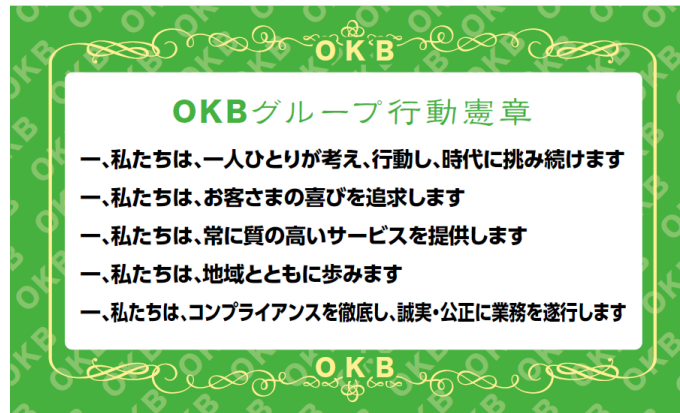


金融商品取引に関するお客さま本位の業務運営方針

OKB大垣共立銀行グループは、掲げている「OKBグループ行動憲章」の通り、お客さま目線の行動を基本としてサービスを提供してきました。

この「金融商品取引に関するお客さま本位の業務運営方針」は、金融商品取引における取り組みの計画および実施状況を明らかにし、これまで以上にお客さまに安心して資産形成、資産運用を実践していただける環境をお届けするために策定したものです。

この方針のもと、今後も金融商品・サービスのご提供が、より一層「お客さま本位」となるよう、全役職員が研鑽に努めてまいります。



OKB大垣共立銀行とOKB証券が遵守する「金融商品取引に関するお客さま本位の業務運営方針」（全文は次頁以降をご参照ください）は、次のとおり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（2024年9月26日改訂）」と対応しています。

金融商品取引に関するお客さま本位の業務運営方針	対応する「顧客本位の業務運営に関する原則」
Assessment （評価）と Best interests （最善の利益の追求）	【原則1】 顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等 【原則2】 顧客の最善の利益の追求 【原則6】 顧客にふさわしいサービスの提供 【原則7】 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 【補充原則1】 基本理念 【補充原則2】 体制整備 【補充原則3】 金融商品の組成時の対応 【補充原則4】 金融商品の組成後の対応 【補充原則5】 顧客に対する分かりやすい情報提供
Conflict of interest （利益相反の適切な管理）	【原則3】 利益相反の適切な管理
Dialogue （対話）	【原則5】 重要な情報の分かりやすい提供 【原則6】 顧客にふさわしいサービスの提供
Easy to understand explanation （わかりやすい情報提供）	【原則4】 手数料等の明確化 【原則5】 重要な情報の分かりやすい提供 【原則6】 顧客にふさわしいサービスの提供
Fit customer's needs （最適な商品・サービスの選択）	【原則6】 顧客にふさわしいサービスの提供
Governance （内部統制）	【原則6】 顧客にふさわしいサービスの提供 【原則7】 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

Assessment (評価) と Best interests (最善の利益の追求)

私たちOKBグループは、金融商品取引のありかたを自ら評価し、改善を重ね、お客さまの最善の利益を追求します。

【取組計画】

- ・ 「**お客さまの最善の利益とは何か**」を全役職員が考え、理解し、そのための行動を最優先するよう研修等での徹底を継続します。
- ・ 経済的利益にとどまらず、快適な資産形成・活用を行うための環境づくりなど、お客さまに応じた総合的な**顧客満足度**を追求します。
- ・ 商品・サービスがお客さまの最善の利益とならないと判断される場合には、資産形成・活用の見直しをご案内します。
- ・ 資産形成・活用を身近に感じていただき、長期安定した取引をしていただくことが、お客さまとOKBグループの相互発展に繋がると考えます。
- ・ お客さまの最善の利益の追求のため、OKBグループの「業務運営方針」と取り組みを、提案する前にお客さまにお伝えし、「**企業文化**」として、更なる浸透・定着に努めます。
- ・ 毎年度、現状把握と課題解決について経営陣と協議し、全役職員が共有することでさらなる行動へと繋がります。
- ・ OKB大垣共立銀行では2025年2月まで外貨建て仕組預金を販売していましたが、お客さまのリスクやリターン、ご負担いただくコスト等を総合的に検討した結果、現在は販売を停止しているため、金融商品の組成や組成商品の情報提供は行っていません。なお、OKB証券は金融商品の組成に携わっていないため、金融庁「プロダクトガバナンスに関する補充原則」における補充原則1～5の対象ではありません。

【取組状況】(2024年度)

- ① 学習用タブレット端末を本部および各営業店に配備し、お客さまの最善の利益となる商品・サービスを提案できる体制を整備するとともに、「業務運営方針」の理解を深められるよう、全役職員に対する研修内容を適宜見直しています。研修にあたっては、「業務運営方針」の理解・徹底に加え、全役職員が自らの強み・弱みを踏まえ、お客さまの最善の利益の追求を考え、実践することに努めています。

【研修等の実施状況】

OKBの金融商品における研修等の実施状況は次のとおりです。

	WEB研修・勉強会	対面集合研修	Eラーニング延べ視聴回数
2024年度	174回	52回	41,655回
2023年度	146回	46回	40,966回

- ② OKBグループは、資産形成世代のお客さまに積立投資をお勧めしています。提案にあたっては、時間分散とともに複数商品提案によるリスク分散を心がけています。

【投資信託定時定額購入サービス販売実績(個人のお客様)】

	2023年度	2024年度
新規契約件数	23,781件	16,273件
(内、NISA利用件数)	(21,947件)	(15,302件)
年度末月引落先数	26,343件	32,451件
年間販売額	7,485,465千円	13,224,597千円

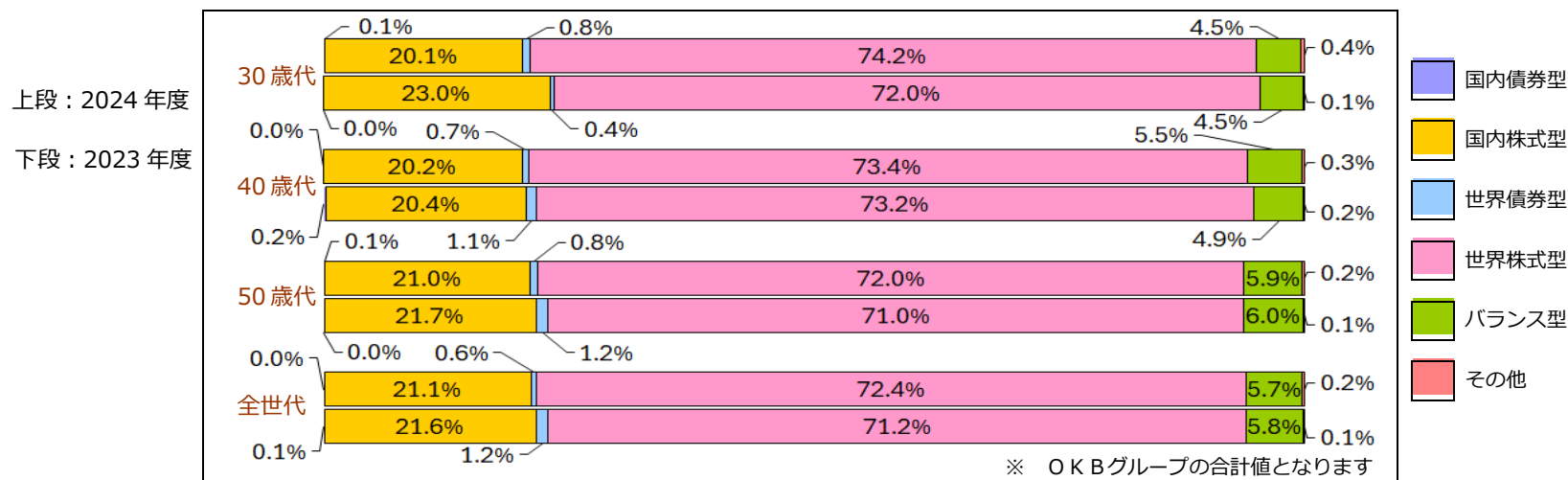
OKBグループは、資産形成世代のお客さまに「**投資信託定時定額購入サービス**」を推奨しています。本サービスは、投資信託を定期的に、一定額を継続購入する仕組みで、1. 資産運用の3つの大原則である「**資産分散**」「**時間分散**」「**長期投資**」を兼ね備えており、2. ファンド選択によってリスクレベルを選べると同時に、3. **NISA(少額投資非課税制度)**も利用でき、4. 換金時期の制限もないことから、人生100年時代を乗り切るために有効活用いただけたと考えています。

【ステージ別投資信託取引状況（カテゴリー別）】

OKBグループでは「OKB資産運用ガイド」を使用して、お客さまの年齢ごとに「資産形成世代（30歳代～50歳代）」と「資産活用世代（50歳代～70歳代）」に区分のうえ、今後発生すると想定されるライフイベントについて資金計画の必要性を課題提起しています。

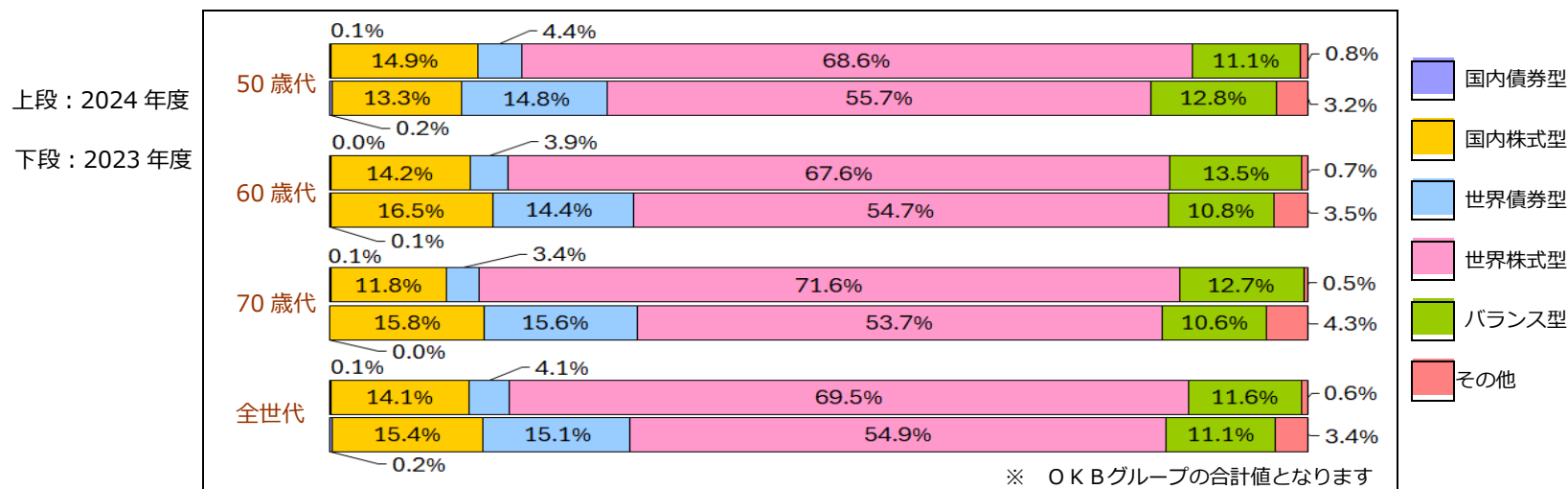
特に、将来に向けてまとまった資金を用意したい「**資産形成世代**」のお客さまは積立型の投資信託定時定額購入サービスのご利用が効果的です。ご参考として実際にお客さまが選択されている投資信託カテゴリーを掲載します。

・資産形成世代のお客さまが申し込みされた投資信託**積立**契約の年度別カテゴリー別状況は次のとおりです（申込口座数ベース）。



一方、まとまった資金を有効に活用したい「**資産活用世代**」のお客さまは一括購入型の投資信託契約もご利用いただいていますので、ご参考として実際にお客さまが選択されている投資信託カテゴリーを掲載します。

・資産活用世代のお客さまが申し込みされた投資信託**一括購入**の年度別カテゴリー別状況は次のとおりです（申込口座数ベース）。

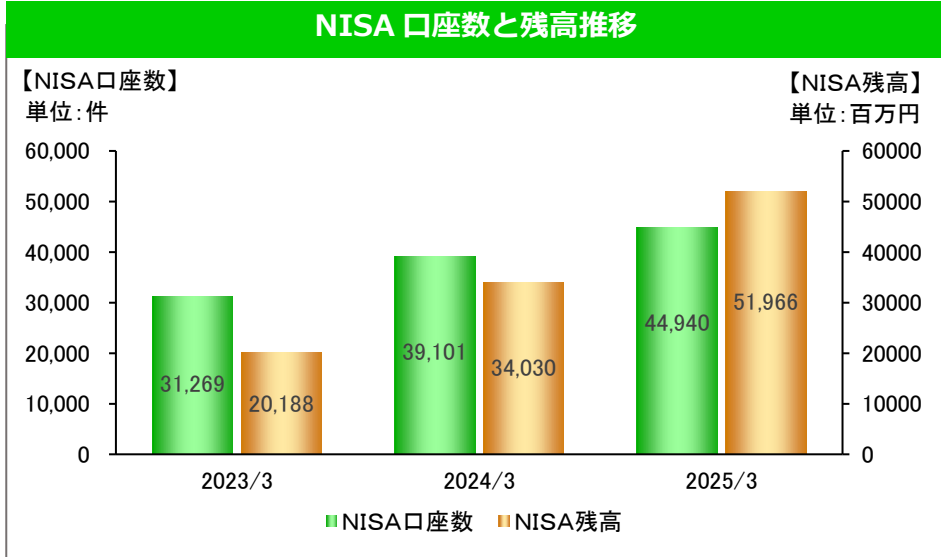


③ **NISA（少額投資非課税制度）**は2024年1月より新制度がスタートし、非課税保有期間の無期限化や制度の恒久化等、お客さまにとってメリットが大きくなりました。OKBグループでは、NISAに関するキャンペーンの実施やセミナーの開催等を通して、NISAを活用した資産形成を積極的に提案しています。

④ OKB大垣共立銀行では、証券口座の新規開設が非対面（WEB）でも受付可能です。NISA口座の同時申込（※1）も可能であり、お客さまの利便性向上に繋がっています。
（※1）申込受付後はお客さま宛に必要書面を郵送し、以降は書面でのお手続きとなります。

⑤ OKBグループは金融商品の組成に携わる金融事業者に対して、金融商品をご購入いただいたお客さまの属性に関する情報（※2）等の提供により、金融事業者との連携を図り、お客さまの最善の利益の実現につながる活動を実施します。現在、各業界において対象となる商品や連携すべき情報等について検討しており、OKBグループは各業界で決められた事項について順次対応します。
（※2）お客さまの特定ができる個人情報ではありません。

⑥ OKBグループでは、お客さまにふさわしい商品を提供するために、金融商品の選定時に組成会社の「プロダクトガバナンス（※3）に関する補充原則」の採択状況の確認や担当者へのヒアリングを実施します。プロダクトガバナンスが確保されていない組成会社の商品を選定しないことで、お客さまの最善の利益の確保に努めます。
（※3）プロダクトガバナンス：お客さまの最善の利益に適った商品提供等を確保するための管理体制・仕組み



Conflict of interest (利益相反の適切な管理)

私たちOKBグループは、お客さまの利益に反する事柄を明らかにし、より誠実・公正な取引を行います。

【取組計画】

- ・ 「利益相反管理方針」を公表し、お客さまの利益を不当に害することがないように、適正に業務を遂行します。
- ・ 商品選定にあたっては、お客さまを想定し、お客さまにとってふさわしい商品であるか、お客さまと利益が相反しないかを慎重に検討します。
- ・ 商品選定にあたっては、特定の提供会社に偏ることなく、お客さまの最善の利益にとってふさわしいかを最優先に検討します。

【取組状況】(2024年度)

- ① 利益相反のおそれがある取引を特定・類型化し、あらかじめ定めた管理方法（部門の分離、取引条件の変更・中止、お客さまへの開示、モニタリング等）により適切な管理を行い、お客さまとOKBグループ、あるいはお客さまとOKBグループの他のお客さまとの間で発生する利益相反を防止しています。
- ② お客さまの利益が不当に害される恐れのある債券（事業債）取引については、都度利益相反の有無を検証していますが、2024年度は該当ありませんでした。引き続き誠実・公正な取引に努めます。

Dialogue (対話)

私たちOKBグループは、なによりお客さまとの対話を大切にします。
お客さまのライフプランに照らし、資産形成・活用の目的を明確にいただき、OKBグループの提案に共感いただくことが、
お客さまのご満足に結びつくと考えます。

【取組計画】

- ・ お客さまとの対話の時間を増やすために業務効率化を進め、ライフステージ別の**コンサルティング力**を向上させ、お客さまとの対話を大切に作る姿勢を定着させます。
- ・ 地域特性やお客さまのライフスタイルに合わせた店舗ネットワークの最適化と人員配置を行い、対話を通じてお客さまのニーズに的確にお応えするサービスの品質向上を図ります。

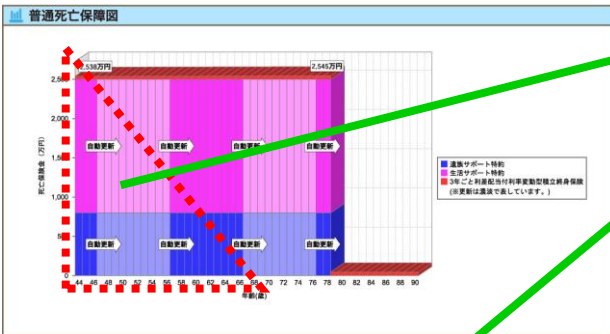
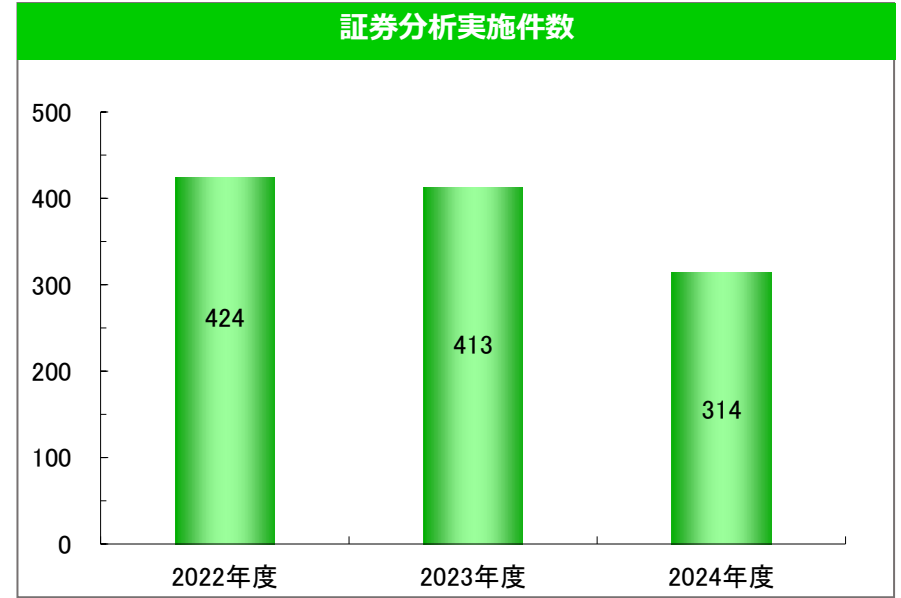
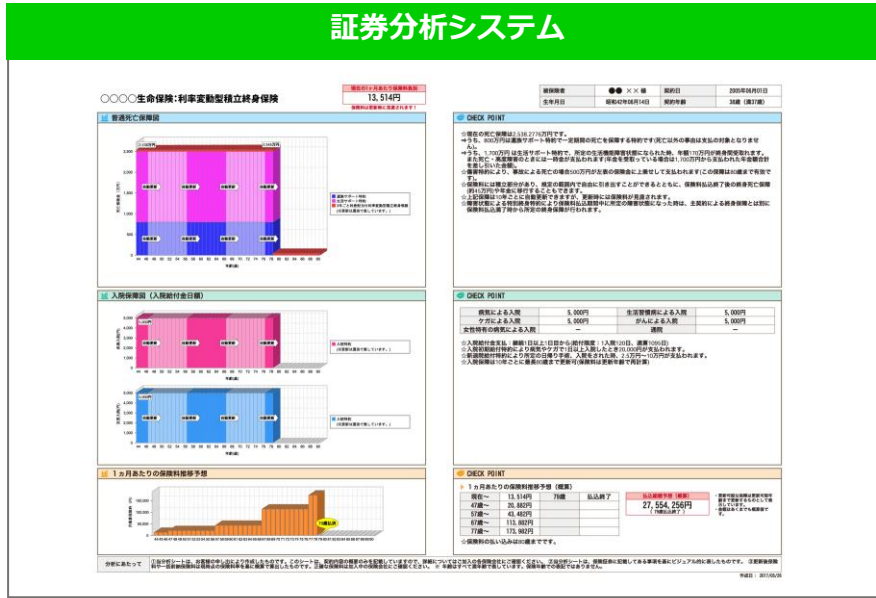
【取組状況】(2024年度)

- ① OKB大垣共立銀行は、**SDGsへの取組み**の一環としたペーパーレス化や事務手続きの見直しによる効率化を進めることで、お客さまとの対話の時間を増やしました。
- ② 商品の提案にあたっては、お客さまのご意向をしっかりと伺い、タブレット端末等各種ツールや商品提供会社からの情報を活用し、最も適した商品を選定するよう努めています。
- ③ ロールプレイング研修を多く取り入れることで、実際にお客さまのニーズや目的を対話により的確に把握し、最適な商品・サービスを選択・提供できる態勢を整えています。また、2024年度には全営業店社員を対象にロールプレイング大会を行い、知識、提案力向上に努めるとともに、お客さまにとってわかりやすい提案手法を共有化しました。
- ④ 店舗ネットワークの最適化と人員配置とともに、地域のお客さまとの対面での繋がりを保ち、なんでも気軽にご相談いただき、専門人員へ繋ぐことをコンセプトとした相談拠点「**OKBそうだん広場**」を3カ所運営しています。
- ⑤ OKB大垣共立銀行の公式アプリである「OKBアプリ」をご利用いただいているお客さま向けに、お客さま一人ひとりに寄り添った“お金との向き合い方”を提案するパーソナルレコメンドサービス「LiFit(ライフィット)」を展開しています。本サービスはお客さまの家計や銀行口座の入出金の“見える化”をお手伝いし、お金に関する“気づき”を提供します。
- ⑥ OKB大垣共立銀行は営業店の業務効率化を進めており、お客さまによる申込書への記入負担軽減およびお手続き時間の短縮を目的に、2025年2月より順次窓口タブレット「**CHORDSHIP**」を導入しています。こうした施策によりお客さまの利便性の向上と待ち時間の短縮を図り、お客さまとの対話の時間を創出します。
- ⑦ OKB大垣共立銀行は、資産形成世代を中心とした平日のご来店が難しいお客さまとの接点を増やすことを目的に、**積極的に休日相談会を開催しています**。今後もお客さまのライフスタイルに合わせたサービス・イベント等を開催するなど、多くのお客さまと対話ができるような施策を実施します。

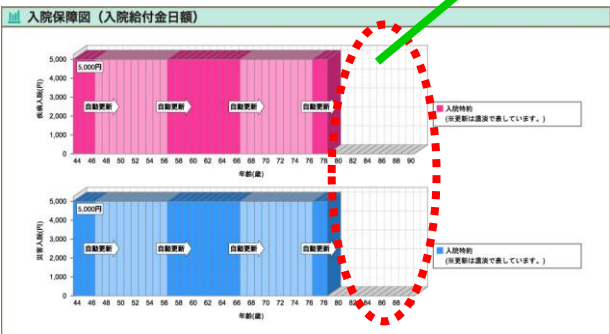
【休日相談会の開催件数】

2022年度	2023年度	2024年度
572回	622回	571回

⑧ 資産形成世代のお客さま向けに、住宅ローンなどのご相談に合わせて「家計の見直し」提案を行い、多くのお客さまに見直しの効果を実感していただきました。



- 生命保険の保障内容を「カタチ」に置き換える（見える化する）ことで、現在の加入内容の把握と今後、必要・不要な保障が何なのかを、お客さま自身が視覚的に認識することができます。
- また、時間の経過とともに保障内容や保険料がどのように変化していくのかを確認し、解決策を提案することで、適正な保障を準備しつつ、長期間にわたる保険料の削減を実現します。
⇒ これらにより家計の見直しが実現可能です。



CHECK POINT

▶ 1ヵ月あたりの保険料推移予想 (概算)

年齢	現在～	79歳	払込終了
47歳～	13,514円	20,882円	
57歳～	43,482円	113,882円	
67歳～	113,882円	173,982円	
77歳～	173,982円		

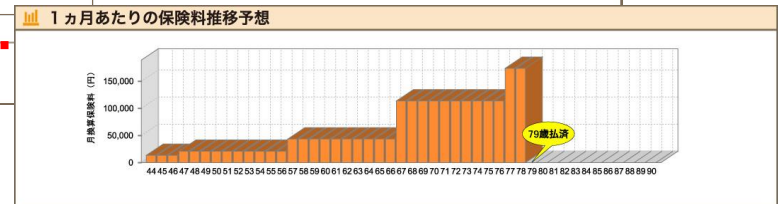
☆保険料の払い込みは80歳までです。

払込総額予想 (概算)

27,554,256円

(79歳払込終了)

- ・更新可能な保障は更新可能年齢まで更新するものとして表示しています。
- ・金額はあくまでも概算値です。



Easy to understand explanation (わかりやすい情報提供)

私たちOKBグループは、研鑽を重ね、商品の仕組みや取引コスト、リスクの所在など、理解を深めていただきたい事項について、わかりやすくご案内します。

【取組計画】

- 金融商品の提案にあたっては、お客さまの知識・経験、投資目的等を踏まえて、理解を深めていただきたい事項をわかりやすくお伝えします。
- 取り扱う商品の仕組み、リスク・リターン、手数料等、お客さまの投資判断に必要な情報をパンフレットや目論見書等の資料を用いて、わかりやすくご案内します。
- わかりやすい表現と丁寧な説明を追求すべく、タブレット端末等のITツール活用にも注力し、機能拡充や見直しを行っています。
- お客さまからいただく手数料について、商品・サービスの購入に関する説明や助言、アフターフォロー、口座管理等、何の対価としていただくのか、わかりやすくご案内します。

【取組状況】(2024年度)

- 販売時にいただく手数料は商品説明や手続きに対する対価であること、保有中(加入中)にいただく費用は口座管理や情報提供の対価であることを、また、投資信託は目論見書や契約締結前交付書面、生命保険は商品概要書や重要事項説明書等を用いて、商品ごとの数値を示し説明しています。
- ライフステージに合わせた資産形成・活用の目的の明確化、それにふさわしい最適なサービスをお伝えするために「OKB資産運用ガイド」をお客さまへのご提案に活用しています。同ガイドではライフステージに合わせた統計データや必要資金について、資金の使いみちに合わせた商品・サービス選びについてわかりやすく紹介しています。

OKB 資産運用ガイド



OKB 資産運用ガイド

OKB 大塚共立銀行

株式会社 大塚共立銀行 | 資産運用情報 | 資産運用情報 (PDF) | 第1号 | 加入申込 | 日本証券業協会 | (一社) 全国金融機関振替協会の登録

1. 資産形成ステージのイロイロ!

資産形成ステージを考える—ライフプランの「見えるお金」(必要となるお金)

- 結婚**
 - 挙式・披露宴・披露パーティ(総額(平均)) **約353.4万円**
- マイカー購入**
 - 新車購入にかかるお金 **約316万円**
- 子どもの教育**
 - 幼稚園から大学卒業までの教育費 **約2,651.7万円**(平均)
- マイホーム購入**
 - 土地付住宅 **約4,278.1万円**
 - マンション **約4,138.2万円**
 - 建売住宅 **約3,024.8万円**
- 月々の生活費**
 - 2人以上の割合で世帯の消費支出の平均月額 **約27.8万円**(平均)
- 老後の生活費**
 - 65歳以上の高齢者の生活費の平均月額(夫婦2人) **約36.1万円**
 - 65歳以上の高齢者の生活費の平均月額(夫婦2人) **約22.1万円**
- 病気・ケガ万への備え**
 - 入院費の目安(1日あたり)の医療費 (自己負担額)の平均 **約2.3万円**
 - 1世帯あたり10年間の医療費 (自己負担額)の平均 **約38.2万円**

3. これから資産運用をはじめる方へ

お金について考えることは、将来に向けた大切な準備の一つです。これからの人生を安心して楽しむためにお金とつきあっていく方法を一顧に考えてみましょう。

資金の使いみちに合わせた金融商品選び

資金の使いみちによって商品選びは異なります。毎月の収入も含め、お手持ちの資金を色分けしてみましょう。

使いたいときにすぐ引き出したいお金

生活費などのすぐにつかうための資金です。

数年後に使う予定のお金

送、将来の目的に向けてためるための資金です。

つ

た

ふ

そ

長期保有可能なお金

長い期間にわたってふやすための資金です。

万一の場合にそえるお金

入院費や治療費など万一の場合にそえるための資金です。

お金が見え「家計の見直し」

お金の使いみちを把握し、家計の支出と収入を把握して見直しをしよう!

3つのポイント

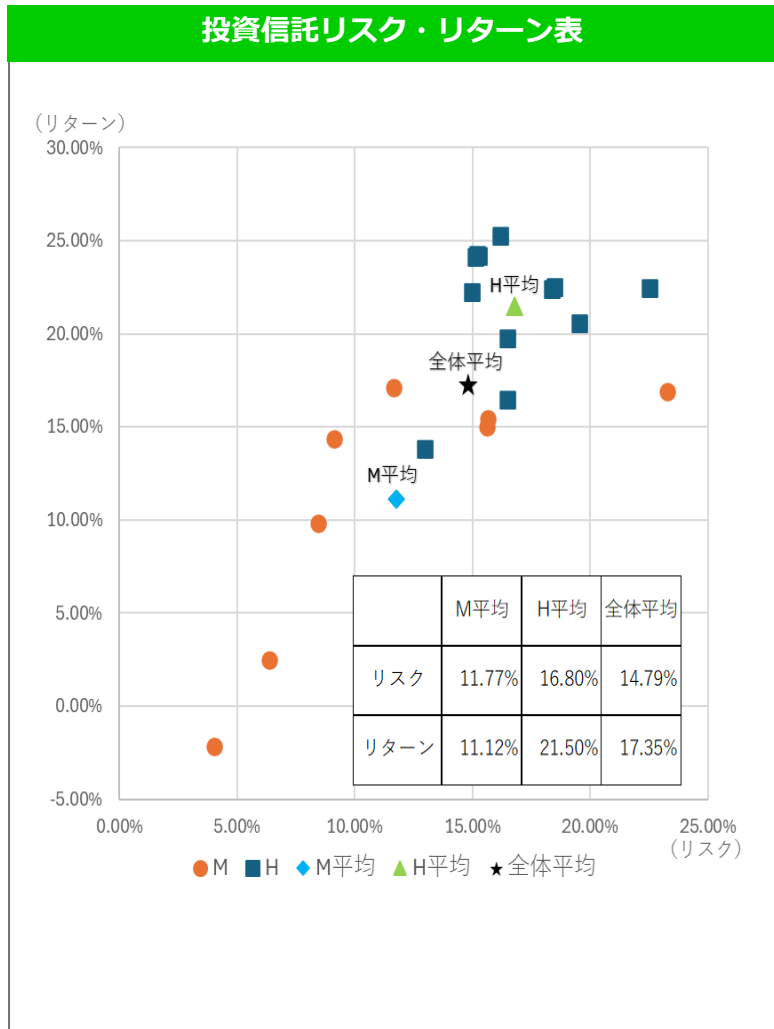
1. 家計の現状を把握し、収入と支出の差を把握して見直しをしよう!
2. 収入と支出の差を把握し、収入と支出の差を把握して見直しをしよう!
3. 収入と支出の差を把握し、収入と支出の差を把握して見直しをしよう!

お客さまの目的に合った商品を選びましょう。

お金の色分けをしたうえで、お客さまの目的に合った商品を薦めさせていただきます。

マネープラン	お客さまの目的	目的に合った商品
「つかう」お金	使いたいときにすぐ引き出したいお金 「いつでもすぐ使えるようにしたい」	普通預金
「ためる」お金	数年後に使う予定のお金 「送、将来の目的に向けてためるための資金」 「将来の教育費や住宅費に使う」 「将来の老後資金に使う」	マネーフォワード (資産運用型投資信託) 個人年金保険 個人学資保険
「ふやす」お金	長期保有可能なお金 「長い期間にわたってふやすための資金」 「将来の老後資金に使う」 「将来の教育費に使う」	個人学資保険 個人年金保険 個人学資保険 個人学資保険
「そえる」お金	万一の場合にそえるお金 「入院費や治療費など万一の場合にそえるための資金」 「将来の老後資金に使う」 「将来の教育費に使う」	個人学資保険 個人年金保険 個人学資保険 個人学資保険 個人学資保険 個人学資保険

- ③ お客さまにご提供してきた商品が、中長期的にどのようなリターン実績となったのかをお客さまに分かりやすくお伝えするために、投資信託残高上位20銘柄（設定後5年以上）について、リスク・リターンの分布を示した「投資信託リスク・リターン表」を活用しています。この資料は、投資信託における当社のリスク分類上のリスク度M（ミドルリスク）商品とリスク度H（ハイリスク）商品のリスク・リターン分布がイメージしやすい構成となっており、主にお客さまのご意向を確認させていただく際に使用しています。
- ④ 近時の米国金利の高止まりを受け、外貨建商品の販売比率が高位で推移しています。こうした状況を受け、外貨建商品での資産運用をお考えのお客さまに対して、より分かりやすく各商品の仕組みや特徴、リスク等をご説明するために、外貨建商品の比較説明ツール「外貨建商品での資産運用をお考えのお客さまへ」を活用しています。



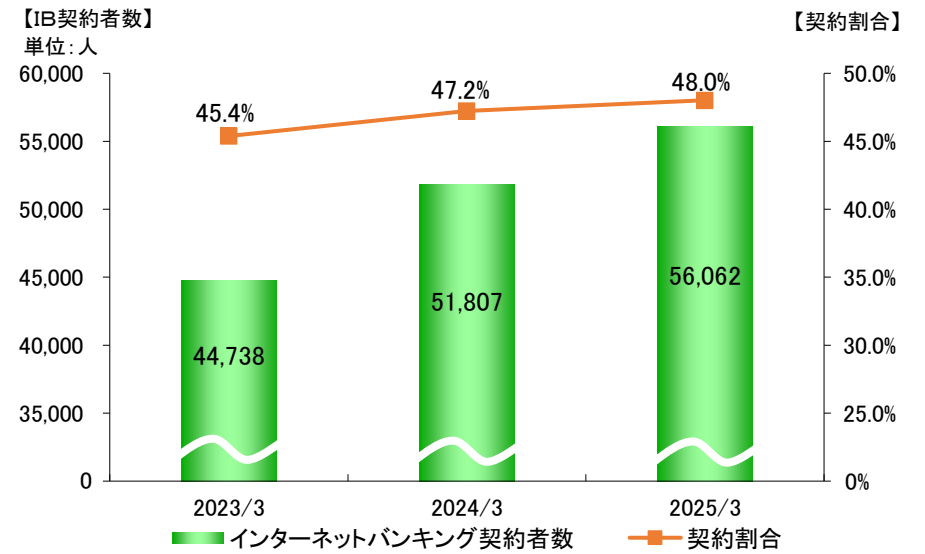
外貨建商品での資産運用をお考えのお客さまへ

※下表は各商品の概要を記載したものです。詳しくは、各商品のパンフレットなどをご確認ください。

	外貨預金	外貨建債券	投資信託	外貨建生命保険(保険料一時払型)
お客さまの意向	外国通貨 ・円より金利の高い外貨で運用したい ・円以外の資産を保有することで通貨分散をしたい	外貨建債券 ・円より金利の高い外貨で運用したい ・円以外の資産を保有することで通貨分散をしたい	投資信託 ・海外の資産で運用をしたい ・円以外の資産を保有することで通貨分散をしたい	外貨建生命保険(保険料一時払型) ・円より積立利率の高い外貨で運用したい ・円以外の資産を保有することで通貨分散をしたい
商品個別	・少額から外貨の投資をはじめたい ・換金性を重視したい	・外貨建ての国債や社債で運用したい ・固定金利で運用したい	・海外の債券や株式、不動産などで運用したい ・少額から運用をはじめたい ・運用は専門家に任せたい	・死亡保障を持ちながら、中長期で外貨運用したい ・相続時に一定の現金を遺したい
期間	短期～中期	短期～長期	期間の定めなし	中期～長期
商品のしくみ	・円を外貨に両替して預け入れる預金 	・国や企業などが外貨建てで発行する債券であり、償還日までの利子と元本の償還を約束している商品 	・多くの投資家から集めた資金を1つにまとめ、専門家が株式や債券などで運用する商品 	・保障と資産運用を兼ね備えた外貨で運用する仕組みの保険商品
商品の特徴	・外貨普通預金は、為替のタイミングを見て、機動的に円に戻すことができます。 ・外貨定期預金は、満期まで固定の金利が適用されます。預入期間は概ね1年以上となります。	・発行体により、信用リスクが異なります。一般的に金利が高い債券は信用リスクが高くなる傾向があります。 ・発行体が同じでも年数が違うと利率も異なります。 ・債券の発行体がデフォルト(債務不履行)しない限り、毎回の支払いと元本の償還が行われます。	・投資対象の分析や銘柄選択などを専門家に任せることができます。 ・多くの銘柄・資産に分散投資することができます。 ・投資対象となる資産や地域によって、リスクとリターンの水準が大きく異なります。 ・基準価額が毎日公表されており、値動きがわかりやすくなっています。	・契約期間中は万が一の場合、定められた外貨建ての死亡保険金額が最低保証されます。 ・積立金は利率更新時まで固定利率(所定の利率)で運用され、中長期で運用商品としての効果も期待できます。
換金性	・外貨普通預金はいつでも円に戻せます。 ・外貨定期預金の中途解約は解約時の当該通貨の普通預金金利により計算した利息とともに払い戻されます。ただし、先物予約を締結した場合は、中途解約できません。	・中途売却はいつでも可能ですが、金利変動による価格変動の影響を受けます。 ・満期償還期限までの残存期間が長いほど金利変動による価格変動が大きくなります。	・原則、いつでも換金(解約)可能ですが、投資対象の価格変動の影響を受けます。 ・解約時には、ファンドによっては、費用として「信託財産留保額」が発生します。	・解約はいつでも可能ですが、契約時費用または解約控除が発生するため、特に短期での解約は注意が必要です。 ・解約返戻金は金利変動による価格変動の影響を受けます。
主なリスク	為替変動リスク 信用リスク	為替変動リスク 価格変動リスク 信用リスク 流動性リスク カントリーリスク 金利変動リスク	為替変動リスク 価格変動リスク 信用リスク 流動性リスク カントリーリスク 金利変動リスク	為替変動リスク 価格変動リスク 信用リスク 流動性リスク 金利変動リスク
費用	購入・契約時: 為替手数料 保有・契約期間中: 換金・解約時: 為替手数料	購入・契約時: 為替手数料 保有・契約期間中: 換金・解約時: 為替手数料	購入・契約時: 購入時手数料 保有・契約期間中: 信託報酬など 換金・解約時: 信託財産留保額	購入・契約時: 為替手数料 保有・契約期間中: 保険料留保費用など 換金・解約時: 為替手数料 解約控除

- ⑤ OKBグループでは、同じ投資信託商品でもインターネットバンキング経由でご購入いただくと、窓口でのご購入に比べ、**申込手数料が20%割引**（定時定額購入サービスを除く）となります。その他にも、インターネットバンキングをご契約のお客さまは電子交付サービス等もご利用いただけるため、インターネットバンキングはお客さまにとってメリットのあるサービスであると考えています。
- ⑥ 金融商品・サービスをご案内する担当者を配置し、合計120カ店で**約310名**とし、説明態勢の充実を図っています。また、全営業店にタブレット端末（約1,100台）を配備し、投信情報ツール「**QUICK**」を用いることで、商品の基本的な収益や損失などを画面に提示するだけでなく、お客さまのライフプランシミュレーションを実施し、お客さまの「ゴール」を共有したうえで最適な解決方法を提案するよう努めています。

証券口座開設者におけるインターネットバンキング契約者数（※4）および契約割合（個人のお客さま）

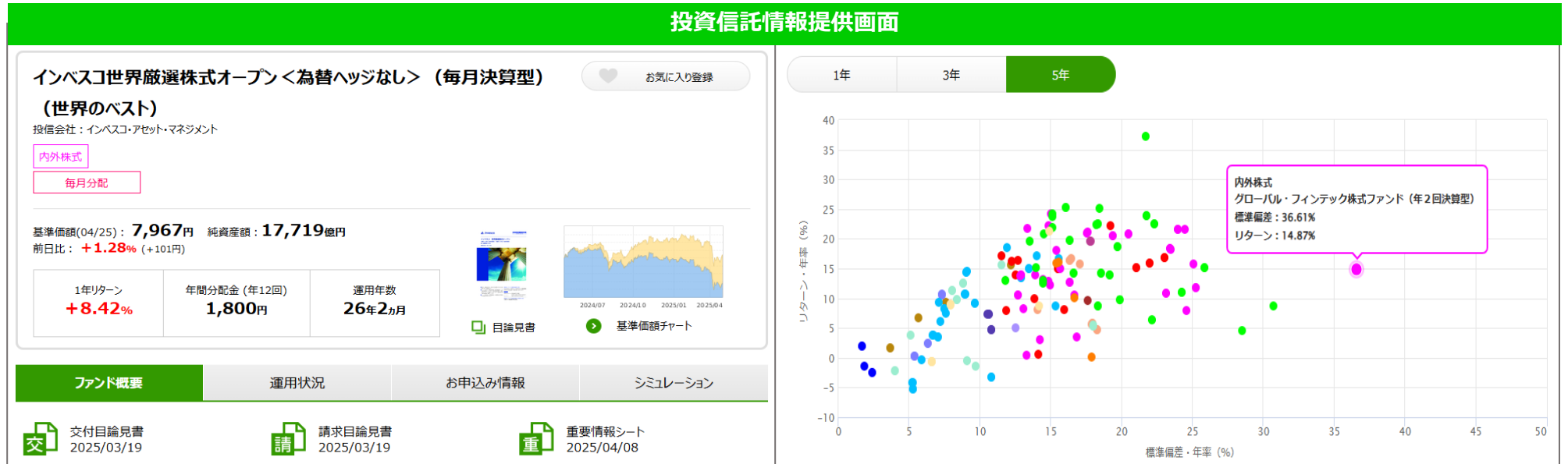


（※4）初期設定完了者を対象としています。

QUICK Asset Design Navi・ライフプランシミュレーション

- ⑦ OKBグループでは、お客さまに提供できる金融商品の種類や商品ラインナップの考え方を示した重要情報シート（金融事業者編）を作成しています。また、お客さまに理解を深めていただきたい事項をわかりやすくお伝えするため、複数の金融商品をパッケージした商品や類似した商品間の比較が容易となるよう重要情報シート（個別商品編）を窓口で販売できる投資信託の全商品（2025年4月1日より）、および外貨建一時払保険の全商品、公募仕組債の一部商品にて作成しています。
- ※2025年3月末時点で、パッケージの内容となる金融商品をOKBグループにて個別に購入することはできません。

- ⑧ 当社ホームページからご覧いただける投資信託情報提供画面にて、投資信託商品の各種情報だけでなく、リスク・リターンマップもご確認いただけます。今後も分かりやすい情報提供に努めてまいります。



- ⑨ OKB大垣共立銀行は「デジタルブック」を導入しています。これにより、お客さまとの面談時に紙媒体の資料を持参する機会を減らすことができるうえ、QRコードをスマートフォンなどで読み取ることにより、デジタルデータとしてお客さまに受け取っていただくことも可能です。

デジタルブック

カテゴリ: 投資信託 検索オプション

INFLATION (2027) 情報提供資料 with INFLATION

OKB 資産運用ガイド

外貨建商品での資産運用をお考えのお客様へ

新NISAで金融資産の全体設計

しっかりと資産を育てる株式の柱について

新NISA制度のご案内 (OKB)

2024年以降のジュニアNISAについて

Better World

ひふみワールド+

グローバル・インカム株式(毎月)/(年1)

カテゴリ: 保険 検索オプション

しっかり頼れる介護保険

がん診断保険R 商品パンフレット

メディカルKIR 商品パンフレット

「年金」について考えてみませんか?

無配当 定期保険

あんしんねんきん介護R

やさしさ、つなぐ2

OKB 資産運用ガイド

外貨建商品での資産運用をお考えのお客様へ

ふるはーとJロードⅢ 契約概要/注意喚起情報

2025年以降 標準報酬引上げ

この商品は明後生命保険株式会社を管理株式会社とする生命保険です。預金とは異なり、また、元本割れることとなります。

1. 商品名の詳細 (詳細は、商品説明書の表紙をご覧ください。表紙に記載のURLからダウンロードいただけます。)

商品名	商品説明
無配当 定期保険	...
...	...

2. リスクと費用負担 (詳細は、商品説明書の表紙をご覧ください。表紙に記載のURLからダウンロードいただけます。)

項目	内容
...	...
...	...

Fit customer's needs (最適な商品・サービスの選択)

私たちOKBグループは、幅広いニーズにお応えるため、商品・サービスを随時見直し、最適な商品を慎重に選択してご案内します。
お取引後も、社会・経済情勢を踏まえて、お客さまの生活環境やご意向の変化を伺いながら、投資方針の継続や変更を検討いただくための情報提供に努めます。

【取組計画】

- ・ お客さまとの対話を積み重ね、これからも「銀行・証券・信託」連携により、あらゆるライフステージにおけるお客さまの多様なニーズに、ワンストップで、タイムリーにお応える総合的な金融サービスをご提供します。
- ・ 商品ラインナップについては、お客さまの様々なニーズを想定し、多様性・長期的かつ安定的な資産形成・お客さまの最善の利益等を踏まえて取り揃えます。
- ・ 提案にあたっては、お客さまの基本運用方針（安全性重視・バランス重視・収益追求）を伺い、基本運用方針に適合する商品をご案内します。
- ・ お客さま本位の業務運営とともに高齢社会における金融サービスのあり方を重要課題と捉え、積極的な投資者保護を図ります。
- ・ お客さまに安心して資産運用いただけるよう、積極的にアフターフォローを実施します。
- ・ 地域金融機関として、地域社会の金融リテラシー向上の一助となるよう、お客さま向けセミナーの開催および金融経済教育を積極的に行います。

【取組状況】(2024年度)

- ① OKB大垣共立銀行は、国内株式に投資するファンドを含む**投資信託3商品**、年金・介護ニーズに対応する商品を含む**保険7商品**の取り扱いを開始しました。一方、投資信託においては直近1年間の販売実績や純資産残高、他の類似商品での代替可能性等を総合的に判断し、12商品の販売を停止しました。また、保険5商品が商品改定等により取扱中止となりました。OKB証券は**投資信託9商品**の取り扱いを開始し、12商品の販売を停止しました。今後も魅力ある商品を取り揃えていきます。

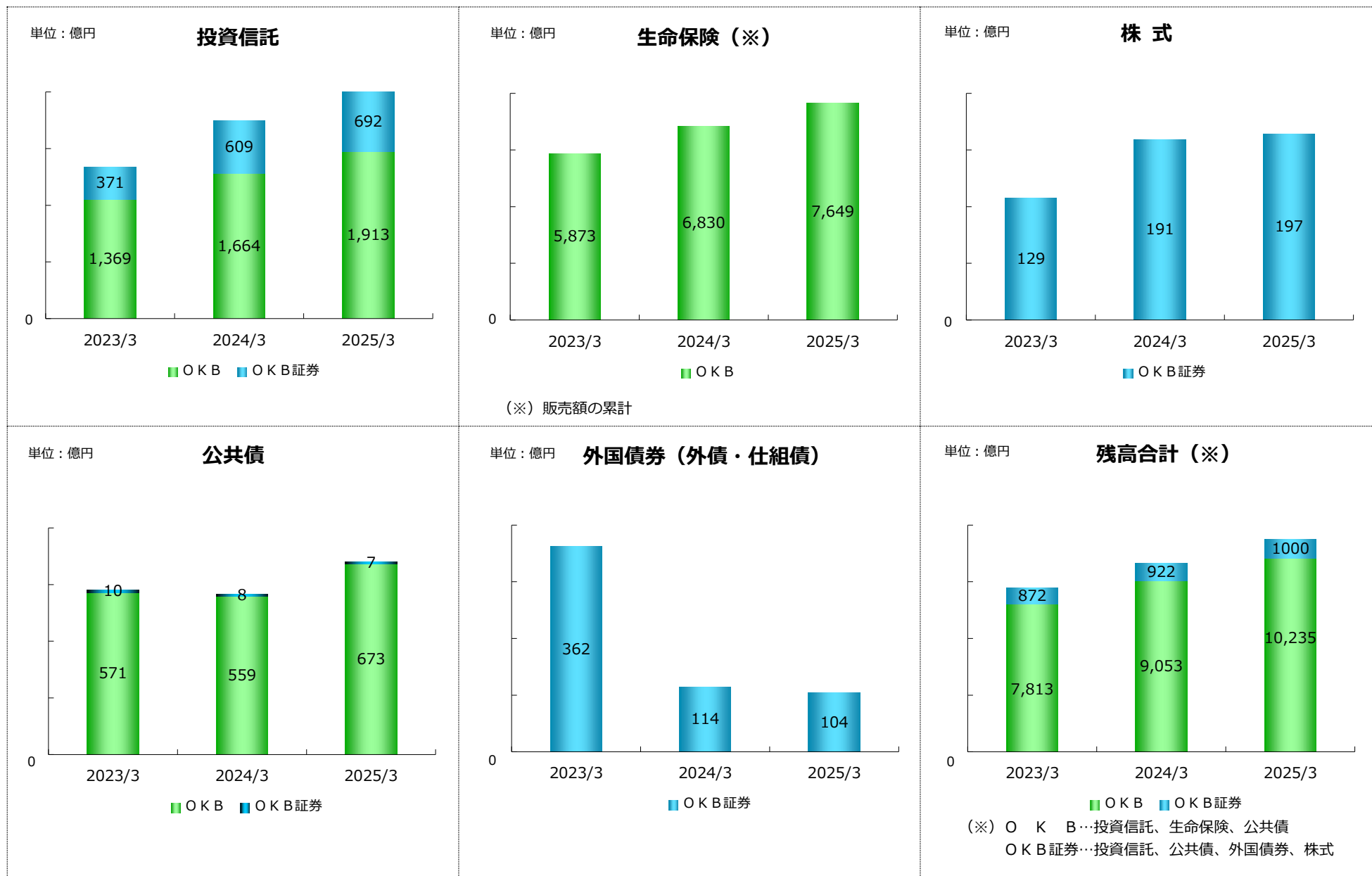
【投資信託・生命保険商品ラインナップ】

投資信託 (OKB)		
カテゴリー	商品数	構成比
国内債券	3	2.6%
内外債券	6	5.2%
海外債券	19	16.4%
国内株式	8	6.9%
内外株式	20	17.2%
海外株式	22	19.0%
国内 REIT	4	3.4%
内外 REIT	2	1.7%
海外 REIT	6	5.2%
バランス	18	15.5%
その他	8	6.9%
合計	116	100.0%

投資信託 (OKB証券)		
カテゴリー	商品数	構成比
国内債券	3	1.6%
内外債券	6	3.3%
海外債券	29	15.9%
国内株式	16	8.8%
内外株式	44	24.2%
海外株式	43	23.6%
国内 REIT	4	2.2%
内外 REIT	4	2.2%
海外 REIT	7	3.8%
バランス	17	9.3%
その他	9	4.9%
合計	182	100.0%

生命保険 (OKB)		
カテゴリー	商品数	構成比
定額年金保険	4	11.4%
平準払個人年金保険	4	11.4%
一時払終身保険	12	34.3%
平準払終身保険	4	11.4%
医療保険	4	11.4%
がん保険	3	8.6%
収入保障保険	1	2.9%
定期保険	1	2.9%
介護保険	2	5.7%
合計	35	100.0%

【カテゴリー別残高】



② 金融商品のご提案にあたっては、お客さまの金融商品取引のご経験やリスク許容度、資産運用に関するお考えなどを十分お伺いしたうえで、基本運用方針や金融商品の組成会社が想定するお客さま属性を踏まえて、お客さまにとって最適な商品の提案に努めています。

- ③ 投資信託や外貨建保険などのリスク性商品を保有するお客さまのうち、高齢のお客さまや一定の評価損を抱えているお客さまを中心にアフターフォローを実施し、お客さまの生活環境やご意向の変化に寄り添った情報提供を行っています。また、外貨建保険をご契約いただいているお客さまへのアフターフォロー実施時は、ターゲット設定がある場合は目標値がご意向に沿っているかの確認、および必要であれば目標値の変更が可能であることをご案内しています。加えて、ターゲット型の外貨建保険は早期の目標値到達による将来利益の逸失や、到達後の再加入にかかる負担コスト等が課題とされていることを踏まえ、120%未満の目標値を設定しているお客さまを対象に、目標到達前のアフターフォローを実施しました。なお、昨年に引き続き、外国債券（外債、仕組債）を保有するお客さまに対するアフターフォローの頻度を増やすとともに、高齢のお客さまに対するアフターフォローは上席者が行う方針とすることで、アフターフォロー体制の強化を図っています。

	2022年度	2023年度	2024年度
アフターフォロー実施回数	59,414件	61,233件	107,351件

- ④ O K B大垣共立銀行では、お客さま向けセミナーを積極的に開催し、金融取引に関する基本的な知識やマーケット環境に関する情報提供を行いました。

テーマ	回数（参加人数）
初心者向け 資産運用セミナー	31 (319)
マーケットセミナー	24 (557)
テーマ別 経済セミナー	12 (127)
相続セミナー	5 (55)

テーマ	回数（参加人数）
セカンドライフセミナー	4 (83)
iDeco セミナー	11 (181)
介護セミナー	4 (28)

- ⑤ O K Bグループでは、高齢のお客さまに対してはご家族の同席のお願いや、慎重にご検討いただくために、ご説明をした当日に販売を行わない等の投資者保護に努めています。
- ⑥ お客さまへ資産運用に関する有益な情報をご提供するために、「資産運用フェア2024 in 名古屋」を開催しました。
- ⑦ O K B大垣共立銀行は、「地域密着型金融」の具体的施策として「金融情報の発信」を掲げています。具体的な取組みとして、社員主導型サークルである「金融教育サークル」を中心に、要請のあった各自治体や営業エリア内の高校、小中学生向けイベント等にて金融経済教育を積極的に実施しています。今後も、地域のお客さまの金融リテラシー向上に繋がる活動を積極的に行います。

資産運用フェア2024 in 名古屋

資産運用フェア 2024 in 名古屋

2024年6月29日(土)

会場 JRグレートタワーカンファレンス16階

10:00～16:00

参加費無料

事前申込制

定員300名

OKB 大垣共立銀行 OKB証券 WEALTH ADVISOR

小中学生向けイベント

おおがき屋 夏休み子屋

8/19日(日) 参加無料

会場 1F 太陽の広場

カードゲームで「キャッシュレス」を体験しよう!

(株式会社大垣共立銀行)

■時間 10:00～16:00

■ゲーム1回の所要時間30分程度

■定員 各回先着8名さま

■対象年齢 6歳～18歳、高校生以下

Governance (内部統制)

私たちOKBグループは、お客さまの声に耳を傾け、お客さま本位の業務運営を堅持してまいります。

【取組計画】

- 業績評価体系について、収益に偏重せず、お客さま本位の業務運営のためのプロセス評価を取り入れ、人事評価体系については、コンプライアンスやチャレンジ精神、業務に必要なスキルや資格の取得などを取り入れ、お客さま本位のコンサルティング営業を実現します。
- ご提案の満足度をお尋ねするアンケート調査や社外からの意見も採り入れることにより、OKBグループの強み・弱みを認識し、全役職員が結果を共有することで、改善を重ねます。
- 全役職員が自らの課題を認識し、改善するための研修・教育を実施します。好事例を共有することで、質の高いお客さま本位のコンサルティング営業を目指します。

【取組状況】(2024年度)

- OKB大垣共立銀行の2024年度の業績評価体系では、商品販売による収益評価のみでなく、積立やNISA口座等の資産形成につながる項目もプロセス評価として取り入れています。また、個別商品の受取手数料を直接評価することはせず、商品カテゴリーごとに評価基準を定めています。これにより、手数料の高い商品ばかりをお客さまに勧める行為を未然に防いでいます。
- 高齢のお客さまに対する慎重な勧誘の動機づけを目的に、80歳以上のお客さまへの金融商品販売に対する評価基準を低く設定しています。
- OKBグループは、お客さま本位のコンサルティング営業に必要なスキルとして、ファイナンシャル・プランニング技能士資格の取得を人事昇格要件としています。

【ファイナンシャル・プランニング技能士取得者数 <()内は該当年度内取得者数>】

	2022年度	2023年度	2024年度
1級	206名 (4名)	201名 (4名)	203名 (5名)
2級	1,734名 (93名)	1,728名 (72名)	1,741名 (45名)

- お客さま本位のコンサルティング営業に必要とされる業務スキルをチェックシートにより見える化し、習得状況を確認しています。また、好ましい取引事例を動画にて社内配信し共有化しています。
- 「お客さま本位の業務運営」の考え方を社員に浸透させるために、FD研修用動画を作成し、全社員を対象にFD研修を実施しました。
- 投資信託や保険などの重要情報シートを用いた「比較提案」に関する勉強会を実施することで、重要情報シートを用いた多様な商品の比較提案スキル向上を図っています。
- 資産形成層向けの商品である「iDeCo」について、販売経験が浅い社員を対象に本部のDC(確定拠出年金)専担者によるWEB機能を用いたオンラインサポート(同席)を行っています。これにより、“お客さまへの提案の質”および“社員の提案力”を向上させ、お客さま本位のコンサルティング営業を強化します。

- ⑧ 金融商品に関する「『資産形成・活用』お客さまアンケート」を実施しました（計2回）。集計の結果、引き続き「**金融商品のご経験の聴取**」「**複数商品の比較説明**」を解決すべき課題として認識しました。「金融商品のご経験の聴取」は改善傾向にあります、「複数商品の比較説明」については「外貨建て商品の比較説明ツール」の使用を推奨する等、改善に向けた取組を徹底しました。

お客さまからいただいた貴重なご意見は今後のサービス改善に活かしてまいります。

【「**資産形成・活用**」お客さまアンケートの集計結果】

アンケート項目	2023年度		2024年度	
	上半期	下半期	上半期	下半期
お客さまの金融商品のご経験を詳しく伺いましたか	4.64	4.66	4.67	4.70
リスクや手数料の説明は分かりやすいものでしたか	4.76	4.78	4.77	4.79
商品説明はお客さまのご投資経験に沿った、分かりやすい内容でしたか	4.77	4.77	4.76	4.78
担当者との対話はお客さまの資産形成・活用のご検討に役立つものでしたか	4.78	4.79	4.79	4.78
お客さまのライフプランに適した内容でしたか	4.70	4.73	4.72	4.72
複数の商品について比較してご検討いただけましたか	4.58	4.63	4.57	4.59
トータル満足度	4.70	4.75	4.74	4.74
全項目平均	4.70	4.73	4.72	4.73
返信部数	1,414	2,489	2,535	2,619
<p><お客さまの声></p> <ul style="list-style-type: none"> ・子どもを連れての来店でご迷惑をおかけしましたが、温かく迅速にすすめてくださって助かりました。（30代・女性） ・親身になって寄り添って接してくださるので、信頼と安心感が持てます。何かあれば、すぐに相談が出来る親しみがある大変素晴らしい担当者さんです。（60代・男性） ・情勢変化に合わせて良いことも良くないこともちゃんと連絡をしてくさるので信頼しています。（50代・女性） ・いつも丁寧に対応してもらえて嬉しい。投資信託では複数の銘柄のグラフを見せてもらえて、とてもわかりやすかった。（40代・女性） ・対応できる人が少ないのか、事前に予約した時間に行ったのに待ち時間があった。（60代・女性） 				

※ 金融商品（投資信託、保険商品、公共債、外貨預金、金融商品仲介）をご提案または申し込みいただいたお客さまにご協力をお願いしました。

※ 各項目について、良い（5点）、やや良い（3点）、どちらでもない（2点）、やや悪い（1点）、悪い（0点）で集計し、平均値を算出しています。

<ご参考資料>

OKB大垣共立銀行グループの「金融商品取引に関するお客さま本位の業務運営方針」が、金融庁が公表する「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則2～7および補充原則1～5に、どのように対応しているかを示しています。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	対応箇所
<p>原則2. 顧客の最善の利益の追求 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。</p>	P 2 ①
<p>(注) 金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。</p>	P 2 ① P 2～3 ② P 4 ③④
<p>原則3. 利益相反の適切な管理 金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。</p>	P 4 ①②
<p>(注) 金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。 ・販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合 ・販売会社が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合 ・同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合</p>	P 4 ②
<p>原則4. 手数料等の明確化 金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。</p>	P 7 ① P 9 ⑤
<p>原則5. 重要な情報の分かりやすい提供 金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則4に示された事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。</p>	P 7 ② P 8 ③④ P 9 ⑥⑦ P 10 ⑧⑨
<p>(注1) 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由（顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む） ・顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容（第三者から受け取る手数料等を含む）及びこれが取引又は業務に及ぼす影響</p>	P 5 ② P 8 ③④ P 9 ⑥⑦ P 10 ⑧ P 12 ②
<p>(注2) 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである（注2）～（注5）は手数料等の情報を提供する場合においても同じ）。</p>	P 9 ⑦
<p>(注3) 金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。</p>	P 5 ③ P 7 ② P 8 ③④ P 9 ⑥
<p>(注4) 金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配慮した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。</p>	P 8 ③④ P 9 ⑥⑦ P 10 ⑧⑨
<p>(注5) 金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。</p>	P 7 ② P 9 ⑥

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	対応箇所
<p>原則6. 顧客にふさわしいサービスの提供 金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。</p>	P 5 ② P 7 ② P 1 1 ~ 1 2 ① P 1 2 ②
<p>(注1) 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。 ・顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと ・具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容（手数料を含む）と比較しながら行うこと ・金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと</p>	P 5 ②⑦ P 6 ⑧ P 8 ④ P 9 ⑥⑦ P 1 2 ② P 1 3 ③
<p>(注2) 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。</p>	P 7 ② P 9 ⑥⑦
<p>(注3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性等を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においては、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。</p>	P 5 ② P 7 ② P 9 ⑥⑦ P 1 2 ②
<p>(注4) 金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。</p>	P 1 3 ⑤ P 1 4 ②
<p>(注5) 金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。</p>	P 2 ① P 4 ③ P 5 ①④⑤⑥⑦ P 7 ② P 1 0 ⑧ P 1 3 ④⑥⑦ P 1 4 ⑤⑥
<p>(注6) 金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。</p>	P 4 ⑤
<p>(注7) 金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。</p>	P 4 ⑥
<p>原則7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。</p>	P 2 ① P 1 4 ①②③④⑤⑥⑦ P 1 5 ⑧
<p>(注) 金融事業者は、各原則（これらに付されている注を含む）に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。</p>	P 2 ① P 1 4 ⑤

金融庁「プロダクトガバナンスに関する補充原則」	対応箇所
<p>補充原則 1. 基本理念 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。</p>	P 2 取組計画
<p>補充原則 2. 体制整備 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。</p>	P 2 取組計画
<p>(注 1) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役 や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。</p>	P 2 取組計画
<p>(注 2) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCAサイクルを確立すべきである。</p>	P 2 取組計画
<p>補充原則 3. 金融商品の組成時の対応 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。</p>	P 2 取組計画
<p>(注 1) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。</p>	P 2 取組計画
<p>(注 2) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。</p>	P 2 取組計画
<p>(注 3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。</p>	P 2 取組計画

金融庁「プロダクトガバナンスに関する補充原則」	対応箇所
<p>補充原則 4. 金融商品の組成後の対応 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。</p>	P 2 取組計画
<p>(注 1) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。</p>	P 2 取組計画
<p>(注 2) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。</p>	P 2 取組計画
<p>(注 3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである。</p>	P 2 取組計画
<p>補充原則 5. 顧客に対する分かりやすい情報提供 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。</p>	P 2 取組計画
<p>(注 1) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に応じた情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべきである。</p>	P 2 取組計画
<p>(注 2) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。</p>	P 2 取組計画

(※) 『金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表』へのリンクは[こちら](#)。

Reference data (参考データ)

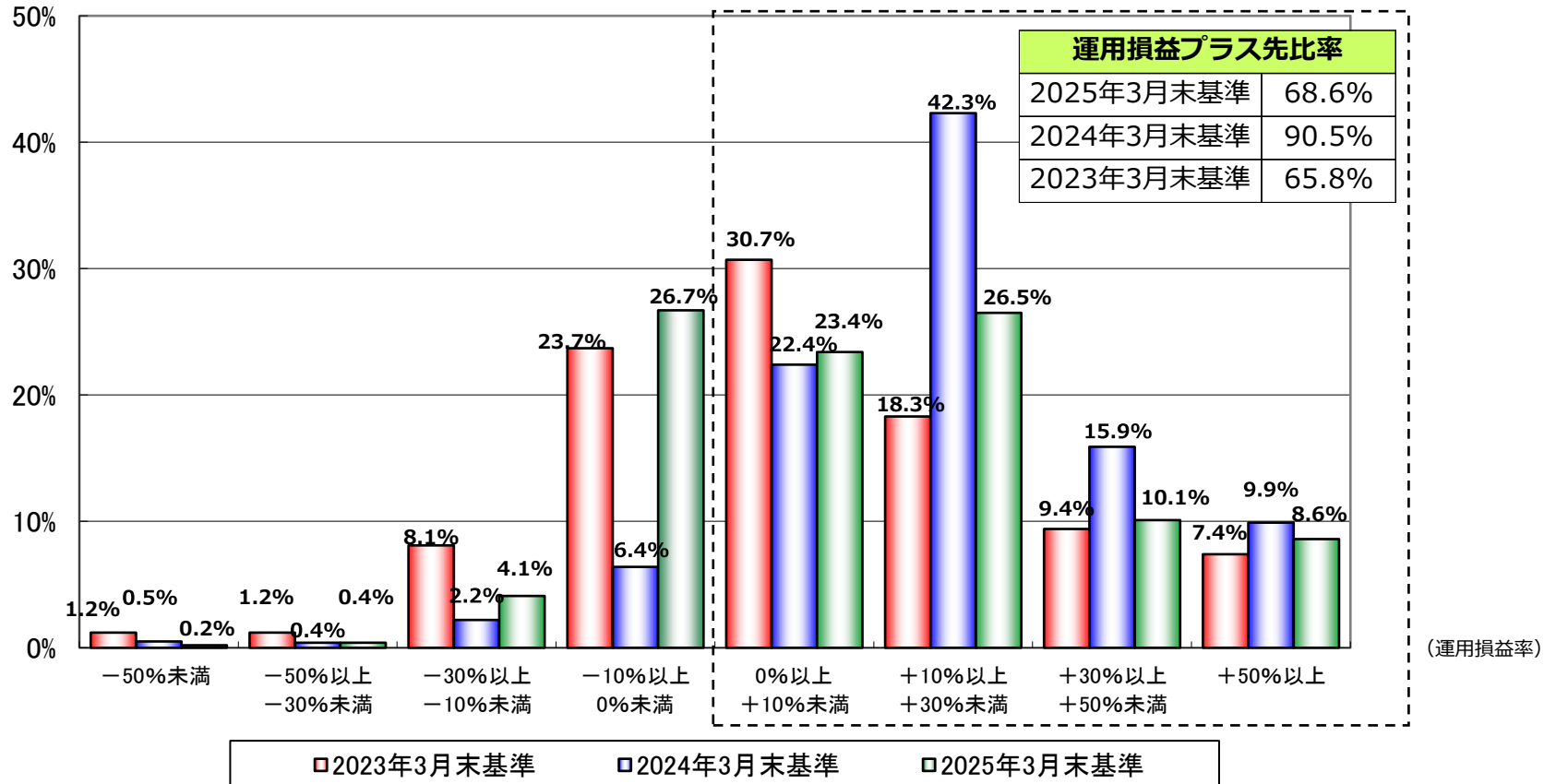
【投資信託運用損益別顧客比率（共通KPI）】

2025年3月末時点で、投資信託を保有されているお客さまの運用損益（手数料控除後）（※5）について算出したところ、プラスとなったお客さまの比率は以下の通りでした。

（※5）投資信託運用損益：「基準日時点の『時価評価金額＋累計受取分配金額（税引後）＋累計売却金額－累計購入金額（消費税込販売手数料を含む）』を「基準日時点の『時価評価金額』」で除して算出。

大垣共立銀行

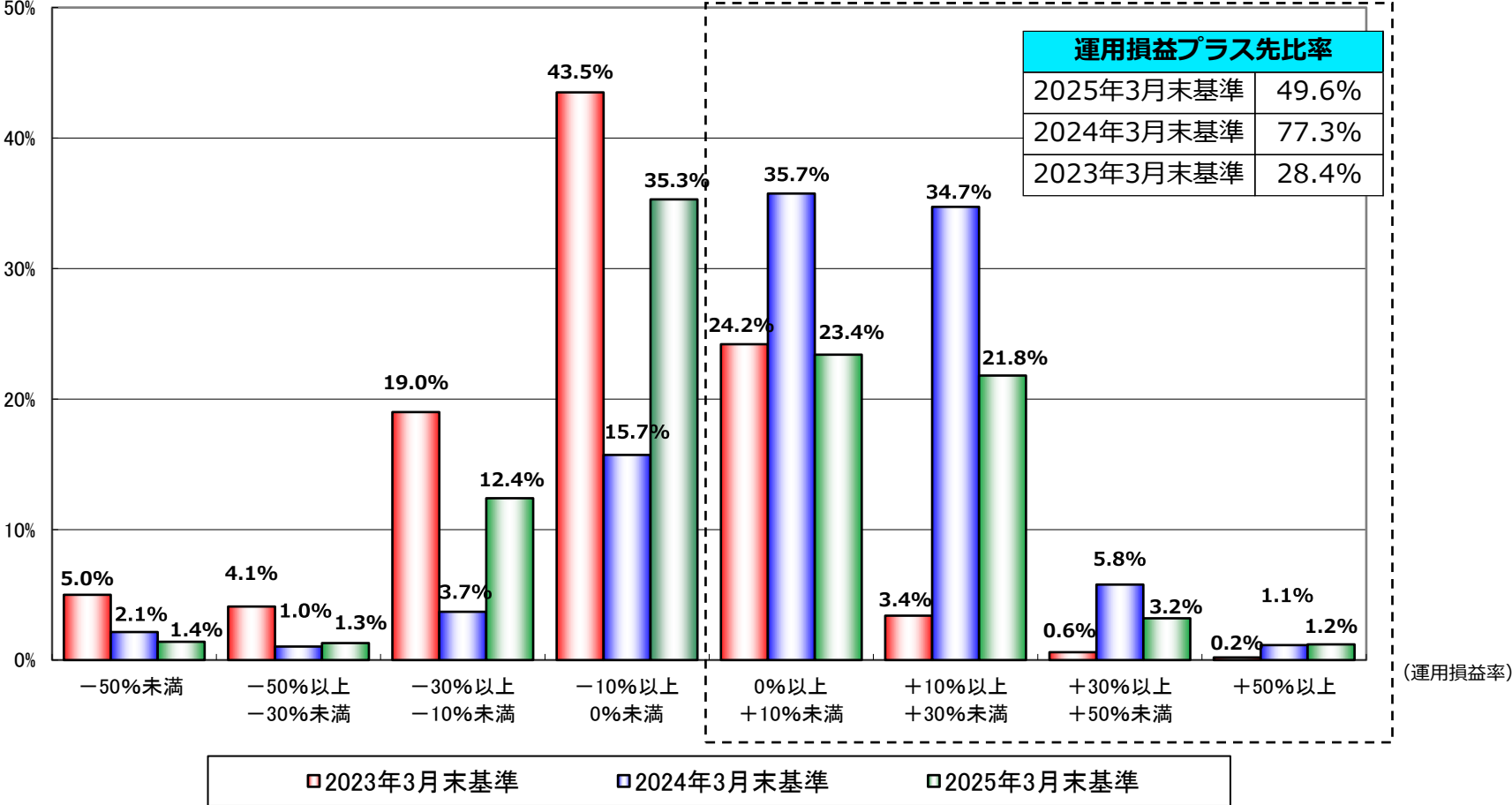
（顧客比率）



※ OKB証券の金融商品仲介による取引を含みます

OKB証券

(顧客比率)



※ OKBによる金融商品仲介取引を含みます

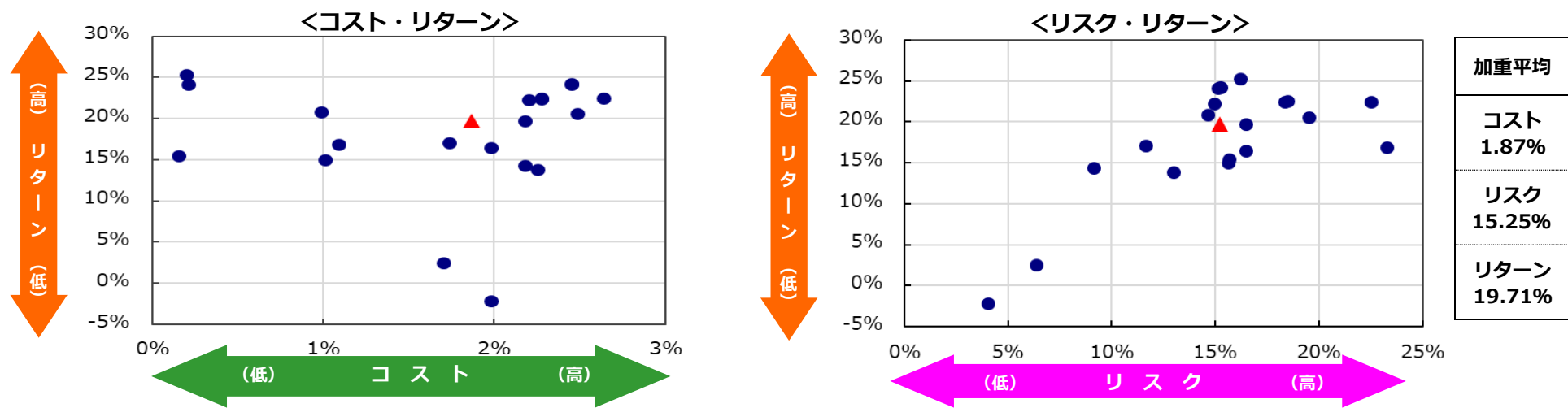
【 投資信託預り残高上位 20 銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン（共通 K P I） 】

各年度末時点で、投資信託の預り残高上位 20 銘柄（設定後 5 年以上）について、銘柄ごとおよび預り残高加重平均のコストとリターン、リスクとリターン（※ 6）の関係は以下のとおりでした。お客さまに多くご提供してきた商品が、中長期的にどのようなリターン実績となったのかを表しています。

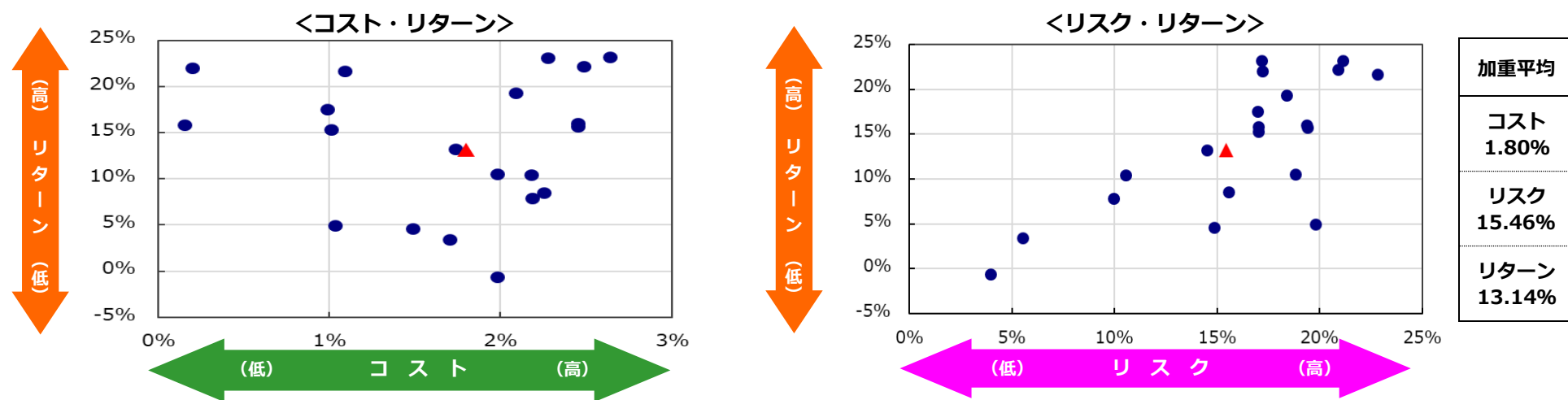
今後も、よりよい商品をご提供できるよう研鑽を重ねてまいります。

大垣共立銀行

2025 年 3 月末基準（▲は 20 銘柄の加重平均です）（OKB証券の金融商品仲介による取引を含みます）

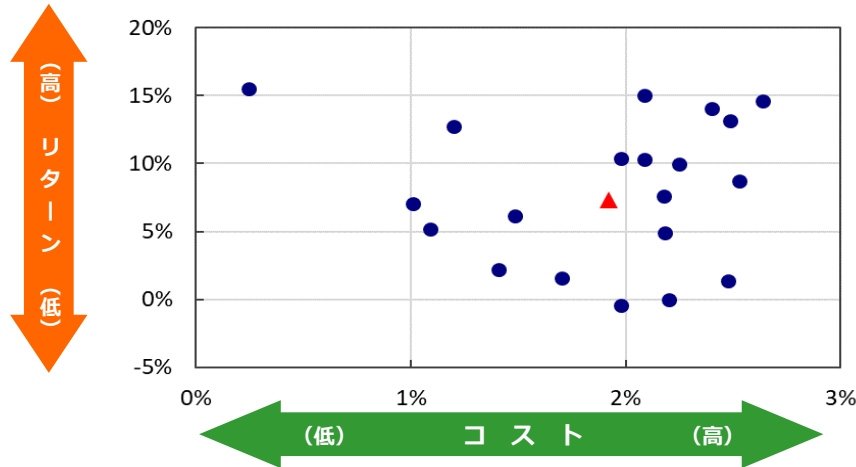


2024 年 3 月末基準（▲は 20 銘柄の加重平均です）（OKB証券の金融商品仲介による取引を含みます）

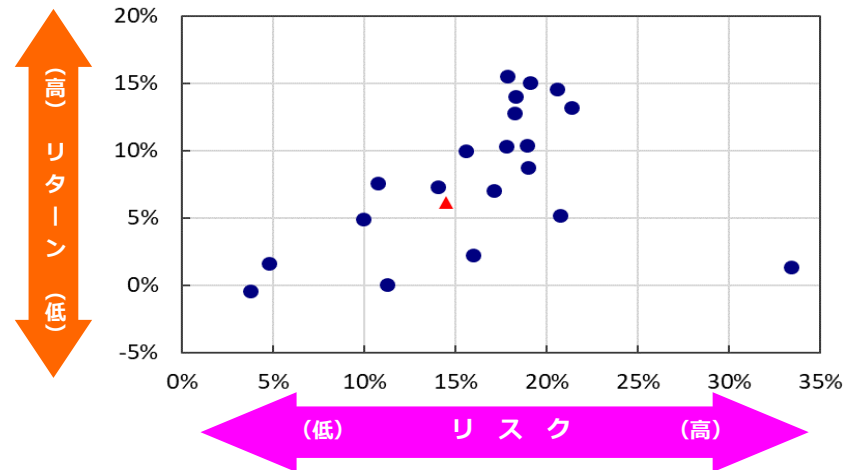


2023年3月末基準 (▲は20銘柄の加重平均です) (OKB証券の金融商品仲介による取引を含みます)

<コスト・リターン>



<リスク・リターン>



加重平均

コスト
1.93%

リスク
14.02%

リターン
7.30%

(※6) 【コストについて】

基準日時点の販売手数料率(消費税込み)の1/5と信託報酬率(同左)の合計値にて算出しています。

【リターンについて】

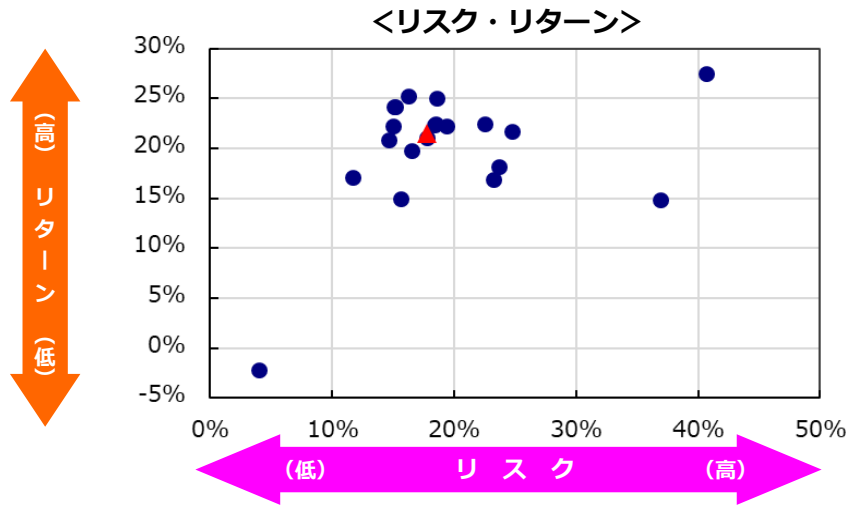
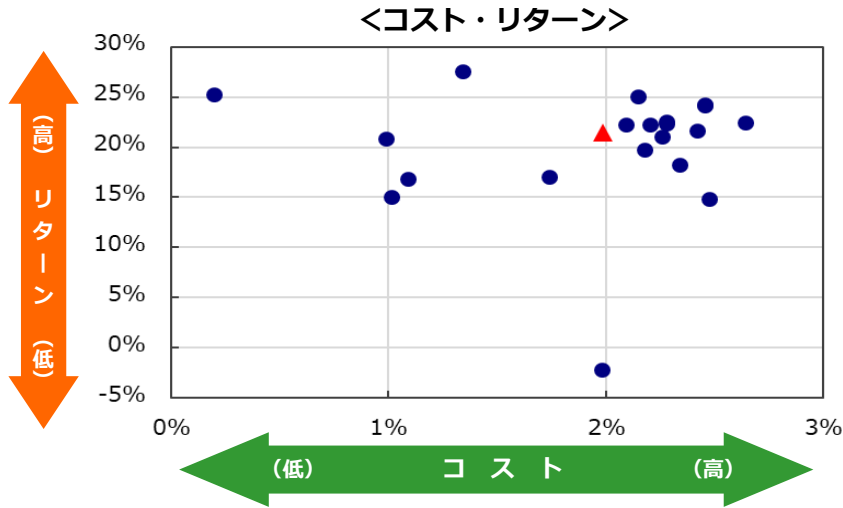
過去5年間のトータルリターン(年換算率)にて算出しています。

【リスクについて】

過去5年間の月次リターンの標準編纂(年換算率)にて算出しています。

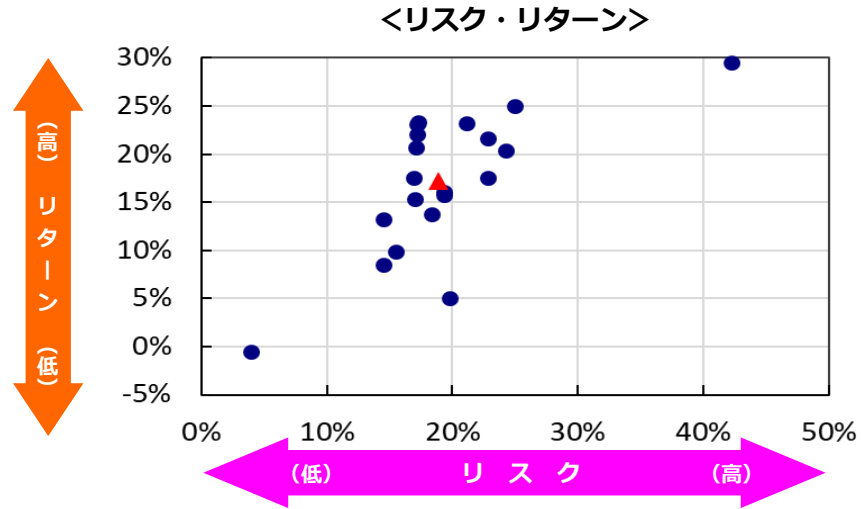
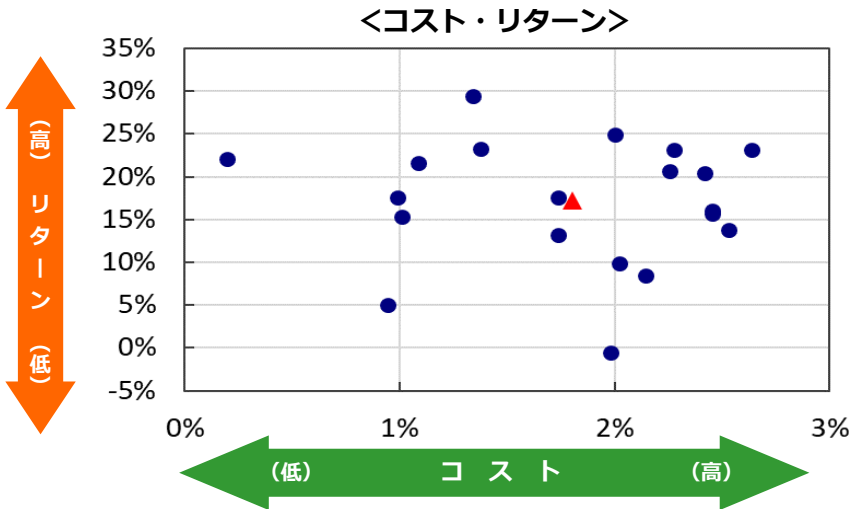
OKB証券

2025年3月末基準 (▲は20銘柄の加重平均です) (OKBによる金融商品仲介取引を含みます)



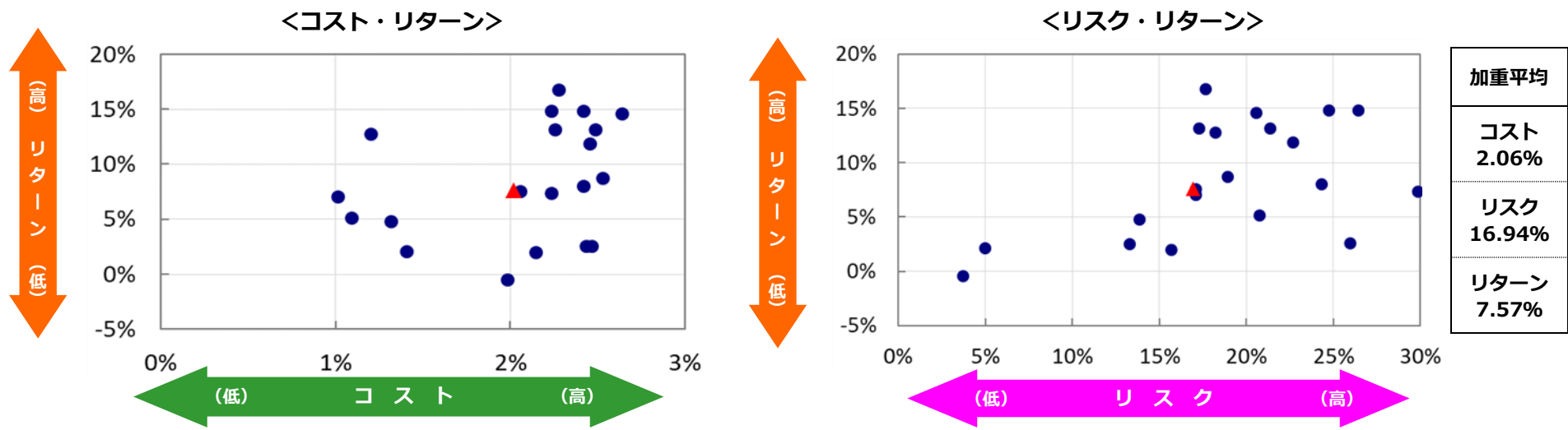
加重平均
コスト 1.99%
リスク 17.80%
リターン 21.44%

2024年3月末基準 (▲は20銘柄の加重平均です) (OKBによる金融商品仲介取引を含みます)



加重平均
コスト 1.80%
リスク 18.99%
リターン 17.17%

2023年3月末基準 (▲は20銘柄の加重平均です) (OKB証券の金融商品仲介による取引を含みます)



(※6) 【コストについて】

基準日時点の販売手数料率（消費税込み）の1/5と信託報酬率（同左）の合計値にて算出しています。

【リターンについて】

過去5年間のトータルリターン（年換算率）にて算出しています。

【リスクについて】

過去5年間の月次リターンの標準編纂（年換算率）にて算出しています。

【 投資信託預り残高上位 20 銘柄の数値（設定期間 5 年以上のファンドのみ）（共通 K P I） 】

大垣共立銀行（2025 年 3 月末基準）			
銘柄名	コスト	リスク	リターン
インベスコ世界厳選株式オープン<為替ヘッジなし>（毎月決算型）	2.45%	15.12%	24.15%
インベスコ世界厳選株式オープン<為替ヘッジなし>（年 1 回決算型）	2.45%	15.21%	24.23%
アライアンス・バーンスタイン・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	2.28%	18.36%	22.39%
i F r e e S & P 5 0 0 インデックス	0.20%	16.20%	25.29%
フィデリティ・世界割安成長株投信 B コース（為替ヘッジなし）	2.20%	14.96%	22.23%
ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	2.25%	12.99%	13.82%
フィデリティ・U S ハイ・イールド・ファンド（毎月決算型） B（為替ヘッジなし）	2.18%	9.14%	14.34%
アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 B コース（為替ヘッジなし）	2.28%	18.49%	22.52%
グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1.71%	6.37%	2.49%
n e t W I N G S テクノロジー株式ファンド B コース（為替ヘッジなし）	2.64%	22.53%	22.45%
米国株式配当貴族（年 4 回決算型）	0.99%	14.62%	20.83%
トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド	1.09%	23.26%	16.89%
インデックスファンド 2 2 5	1.01%	15.62%	15.00%
フィデリティ・U S リート・ファンド B（為替ヘッジなし）	1.98%	16.47%	16.45%
i F r e e 日経 2 2 5 インデックス	0.15%	15.65%	15.44%
ひふみワールド+	2.18%	16.47%	19.75%
フィデリティ・日本配当成長株・ファンド（分配重視型）	1.74%	11.65%	17.09%
i F r e e 外国株式インデックス（為替ヘッジなし）	0.21%	15.26%	24.20%
グローバル・ロボティクス株式ファンド（年 2 回決算型）	2.49%	19.53%	20.57%
投資のソムリエ	1.98%	4.03%	-2.16%
加重平均	1.87%	15.25%	19.71%

O K B 証券（2025 年 3 月末基準）			
銘柄名	コスト	リスク	リターン
米国株式配当貴族（年 4 回決算型）	0.99%	14.62%	20.83%
インベスコ 世界厳選株式オープン<為替ヘッジなし>（毎月決算型）	2.45%	15.12%	24.15%
インベスコ 世界厳選株式オープン<為替ヘッジなし>（年 1 回決算型）	2.45%	15.21%	24.23%
アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 B コース（為替ヘッジなし）	2.28%	18.49%	22.52%
フィデリティ・世界割安成長株投信 B コース（為替ヘッジなし）	2.20%	14.96%	22.23%
G S フューチャー・テクノロジー・リーダーズ B コース（為替ヘッジなし）	2.34%	23.67%	18.22%
アライアンス・バーンスタイン・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	2.28%	18.36%	22.39%
情報エレクトロニクスファンド	2.09%	19.39%	22.24%
n e t W I N G S テクノロジー株式ファンド B コース（為替ヘッジなし）	2.64%	22.53%	22.45%
トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド	1.09%	23.26%	16.89%
i F r e e S & P 5 0 0 インデックス	0.20%	16.20%	25.29%
サイバーセキュリティ株式オープン（為替ヘッジなし）	2.42%	24.71%	21.67%
フィデリティ・日本配当成長株・ファンド（分配重視型）	1.74%	11.65%	17.09%
野村未来トレンド発見ファンド B コース（為替ヘッジなし）	2.26%	17.79%	21.09%
ひふみワールド+	2.18%	16.47%	19.75%
米国インフラ関連株式ファンド<為替ヘッジなし>	2.15%	18.58%	25.09%
投資のソムリエ	1.98%	4.03%	-2.16%
i F r e e レバレッジ N A S D A Q 1 0 0	1.34%	40.69%	27.53%
グローバル・フィンテック株式ファンド（年 2 回決算型）	2.48%	36.92%	14.87%
インデックスファンド 2 2 5	1.01%	15.62%	15.00%
加重平均	1.99%	17.80%	21.44%

※ O K B による金融商品仲介取引を含みます

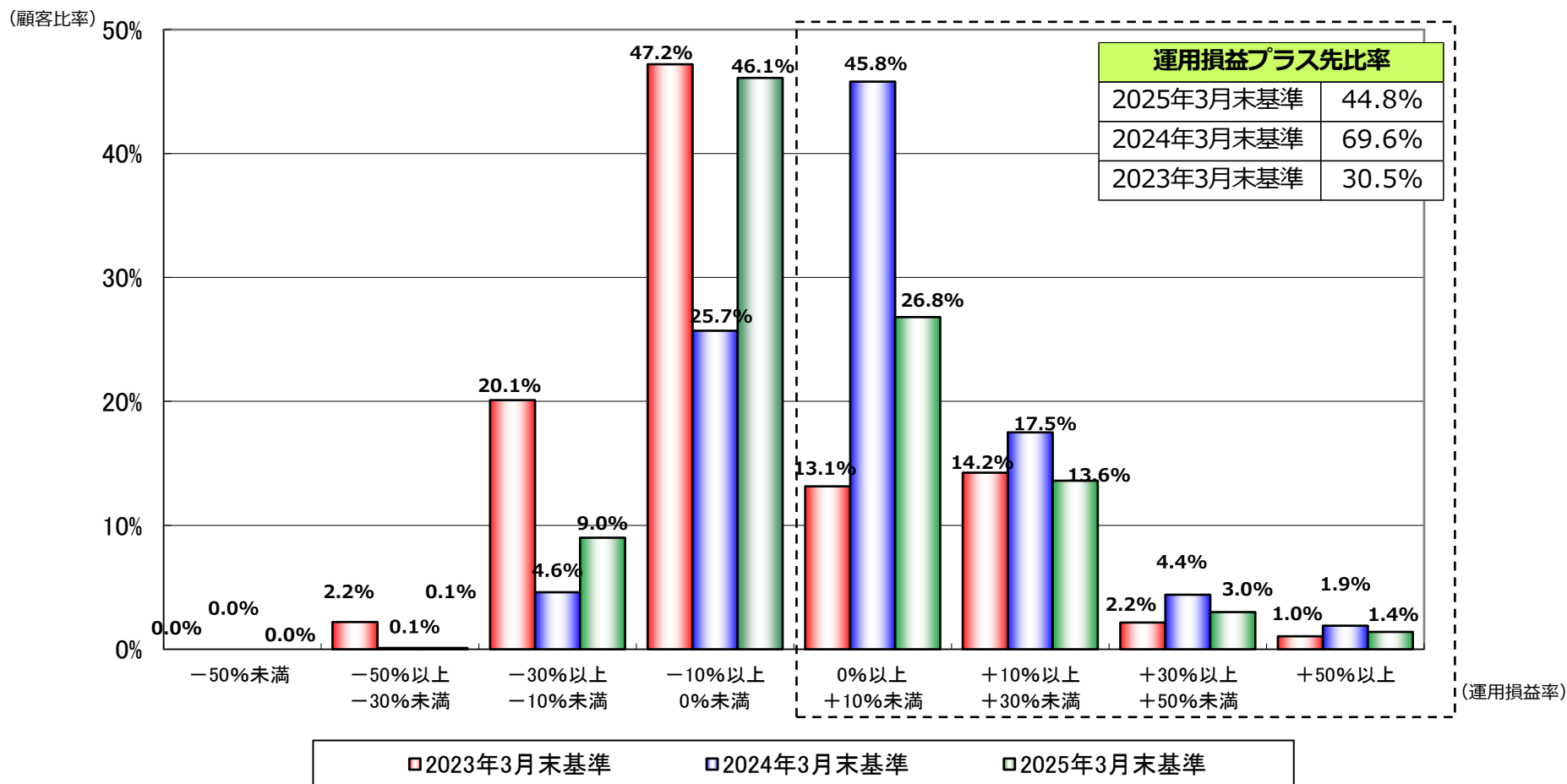
【 外貨建一時払保険運用損益別顧客比率（共通KPI） 】

2025年3月末時点で、外貨建一時払保険を保有されているお客さまの運用損益（※7）について算出したところ、プラスとなったお客さまの比率は以下の通りでした。

（※7）外貨建一時払保険運用損益：「（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（いずれも円換算）」を「契約時点の一時払保険料（円換算）」で除して算出

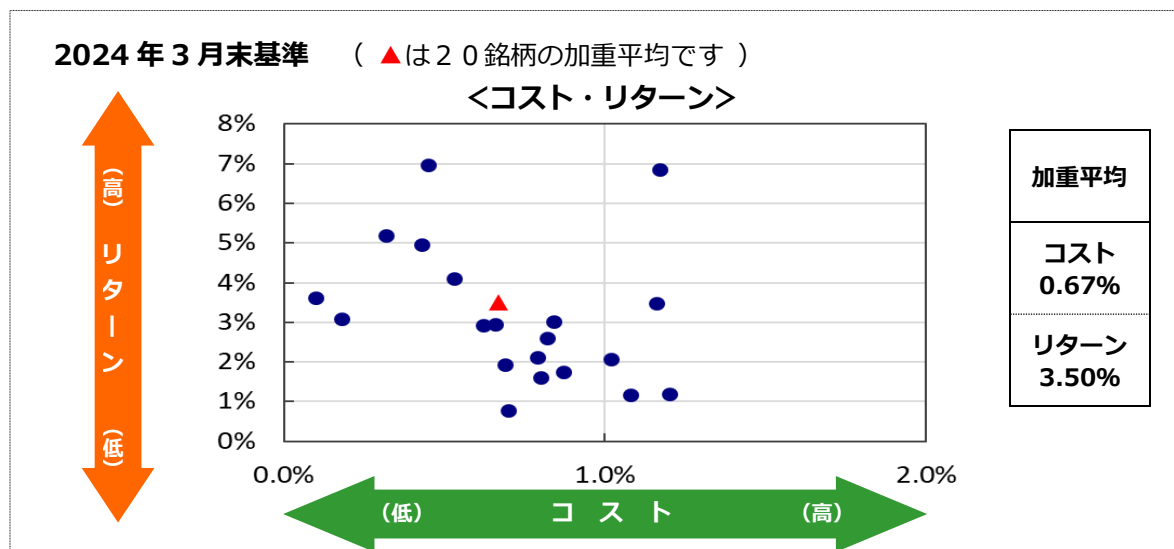
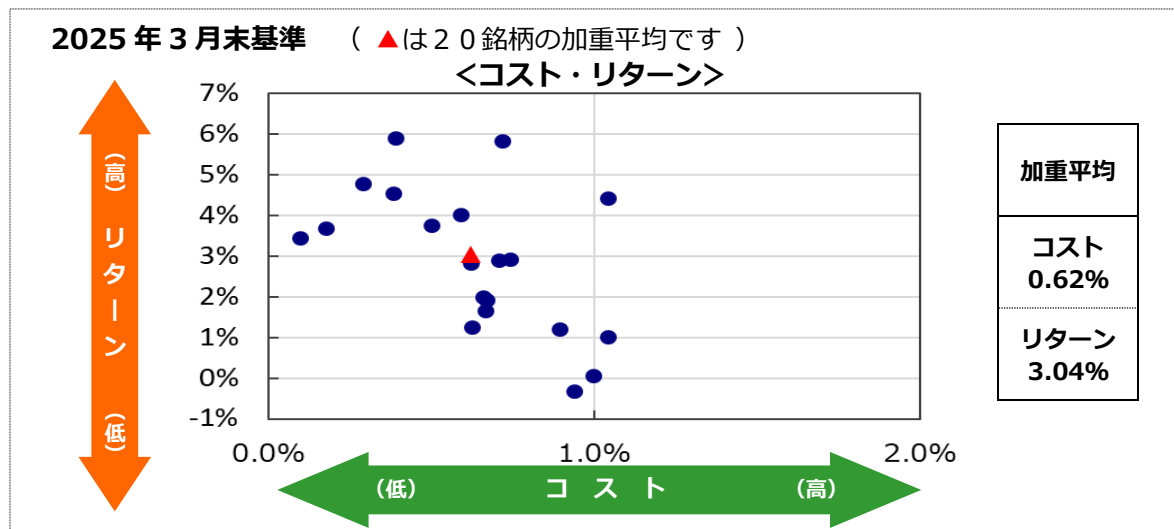
大垣共立銀行

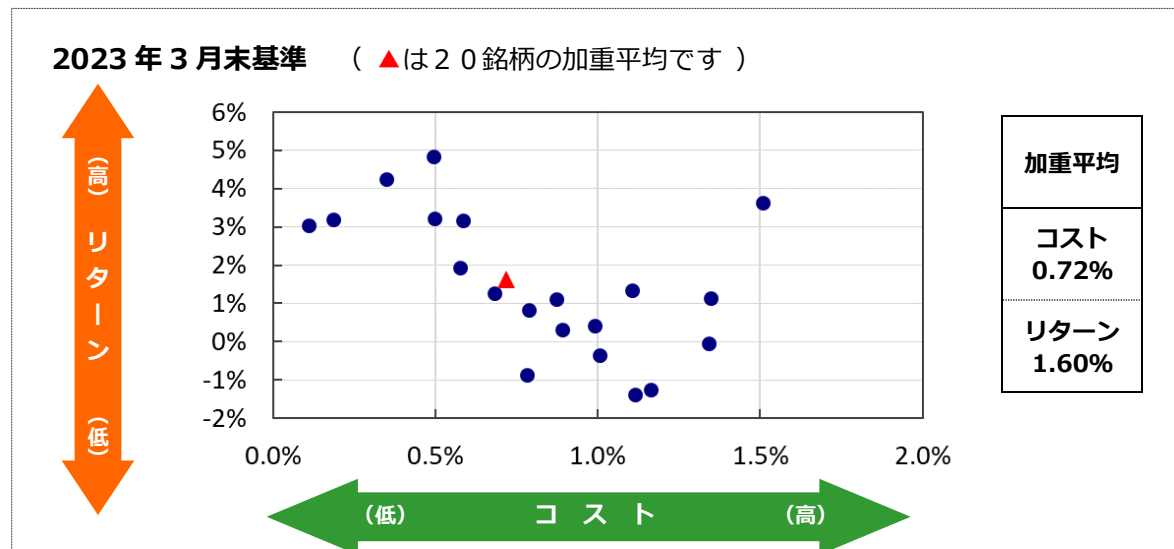
2025年3月末基準



【 外貨建一時払保険銘柄別のコスト・リターン（共通KPI） 】

2025年3月末時点で、外貨建一時払保険の保険契約開始から5年以上経過した契約について、銘柄ごとおよび各契約の契約時点の一時払保険料（円換算）による加重平均のコストとリターン（※8）の関係は以下のとおりでした。お客さまに多くご提供してきた商品が、中長期的にどのようなリターン実績となったのかを表しています。今後も、よりよい商品をご提供できるよう研鑽を重ねてまいります。





(※8) 【コストについて】

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(月単位)で除したものと年間の継続手数料率を使用することで算出し、各契約のコスト率を、各契約の契約時点の一時払保険料(円換算)で加重平均した値を使用しています。

【リターンについて】

- ・ $(\text{基準日時点の解約返戻金額} + \text{基準日時点の既支払額} - \text{契約時点の一時払保険料}) \div (\text{契約時点の一時払保険料})$ を年率に換算し、各契約のリターン率を、各契約の契約時点の一時払保険料で加重平均しています(いずれも円換算)。
- ・ 解約返戻金額について、時価評価を行うため金利変動による市場価格調整は反映されています。

【 外貨建一時払保険の残高上位 20 銘柄の数値（契約期間 5 年以上の銘柄のみ）（共通 K P I） 】

銘柄名	コスト	リターン
プレミアレシーブ（外貨建）	0.62%	2.83%
ファイブ・ステップ U S	0.38%	4.54%
やさしさ、つなぐ	0.67%	1.67%
ビーウィズユープラス	1.00%	0.07%
しあわせ、ずっと	0.67%	1.92%
M y 年金 B e s t 外貨	0.39%	5.90%
外貨建・エブリバディプラス（米ドル建）	0.72%	5.84%
三大陸	0.59%	4.02%
ビーウィズユー（U S ドル建）	0.50%	3.76%
おおきな、まごころ	0.94%	-0.32%
しあわせ、ずっと 2	1.04%	4.42%
プレミアストーリー 2	0.74%	2.92%
ファイブ・ステップ セレクト	0.29%	4.78%
外貨建・エブリバディプラス（米ドル建）（円建移行）	0.66%	1.99%
外貨建・エブリバディプラス（豪ドル建）	0.71%	2.89%
シリウスハーモニー	0.18%	3.70%
ビーウィズユー（豪ドル建）	0.62%	1.26%
シリウスデュアル	0.10%	3.45%
プレミアベスト	0.89%	1.21%
プレミアジャンプ 3 ・年金（外貨建）	1.04%	1.03%
加重平均	0.62%	3.04%