

2025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

2026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

2025年6月24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、金融商品を組成する会社（投信会社、保険会社等）が想定するお客さま層を十分に考慮し、お客さまの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。
- 金融商品・サービスの提案・販売後においても、お客さまのご意見や販売の状況について、投信会社、保険会社等と連携を図るとともに、投信会社、保険会社等における金融商品の品質維持、向上に向けた取り組み状況の把握に努めることにより、お客さまが長期的に安心して金融商品をお持ちいただける体制作りに取り組んでまいります。

「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「プロダクトガバナンスに関する補充原則」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。

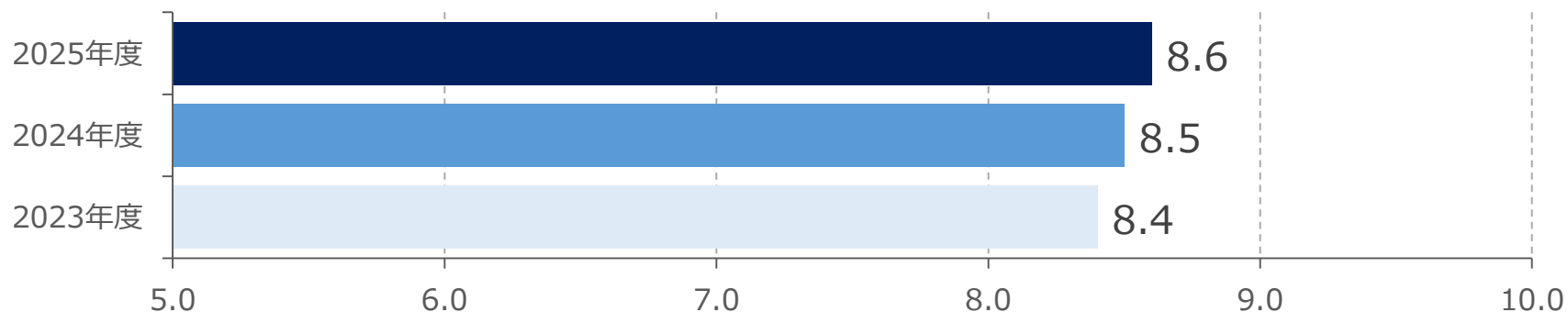
【お客様満足度の向上】

お客様の満足度を把握するため、当行では年に一度お客様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様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。

直近の投資信託・生命保険をご購入いただいたお客様向けのアンケートでは、当行担当者の推奨度（ご家族さまやご友人さまから相談を受けた場合、現在の担当者を勧めたいか）について、10点満点中平均8.6点とご回答いただいております。

当行担当者の推奨度

- 回答方法：推奨度を10点満点で評価（10「高い」↔ 0「低い」）
- 評価方法：平均（ご回答いただいた点数を合計し、ご回答いただいたお客様の数で除して算出）



＜2025年度アンケート実施概要＞

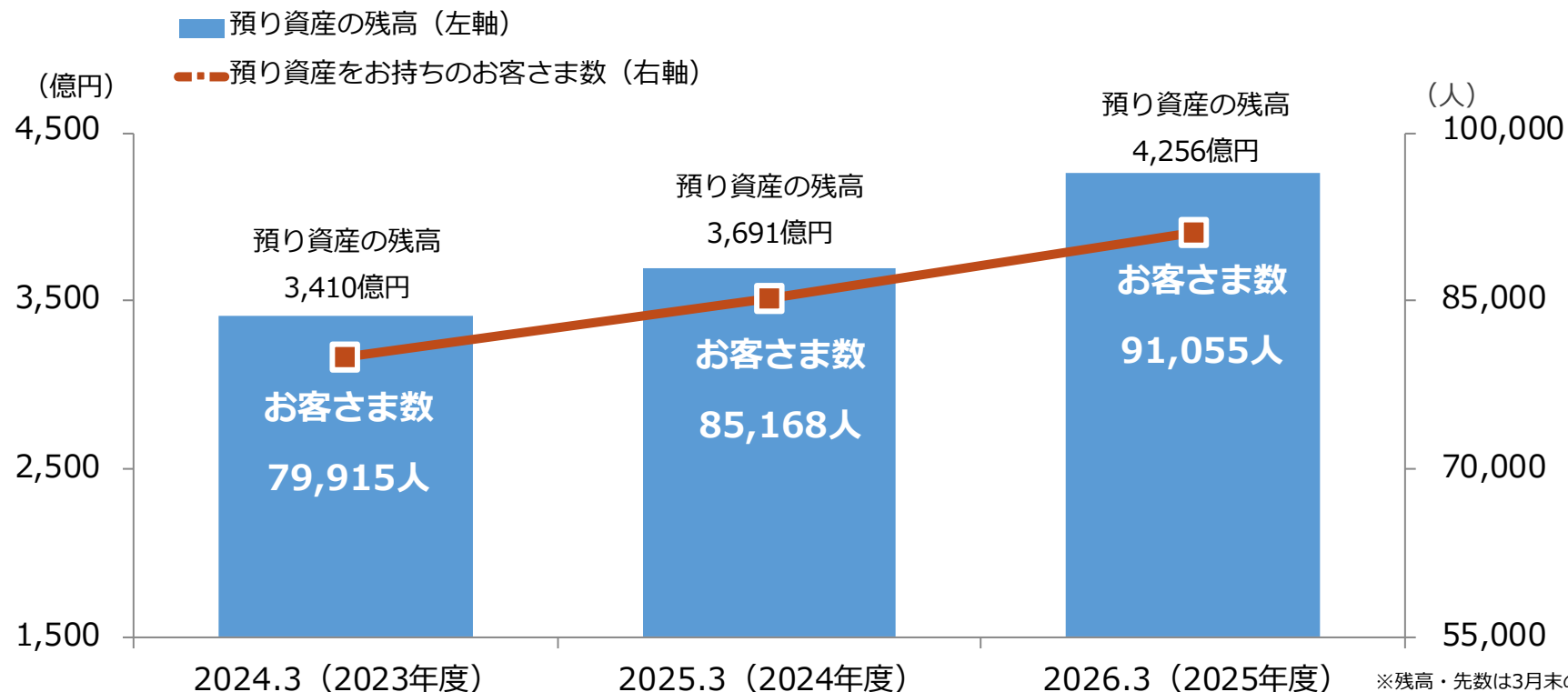
対象者：アンケートを実施した期間に投資信託または生命保険をご購入いただいた個人のお客様から無作為に抽出

- 対面にて投資信託・生命保険をご購入いただいたお客様のうち1,500名（郵送物での調査）
- インターネットバンキングを利用して投資信託をご購入いただいたお客様1,160名（電子メールでの調査）

【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

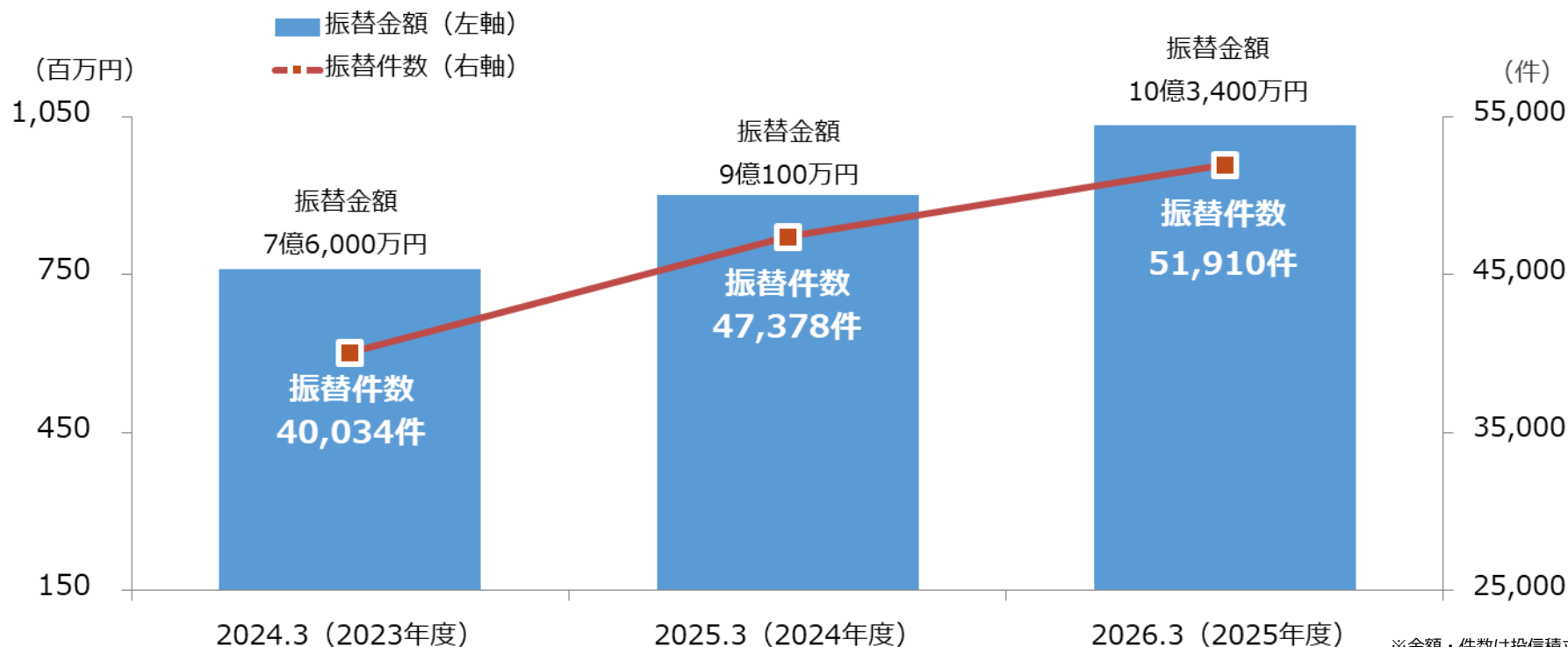


※残高・先数は3月末の実績
 ※残高は時価評価ベース

【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



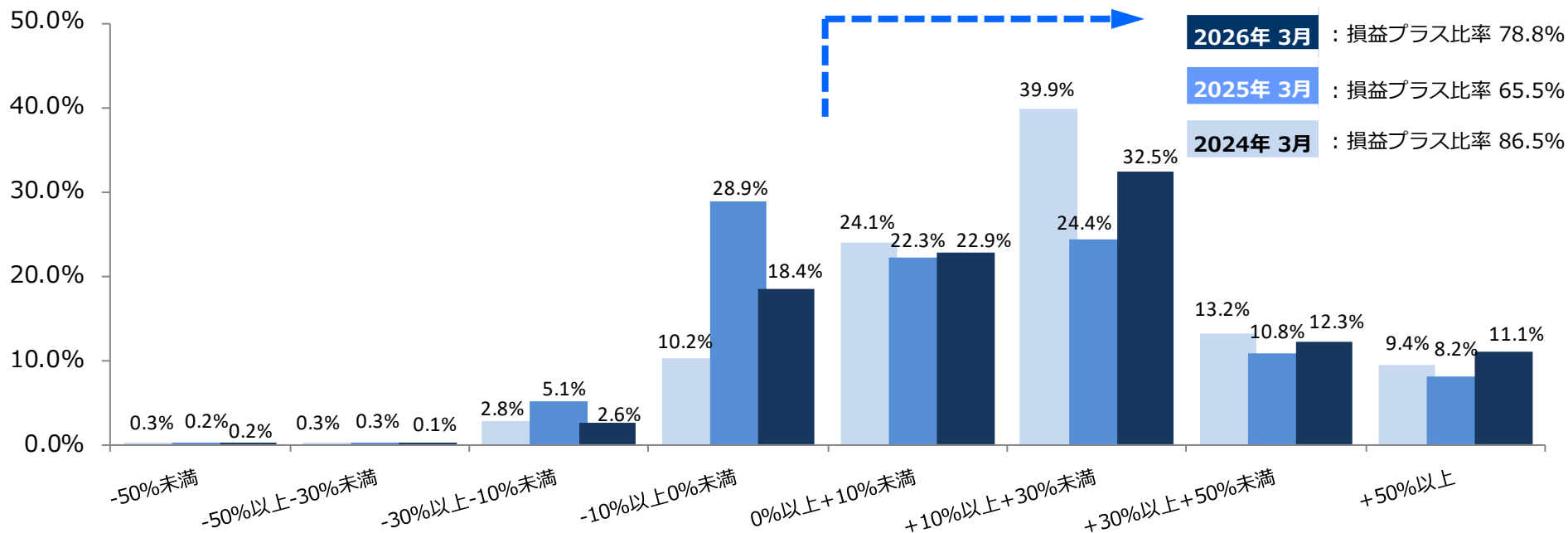
※金額・件数は投信積立と平準払い
保険の3月実績の合計
Tsukuba Bank, Ltd.

【投資信託 共通KPI】

2026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78.8%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



2026年 3月 : 損益プラス比率 78.8%
 2025年 3月 : 損益プラス比率 65.5%
 2024年 3月 : 損益プラス比率 86.5%

2025年度は、株式市場が堅調に推移したほか、為替市場が円安傾向で推移したことにより、2026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 2026年3月

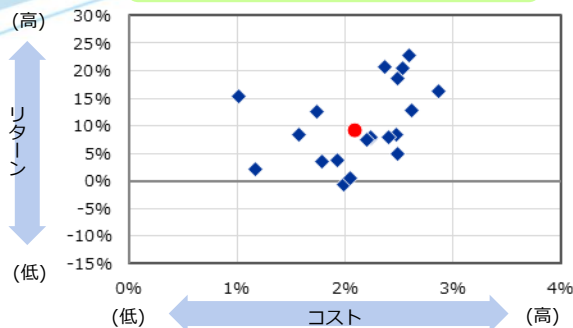
No.	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	インバース世界厳選株式オープン (為替ヘッジなし)(毎月決算型)	2.56%	13.38%	17.80%
2	のむラップ・ファンド (普通型)	1.57%	8.19%	7.46%
3	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド	2.47%	13.19%	16.04%
4	のむラップ・ファンド (積極型)	1.74%	11.27%	12.36%
5	のむラップ・ファンド (普通型) 年6%目標分配金受取型	1.61%	7.91%	7.11%
6	新光US-REITオープン	2.23%	16.16%	8.36%
7	インデックスファンド225	1.01%	17.48%	13.37%
8	ピクテ・ゴールド (為替ヘッジなし)	1.23%	17.37%	29.83%
9	情報エレクトロニクスファンド	2.09%	23.19%	23.05%
10	野村未来トレンド発見ファンド Bコース	2.37%	17.90%	14.64%
11	グローバルESGバランスファンド (為替ヘッジなし) 年2回決算型	2.15%	10.73%	8.37%
12	野村インド債券ファンド	2.40%	9.47%	6.64%
13	HSBCインドオープン	2.86%	16.88%	10.63%
14	グローバルAIファンド (予想分配金提示型)	2.59%	23.84%	9.64%
15	グローバルAIファンド	2.59%	25.32%	10.29%
16	インバース世界厳選株式オープン (為替ヘッジなし)(年1回決算型)	2.56%	13.43%	17.84%
17	ノムラ日米REITファンド	2.20%	13.49%	8.36%
18	たわらノーロード 先進国株式	0.10%	14.50%	18.57%
19	世界分散投資戦略ファンド	2.04%	9.30%	-2.34%
20	つみたて米国株式 (S&P500)	0.22%	15.72%	19.53%
残高加重平均値		2.06%	13.40%	13.62%

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 2026年3月

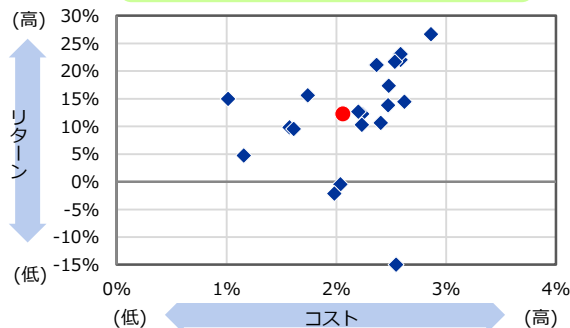
コスト・リターン

リスク・リターン

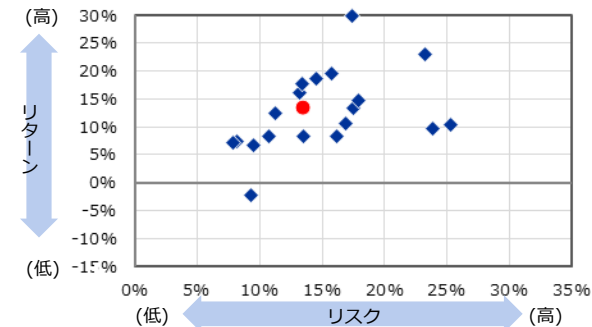
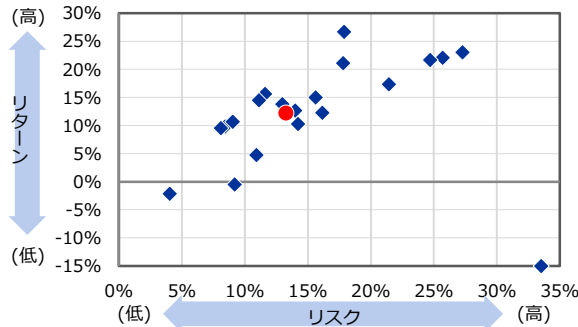
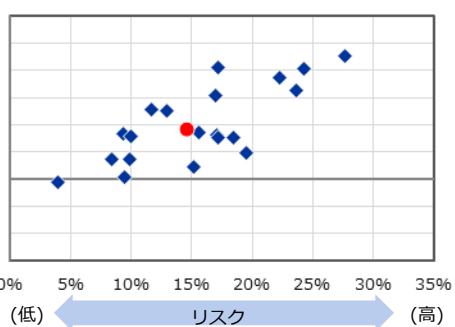
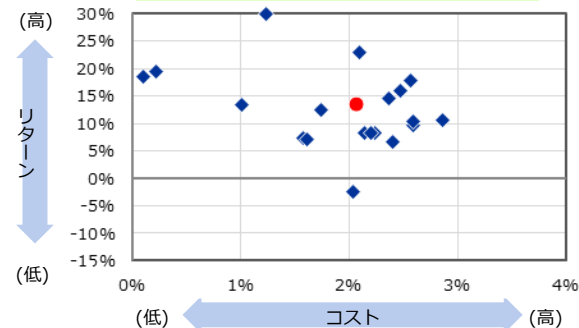
2024年3月



2025年3月



2026年3月



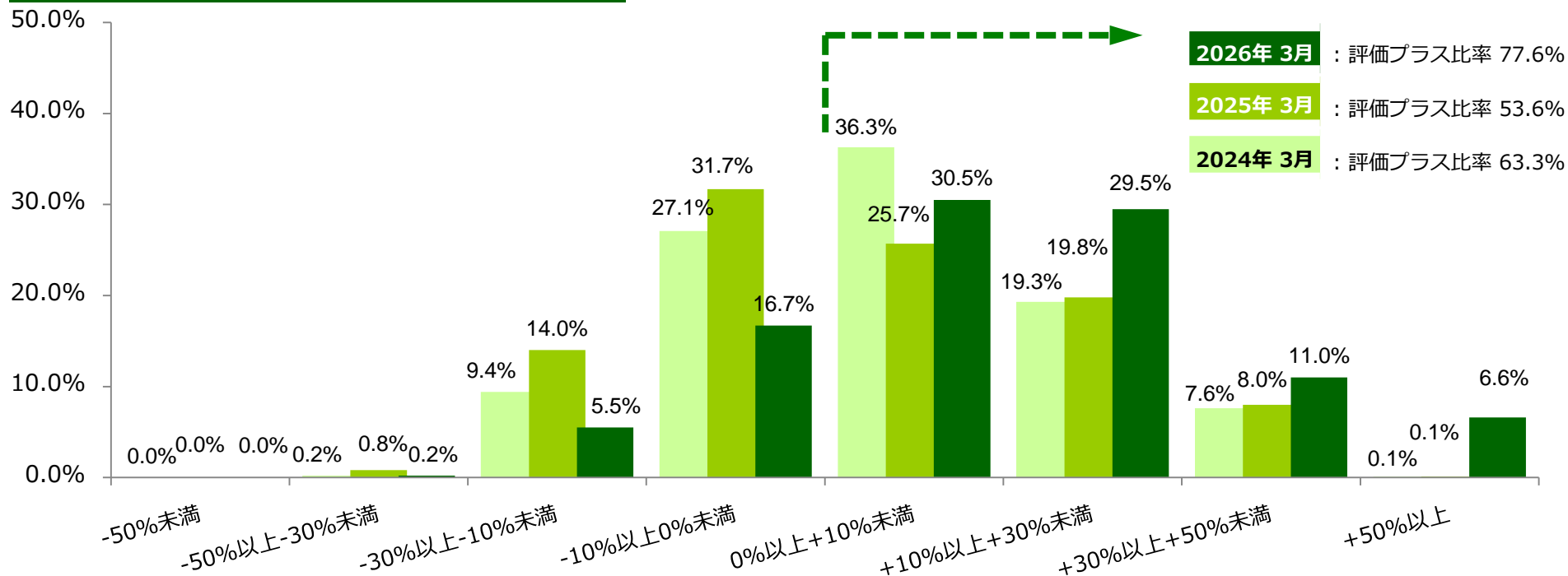
株式市場をはじめとする市場環境が堅調に推移したことにより、リターンは1.41ポイント上昇いたしました。また、積極的なリターンの獲得を目指すサテライトファンドを多くのお客様にお選びいただいたことにより、リスクは0.14ポイント上昇いたしました。

【外貨建保険 共通KPI】

2026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77.6%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



2026年 3月 : 評価プラス比率 77.6%
 2025年 3月 : 評価プラス比率 53.6%
 2024年 3月 : 評価プラス比率 63.3%

2025年度は、為替市場が円安傾向で推移したことにより、2026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 2026年3月

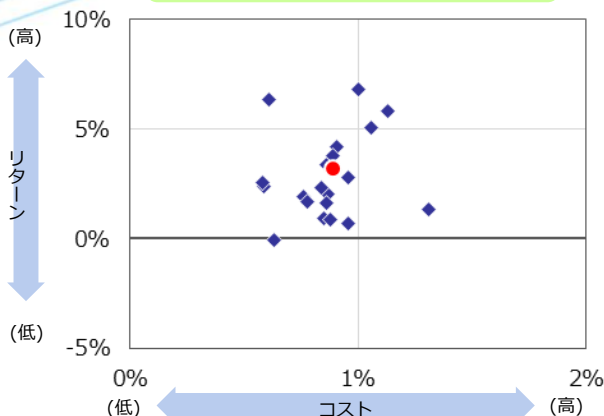
No.	銘柄名	コスト	リターン
1	サニーガーデンEX (米ドル建)	0.94%	5.34%
2	たのしみ、ずっと (豪ドル建)	0.68%	3.42%
3	たのしみ、ずっと (米ドル建)	0.82%	6.37%
4	やさしさ、つなぐ (豪ドル建)	0.56%	0.74%
5	ロングドリームGOLD2 (米ドル建)	0.72%	6.93%
6	やさしさ、つなぐ (米ドル建)	0.62%	2.22%
7	ロングドリームGOLD3 (米ドル建)	0.84%	5.84%
8	プレミアストーリー2 (米ドル建)	0.66%	3.60%
9	しあわせ、ずっと2 (米ドル建)	0.74%	5.93%
10	プレミアプレゼント (米ドル建)	0.77%	2.85%

11	おおきな、まごころ (米ドル建)	0.75%	0.64%
12	生涯プレミアムワールド5 (豪ドル建)	0.93%	-2.93%
13	プレミアプレゼント2 (米ドル建)	1.01%	0.26%
14	しあわせ、ずっと (円建移行)	0.61%	0.83%
15	サニーガーデン (豪ドル建)	0.48%	2.92%
16	ビーウィズユープラス (米ドル建)	1.22%	-0.85%
17	夢のプレゼント (豪ドル建)	0.43%	3.13%
18	プレミアストーリー2 (豪ドル建)	0.67%	2.92%
19	プレミアストーリー3 (米ドル建)	0.71%	5.34%
20	サニーガーデンEX (豪ドル建)	0.64%	3.29%
残高加重平均値		0.77%	3.76%

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 2026年3月

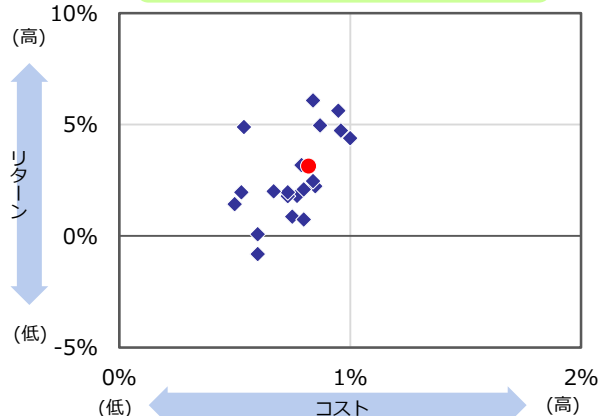
コスト・リターン

2024年3月



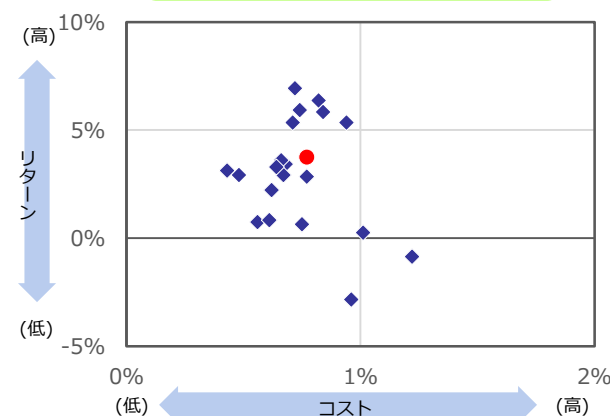
残高加重平均値	コスト	リターン
	0.89%	3.20%

2025年3月



残高加重平均値	コスト	リターン
	0.82%	3.14%

2026年3月



残高加重平均値	コスト	リターン
	0.77%	3.76%

為替市場が円安傾向で推移したことにより、リターンは0.62ポイント上昇しました。

また、コストは0.05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逡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】

筑波銀行では、投資信託・一時払保険・金融商品仲介（外国債券等）をご利用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、取引開始時だけでなく、その後のライフステージの変化も見据えた継続的なアフターフォロー（コンサルティング）を行っています。

こうした取り組みにより、時間の経過とともに変化するお客様のご意向やニーズにも、販売後まで一貫して的確にお応えしています。

《 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、定期的に運用状況・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 》

一時払生命保険をご契約されているお客様にも、定期的に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】

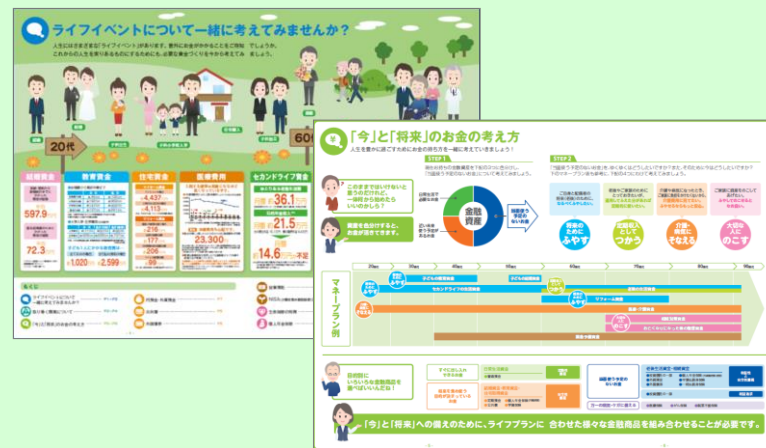
預り資産をご提案するにあたっては、お客さま一人ひとりの人生設計や価値観を踏まえ、情報提供資料『つくばライフプランガイド』やタブレットアプリを活用しながら資産運用の必要性をわかりやすくご説明し、十分にご納得いただいたうえで商品をご提案しております。

商品をご紹介する前には、ヒアリングシートでお客さまの投資経験や投資目的、リスク許容度を丁寧に確認し、その内容をお客さまと共有いたします。そのうえで、重要情報シートに記載されている商品性がお客さまのお考えに適しているかを検討し、ライフプラン実現にふさわしい資産運用をご提案しております。

高齢のお客さまや投資経験の少ないお客さまには、複数回の面談やご家族同席などを通じて、十分にご理解いただけるまで丁寧にご説明し、無理のない資産運用を心掛けております。

また、金融商品のご提案時・アフターフォロー時にいただいたご意見や販売状況等については、金融商品を組成する投信会社・保険会社等と情報連携し、フィードバックを受けることで商品提供・サービスの改善に努めております。

◀ 資産運用 情報提供資料 ▶
つくばライフプランガイド

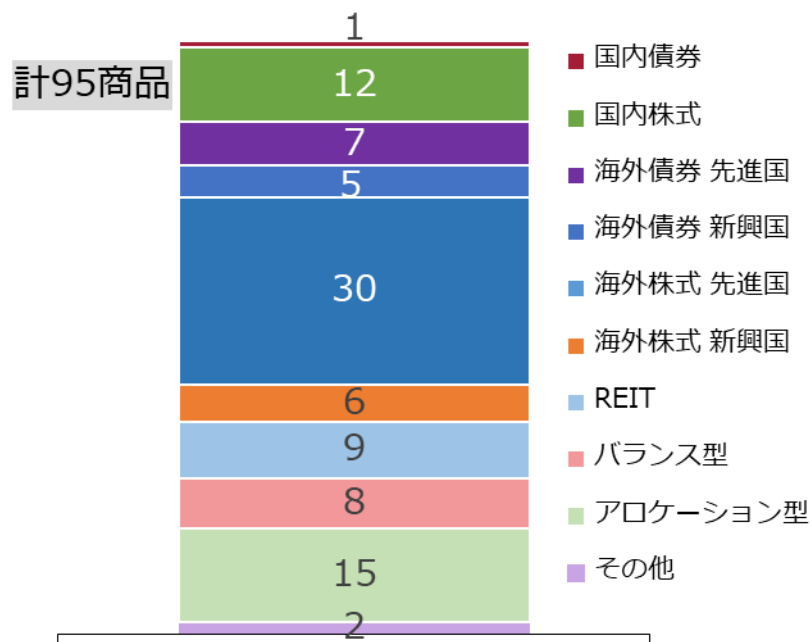


【商品ラインアップの整備】

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、外部機関の評価等や「分かりやすさ」と「選びやすさ」を踏まえ商品を選定しております。

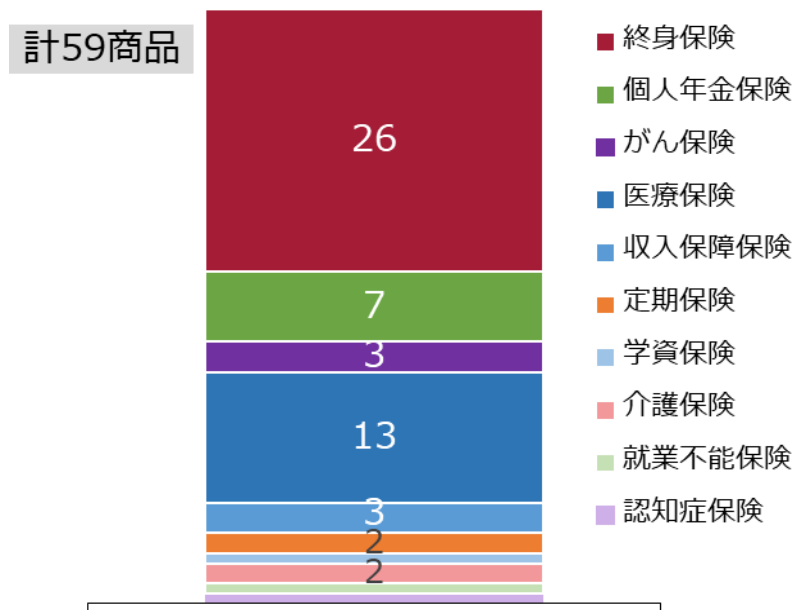
投資信託 取扱い商品数



2026.3 (2025年度)

投資対象は株式、債券、REIT等、対象国は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



2026.3 (2025年度)

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。

「金融リテラシー向上」は、安心して資産形成を進めていただくうえで欠かせないテーマと考えております。

当行では、マネープランガイドをはじめとする資産形成コンテンツに加え、職域セミナーを通じて、家計管理や投資の基本、老後資金づくりなどを分かりやすくご説明しております。

また、次世代を担う高校生向けに、金融経済に関する授業やクイズ大会「エコノミクス甲子園」を通じてお金の仕組みを学んでいただく機会を提供するなど、地域全体の金融リテラシー向上に取り組んでおります。

「ホームページコンテンツ」



「セカンドライフ」



ゆとりあるセカンドライフを向かえるためには、早めの準備が大切です。筑波銀行でセカンドライフの計画を一緒に考えていきましょう。

セカンドライフに向けたみなさんの、こんな声にお応えします！

- 老後の生活資金にゆとりがほしい
- 遺産分割など相続への備え方がわからない
- 現在加入している保険で病気や介護に備えられるか心配
- 住んでいる家や空き家をどうしよう

「エコノミクス甲子園 茨城大会主催」



「高校生への金融教育」



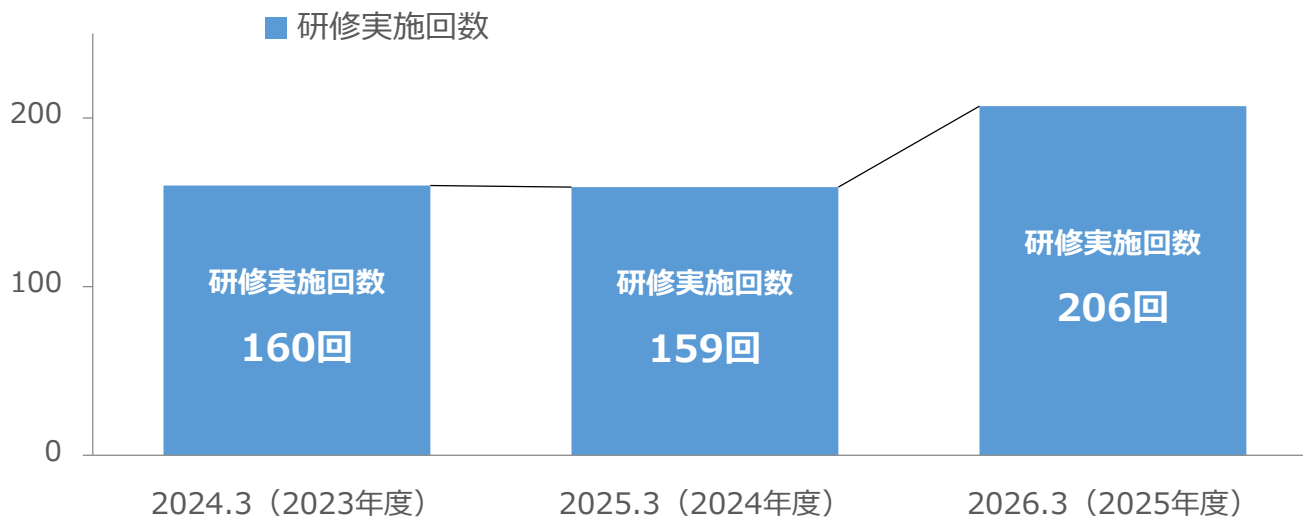
【コンサルティング力を高めるために】

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。

また、行員のレベルアップに向けて、預り資産に関する商品・制度・税制等をテーマとした研修を継続的に実施し、お客さま一人ひとりに寄り添うコンサルティング力の向上を図っております。

預り資産に関する研修実施回数の推移



回数は、預り資産に関する
研修実施回数の合計

2026年度は、テレビ電話を活用した研修や、行員のスキルに応じた研修を拡充するなど、預り資産に関する研修を強化し、専門性の高い人財の育成ならびにお客さまへのコンサルティング力向上に努めました。

【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 (商品選定のコンピッ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	○
ラップ口座	×	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)	○

上記以外の商品等 NISA、iDeCo 等もご用意しております。

- ※1 SBI証券 (仲介口座) での取扱
- ※2 国債、地方債等。事務債は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・金融商品あわせん相談センター (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)

投資信託版重要情報シート

02-1 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)

損失が生ずるリスクの内容	【株価変動リスク】【REITの価格変動リスク】【債券価格変動リスク】【為替変動リスク】
トータルリターン(1年)	-1.87% / 同一カテゴリ平均 -1.44%
トータルリターン(5年・年率)	8.65% / 同一カテゴリ平均 4.97%

※損失リスクの内容の詳細は契約締結前交付書面及び目録見書*投資リスクに詳しく掲載されています。

投資信託版重要情報シート

01 商品等の内容(当社は、組成会社等の受託)

金融商品の名称・種類	のむらっぴ・ファンド(普通型)
組成会社(運用会社名)	野村アセットマネジメント
販売会社	筑波銀行
金融商品の目的・機能	主要投資対象は、国内むの不動産投資信託計は原則75%以内とする。と安定した収益の確保方式で運用。2月決算。
商品組成に関わる事業者が想定する購入層	この商品は、安定した利種の商品に対する知識。ただけの投資家を主に許容でき、安全性と収益。が、ポートフォリオの。等にご相談ください。
パッケージ化の有無	パッケージ化商品では
クーリング・オフの有無	クーリング・オフ(契約日

- Q. 商品購入後はどのようにして資産状況を把握できるのか?
- A. 購入した金融機関や支店にお問い合わせください。
- Q. この商品は元本を保証する商品ですか?
- A. 投資信託全般の基準価額は変動があるため、元本を保証する商品ではありません。

のむらっぴ・ファンド(普通型)

カテゴリ	ファン
安定成長	

設定日: 2010年3月15日 / 償還日: 無期限 / 決算日: 毎月15日
資産構成比: 2024/02/19 現在

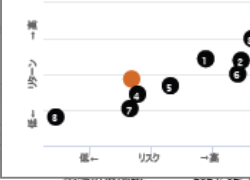


- Q. 損失が生じる場合のリスクについて詳しく教えてもらえますか?
- A. 販売担当者より説明を受けてください。
- Q. 同一カテゴリと比較して収益率が低い場合、他のファンドを検討したほうがいいのではないかと不安です。どのように判断すればいいのでしょうか?
- A. 短期間のみならず長期間の収益率やリスク、シャープレシオを確認の上総合的に判断してみてください。

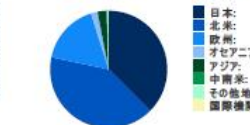
リスクと運用実績



リスクリターン分布図(5年)



商品名	リターン (5年・年率)	リスク (標準偏差) (5年・年率)	シャープレシオ (5年・年率)
● 当該ファンド	8.65%	8.43	1.02
● 国内株式型	14.22%	14.39	1.02
● 国内債券型	13.87%	17.25	0.86
● 国内債券型	-1.88%	2.37	-0.79
● 国内債券型	4.45%	8.01	0.45
● 国内REIT型	6.87%	11.57	0.58
● 国内REIT型	10.06%	16.86	0.59
● ヘッジファンド型	0.64%	8.33	0.09
● コモディティ型	20.00%	18.13	1.10



【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、リスクや手数料を視覚的にご説明し、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、テレビ電話システムを活用し、本部専門部署が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 »

分投投資比率	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%	合計
当初の資金	0円	0円	0円	0円	0円	0円	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

« テレビ電話システム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。

2025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：3商品

生命保険：2商品

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な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/policy/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。

お客さま本位の業務運営の取組状況について定期的に検証を行い、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。