄よりも高い「収益」を得る可能性も持っています。

代表的な金融資産の特性

代表的な金融資産の動きを確認しましょう。景気の局面ごとに金融資産の値動きに注意しましょう。一般的に、景気の下降局面が上がり、景気の上昇局面では株式やリート（不動産投資信託）のパフォーマンスが優れます。

景気サイクルと各資産のリターン特性

	景気	ボトム	回復	ピーク
景気サイクル	↑	↓	↑	↓
債券	↓	↑	↓	↑
株式	↑	↓	↑	↓
リート (不動産投資信託)	↑	↓	↑	↓

「エコノミクス甲子園 茨城大会主催」

金融知識を競い、世界を目指せ!!
成績優秀者は国際経済オリンピック(IEO) 日本代表に選出!

第18回 全国高校生金融経済クイズ選手権

エコノミクス甲子園

全国で地方大会を開催!!

茨城大会
開催日: 2023年12月17日(日)
今年もオンライン開催!

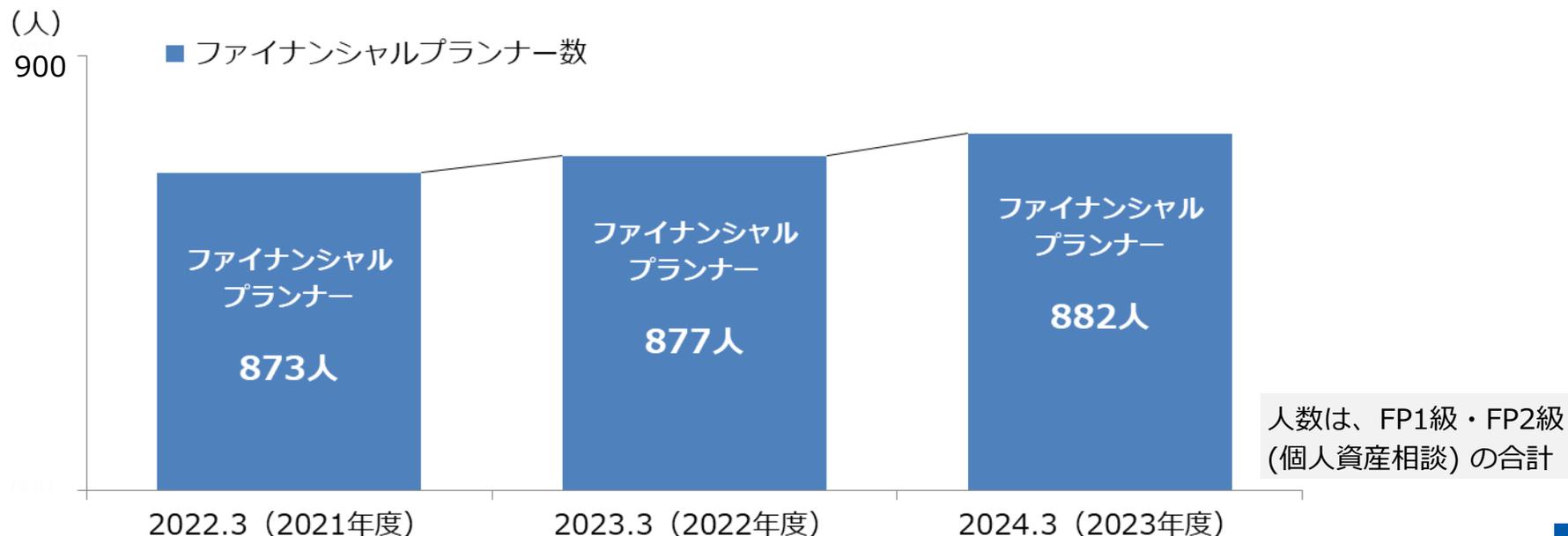
【コンサルティング力を高めるために】

セミナーやホームページでの情報提供とあわせ、従業員自身もお客さまの資産形成サポートをより高いレベルで実践できるよう、日々研鑽に努めております。

マーケット情報の配信や投信会社・生命保険会社のレポートのデータベース化など、新たな知識やスキルの習得を図れる仕組みを構築し、ご提案レベルの向上に継続的に取り組んでおります。

お客さまの幅広いニーズへの提案力を身につけるため、必要な知識を習得し活用できるよう、ファイナンシャルプランナー2級以上の資格取得を推進しております。

ファイナンシャルプランナー数の推移



【重要情報シートへの活用】

お客さまが商品を検討する際に、費用（手数料含む）、リスク、類似商品、サービス等の比較検討がしやすくなるよう「重要情報シート（個別商品編）」を活用しております。

初めて筑波銀行で預り資産のお取引をされるお客さまには、筑波銀行の基本的な情報や商品ラインアップの考え方を「重要情報シート（金融事業者編）」にてご説明しております。

重要情報シート(個別商品編)の主な記載事項

項目	説明内容	補足
商品等の内容	商品名称、組成会社、組成会社の想定する顧客層、パッケージ化の有無	お客さまの理解を深める観点から、各項目毎に質問例を記載
リスクと運用実績	損失が生じるリスクの内容、収益率	
費用	販売手数料、信託報酬、信託財産留保額、成功報酬	
換金・解約の制限	償還期限、換金制限	
利益相反の可能性	当行取り分・対価、営業員に対する業績評価	
租税の概要	分配、換金・償還時の租税、NISAの対象か 等	

重要情報シート(金融事業者編)

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. 当行の基本情報 (当行はお客様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 筑波銀行	当行の概要を記したウェブサイト
登録番号	登録金融機関 関東財務局長 (金登) 第 44 号	https://www.tsukubabank.co.jp/
加入協会	日本証券業協会	



2. 商品ラインアップの考え方 (商品選定のコンピトや留意点は次のとおりです)

- お客さまのライフプラン実現のために最適な商品・サービスの提案ができる商品ラインアップを目指し、整備しております。
- 商品の購入に際しては、お客さまのニーズ、運用実績、リスク、コスト、商品の複雑性など様々な観点で検討を行うとともに、外部評価機関も活用しながら商品を選定します。
- 商品購入後においても定期的に商品ラインアップの見直しを行います。
- 金融商品仲介を活用することで、より幅広い商品ラインアップをお客さまにご提供しております。

3. 取扱商品 (当行がお客様に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
円建て債券	○※2	外貨建て債券	○※3
特殊な債券	○※1	投資信託	○
ライブ口座	x	ETF、ETN	○※1
REIT	○※1	その他の上場商品	x
保険 (投資リスクなし)	○	保険 (投資リスクあり)	○

- 上記以外の商品等 NISA、iDeCo 等もご利用しております。
- ※1 SBI証券 (仲介口座) での取扱
 - ※2 国債、地方債等。手数料はSBI証券 (仲介口座) での取扱
 - ※3 SBI証券 (仲介口座)、野村證券 (仲介口座) での取扱

4. 苦情・相談窓口

当行のお客さま相談窓口	CS 推進室	029-859-8111 【受付時間】平日 9:00~17:00
加入協会共通の相談窓口	一般社団法人全国銀行協会 (全国銀行協会相談室)	0570-017109 または 03-5252-3772 【受付時間】平日 9:00~17:00
	証券・金融商品おっせん相談センター (FINMAC)	0120-64-5005 【受付時間】平日 9:00~17:00
	一般社団法人生命保険協会 生命保険相談所	03-3286-2648 【受付時間】平日 9:00~17:00
金融庁金融サービス利用者相談室		0570-016811 または 03-5251-6811 【受付時間】平日 10:00~17:00



(2024.1)

重要情報シート(個別商品編)

投資
信託

2024年4月版
重要情報シート

販売会社：株式会社筑波銀行

本書には、個別商品の説明やリスク、運用実績、手数料等の重要な事項を記載しております。
各商品の投資判断に際しては、別途募集要項にてご確認ください。

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	野村アセットマネジメント株式投資信託
組成会社(運用会社)	野村アセットマネジメント株式会社
販売委託元	野村アセットマネジメント株式会社
金融商品の目的・特徴	わが国の上場株式のうち日経平均株価 (日経 225) (配当込み) ※に採用されている銘柄を主要投資対象とし、わが国株式市場全体の長期的成長をとらえることを目標に、日経平均株価 (日経 225) (配当込み) と連動する投資成果を目標として運用を行います。 ※配当込みの日経平均株価 (日経 225) の変動を示す「日経平均一列リターン・インデックス」を対象指標とします。以下、両指標を「日経平均株価 (日経 225) (配当込み)」と見なします。
商品組成に携わる事業者が決定する購入費	この商品は、つみたて投資による長期的な資産の成長を積極的に目指し、高いリスクにさらす期間や投資経験が浅い、もしくは期間を短く投資性を理解した上での投資家を主に対象として販売しています。 この商品は元本割戻しリスクを許容でき、積極的な運用を考える方に適しています。なお、その他の方が、ポートフォリオの一部として投資する場合は、投資目的の点に改めて販売会社等に確認ください。
パッケージ化の有無	(該当事項はありません。)
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) の運用はありません。

(買戻例) ① あなたが会社が提供する商品のうち、この商品が、その組成、経緯、財産状況、ライブプラン、投資目的に照らして、ふさわしくないと感じた場合は、
② この商品を購入した場合は、どのような「お申し込み」を受け付けることができるか

2. リスクと運用実績 (本商品は元本割戻しリスクがあります)

損失が生じるリスクの内容	○株価変動のリスク (投資先が変動するリスク)
(参考) 過去 1 年の年間収益率	22.1% (2023)
(参考) 過去 5 年の年間収益率	平均 8.2% ▲12.8% (2019 年 1 月)

※ 前掲の収益率は、販売開始の日時点からの収益率であり、過去の運用実績を反映するものではありません。
※ 上記の内容の詳細は、交付募集要項の「投資リスク」をご覧ください。

(買戻例) ① 上記のリスクについて、
② 投資目的に照らして、

3. 費用 (本商品の購入または保有に発生する費用)

購入時に支払う費用 (購入手数料等)	ありません。
継続的に支払う費用 (運用手数料等)	ファンドの日々、また、その他の
運用成果に支払う費用 (成功報酬等)	ありません。
売却 (解約) 時に支払う費用 (買戻手数料等)	ありません。

※ 上記以外に発生する費用を記載する詳細は交付募集要項の「手数料」欄に記載されています。

(買戻例) ① 私がこの商品に○○万円を投資したら、それだけのコストが実際にいくらかかるのかを事前に確認したい。
② 費用がより高いと感じた場合は、あるいはその商品について事前に確認したい。
③ 上記費用について、何の対価も払わずに確認したい。

【重要な情報の分かりやすい提供】

金融商品・サービスを提供するにあたって、商品の仕組みやリスク、手数料などの重要な情報については、目論見書や契約締結前交付書面その他、パンフレットや情報提供資料、タブレットも活用し、お客さまの知識、経験も考慮しながら、わかりやすく丁寧にご説明を行っております。

商品のお申込みをいただく際には、本部専門部署がテレビ電話システム（Live On Call）を活用し、重要な情報についてのお客さまのご理解と、お客さまのニーズに合った商品であることの確認を行っております。

「タブレットアプリによる情報提供」

筑波銀行 Wealth Advisor

日の日本株の読み筋=為替にらみの展開か、決算控えで積極買いは期待しにくい面も あす21日の東

STEP1 (金銭的) 資産運用シミュレーション
STEP2 資産配分の確認
STEP3 ファンドを選ぶ
STEP4 ポートフォリオの完成

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
やや積極 (利回り5.3%以上6.1%以下)
株式やREITに投資する投資信託が中心となります。

国内株式	14%
国内債券	10%
国内REIT	10%
国際株式	22%
国際債券	36%
国際REIT	8%

▼5つの投資スタイルを見る

■資産配分イメージ	国内株式	国内債券	国内REIT	国際株式	国際債券	国際REIT	合計
分数投資比率	14%	10%	10%	22%	36%	8%	
当初の資金	0円						
毎月の積立額	2,940円	2,100円	2,100円	4,620円	7,560円	1,680円	21,000円

さっそくファンドを選んでみましょう

「テレビ電話システム(Live On Call)を活用したお取引サポート」



筑波銀行では、お客さまの利益が不当に害されることのないよう「利益相反管理方針」を定め、ホームページにて公表しております。

本方針に則り、以下の取り組みを実践しております。

新たに取り扱う商品の選定にあたっては、お客さまが金融商品を幅広く選定いただく機会を損なわないよう特定の投資信託会社・生命保険会社の商品に偏ることなく、また特定のカテゴリに偏ることのないよう、金融商品を選定しております。

2023年度に導入を検討した全商品について、利益相反検証を実施しました。

投資信託：4商品　生命保険：1商品

商品の導入後においても定期的に利益相反検証協議を行い、お客さまの資産形成にとって相応しい商品であるか、適切性の検証を行っております。

金融商品販売に対する報酬や販売手数料の水準は、商品の複雑性やリスクの大きさ及びこれらから想定されるアフターフォローの内容や頻度等を商品横断的に比較検討したうえで、当行の利益とお客さまの利益が反することの無いよう決定しております。

- ◆ 筑波銀行の「利益相反管理方針の概要」についてはホームページをご覧ください。

<https://www.tsukubabank.co.jp/conflictinterest/>

筑波銀行では、お客さまの最善の利益を追求できる体制の構築、およびお客さま本位の業務運営の更なる浸透・定着のため、以下の取り組みを実践しております。

お客さま本位の業務運営の定着のため、研修カリキュラムや研修ラインアップの見直しを定期的に行っております。また、研修後のフォローや現場でのOJT等、支店の担当者をサポートする本部スタッフを充実させております。

お客さま本位の業務運営の定着に向けた従業員への適切な動機づけを行うため、定期的に業績評価方法を見直しております。

年に一度お客さまアンケートを実施し、結果を全役職員で共有することによってお客さまのニーズに寄り添ったサービスを提供できる体制としております。

お客さま本位の業務運営の取組状況について3か月ごとに検証を行い、実績や課題については全役職員で共有し、改善を行っております。

お客さまに選ばれ続ける存在（ファースト・コール・バンク）であり続けるために、全役職員が常にお客さま本位の業務運営を実践することを企業文化として定着させるよう、引き続き取り組んでまいります。