

お客様本位の業務運営への取り組み状況について

2025年7月

〈各種指標〉

●ご相談件数 4,769件

※ 2024年4月1日～2025年3月31日の件数

●契約関連

①生命保険 契約件数 4,682件

※契約日 2024年4月1日～2025年3月31日の件数

②生命保険 継続率 98.33%

※①を100として**2025年3月31日時点**で契約が継続されている件数の割合

③損害保険 契約件数 12,710件

※契約日 2024年4月1日～2025年3月31日の件数

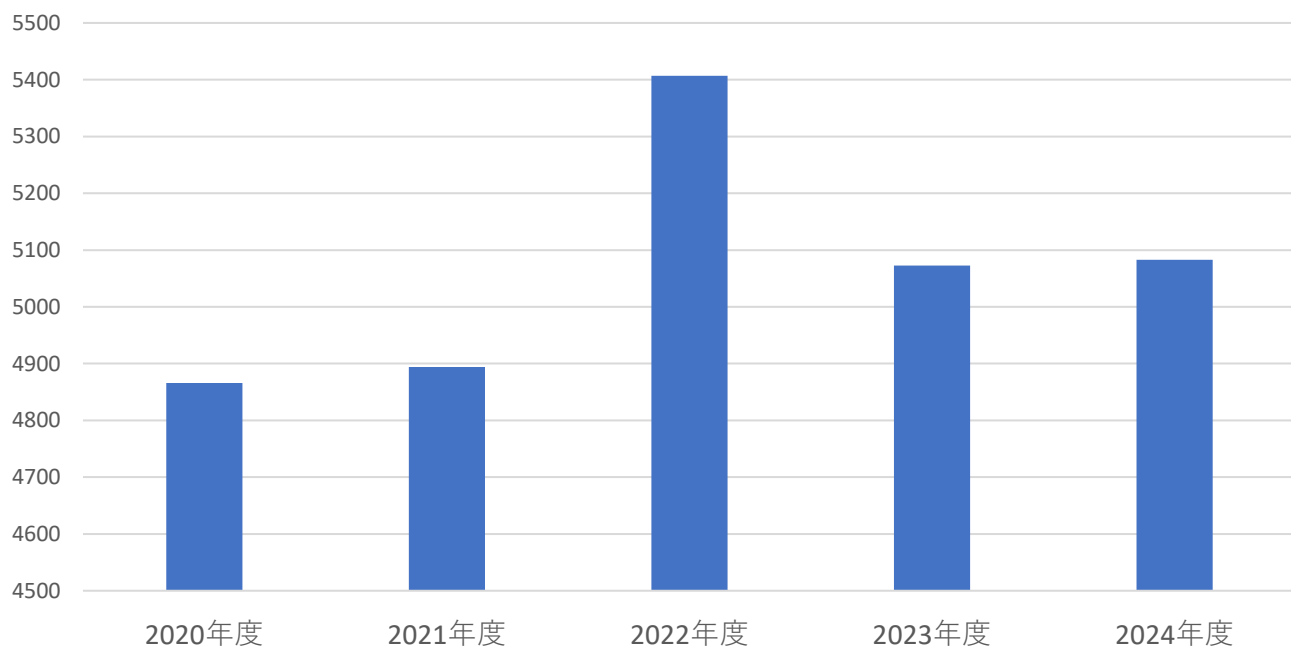
④金融商品仲介業 口座数 5,063口座

仲介する預り残高 531億円

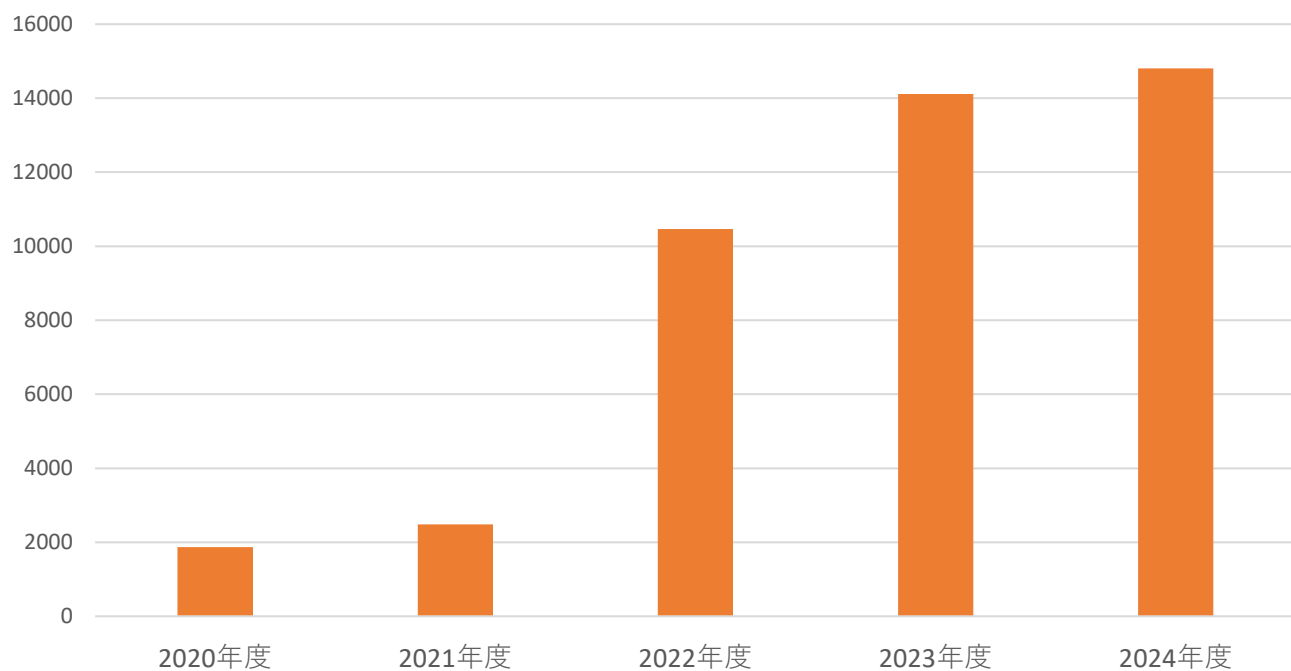
※2025年3月末時点

生損保契約件数推移

生命保険 年度別契約件数推移

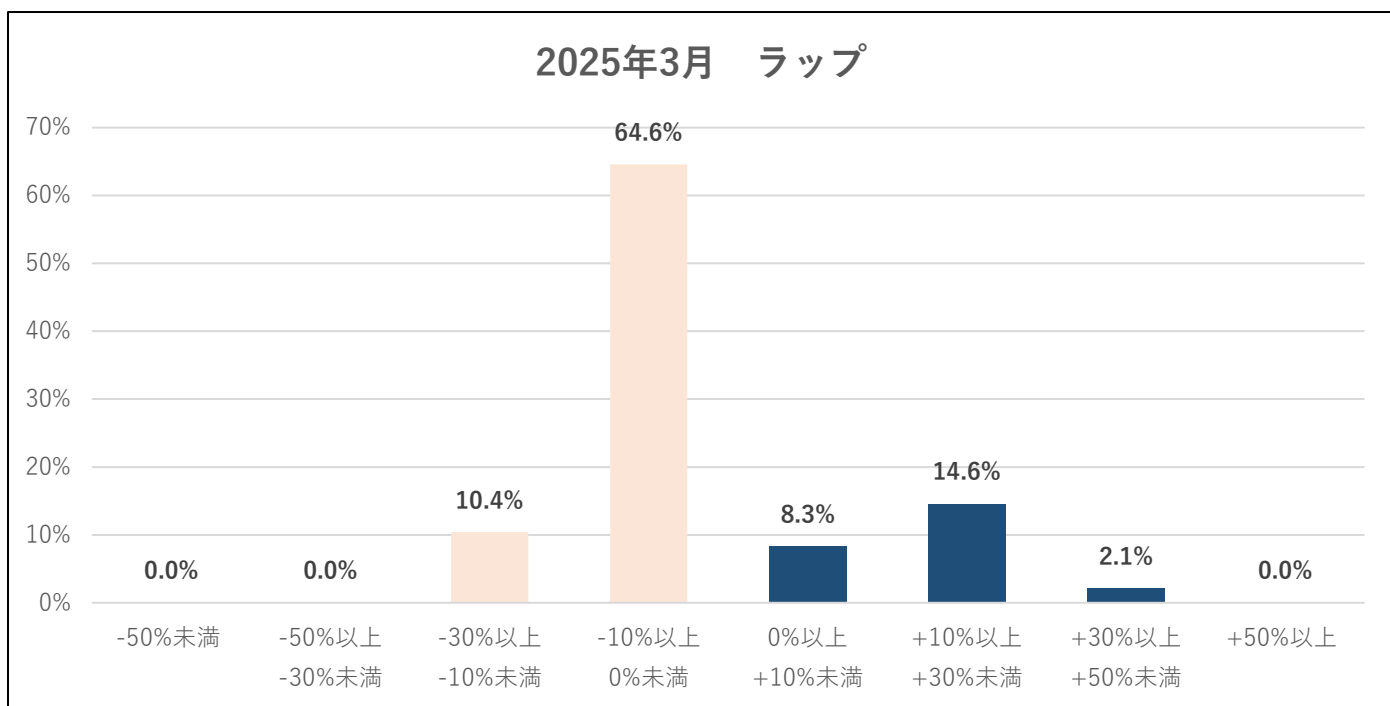
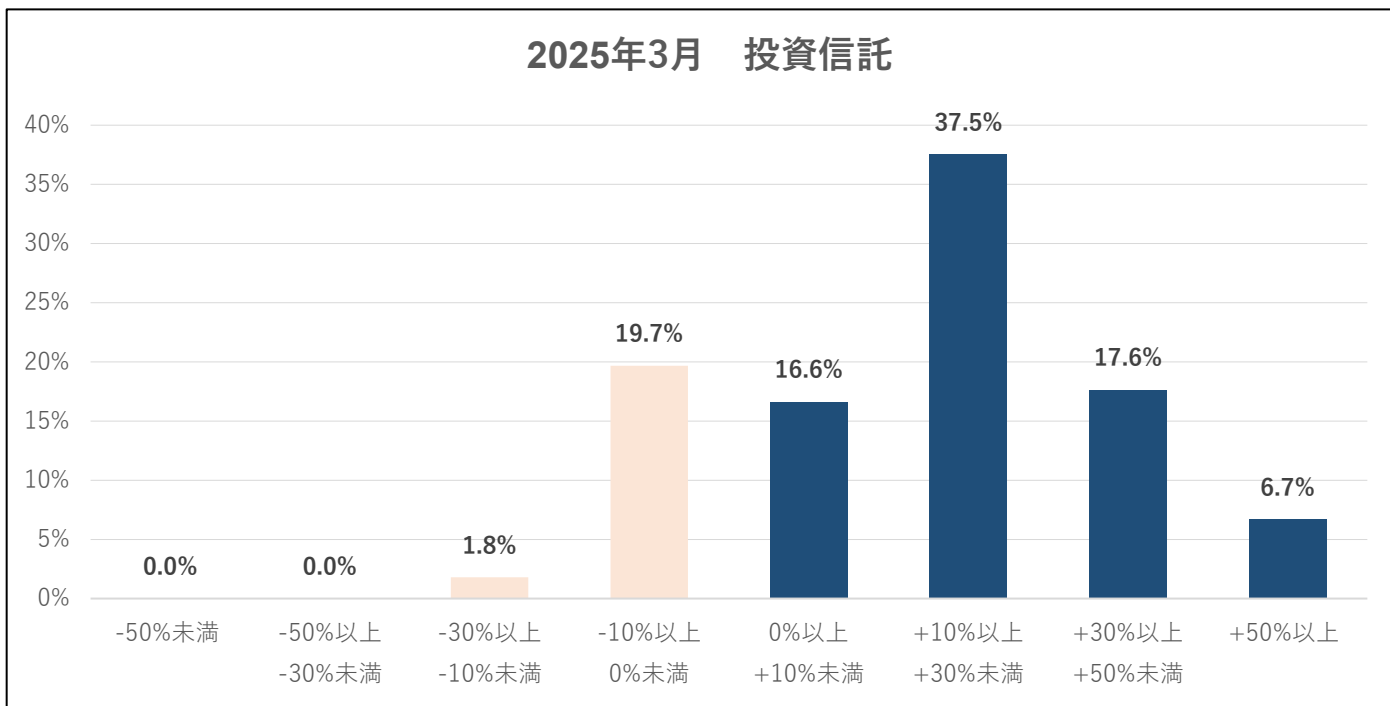


損害保険 年度別契約件数推移



〈投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI〉

【当社が仲介する運用損益別顧客比率】

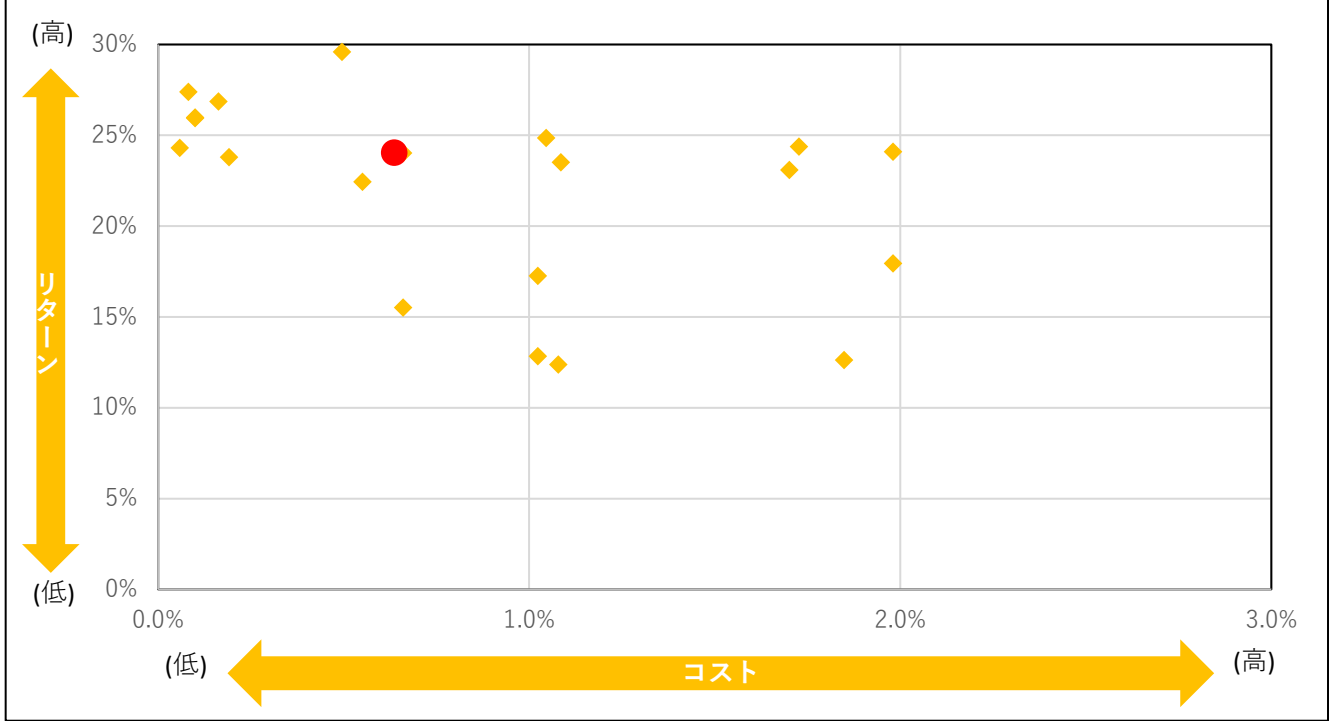


【当社が仲介する投資信託預かり上位20銘柄】

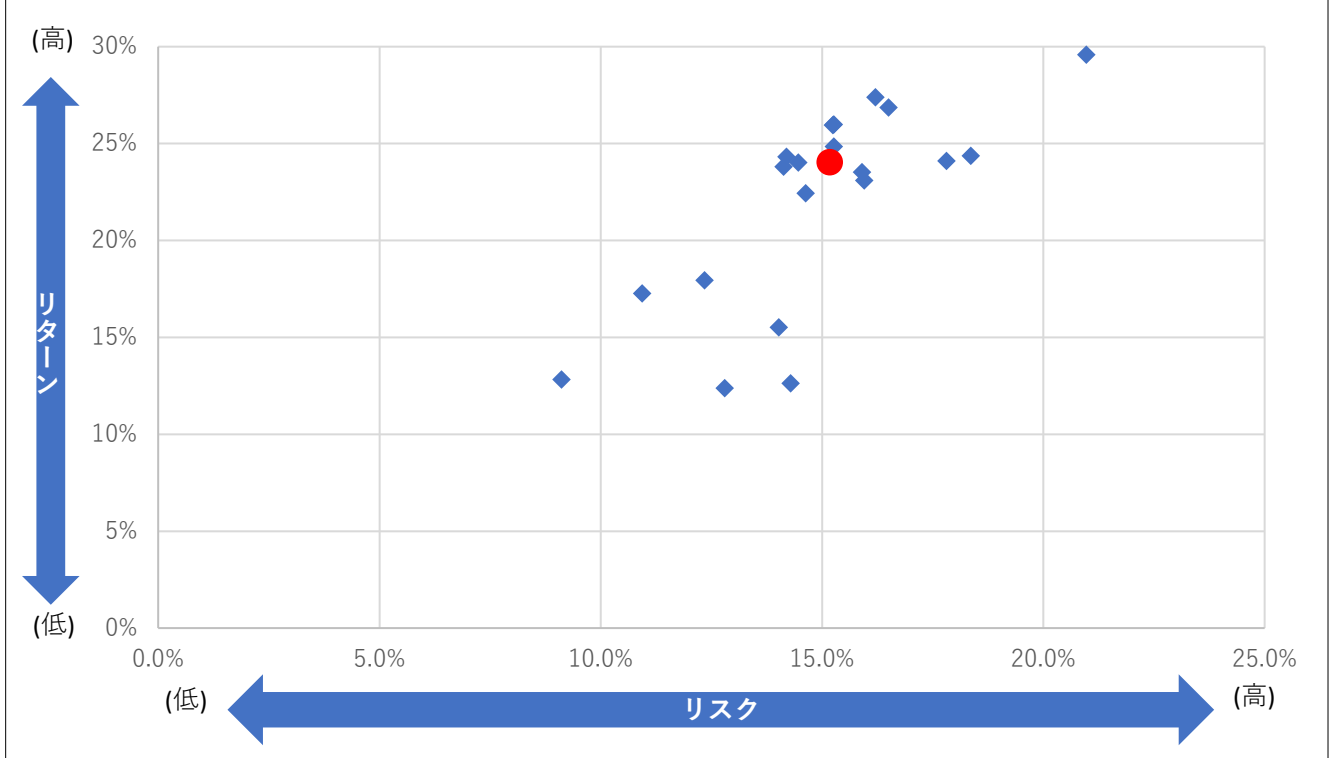
銘柄名
eMAXISSlim米国株式（S & P 5 0 0）
キャピタル世界株式ファンド
楽天グローバル・バランス（積極型）
eMAXISSlim全世界株式（オール・カントリー）
ステート・ストリート外国株式インデックス・オープン
楽天・全世界株式インデックス・ファンド
モルガン・スタンレーグローバル・プレミアム株式オープン（為替ヘッジなし）
<購入・換金手数料なし>ニッセイ外国株式インデックスファンド
楽天・全米株式インデックス・ファンド
ハリスグローバルバリュー株ファンド（年1回決算型）
eMAXISSlim先進国株式インデックス
iFreeNEXTNASDAQ100インデックス
野村インデックスファンド・米国株式配当貴族
SBI中小型割安成長株ファンドジェイリバイブ（年2回決算型）
eMAXIS 全世界株式インデックス
SMT 新興国株式インデックス・オープン
ひふみプラス
楽天グローバル・バランス（成長型）
キャピタル世界株式ファンド（DC年金つみたて専用）
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

【コストリターン・リスクリターン】

2025年 コスト・リターン



2025年 リスク・リターン



〈利益相反の適切な管理に関する取り組み〉

弊社はお客様との利益相反とならないように、お客様と弊社の「利害の一致」を目指しています。

金融商品仲介業部門では、コミッション型（販売手数料型）ではなくフィー型（資産残高連動型）の手数料体系を中心とすることで「お客様の資産の増加」を共通目的として、共に資産運用に取り組んでおります。

※楽天証券 管理口座コース（資産残高連動型の手数料）

〈手数料の明確化に関する取り組み〉

金融商品の重要事項説明書、目論見書、契約締結前交付書面、その他販売用資料等を使用して、お客様にご負担いただく手数料をかつ分かりやすく情報提供しております。

〈従業員に対する適切な動機付けの枠組み等に関する取り組み〉

お客様の意向に対する提案状況の確認、お客様との取引状況のモニタリングを常に行い、共有すべき事項につきましては社内の研修にて情報を共有するよう徹底しております。

金融商品仲介業部門では、長期投資こそがお客様の運用利益を作り出す源泉であると考えており、不当な売買をしない・させないように預り残高連動型の報酬体系を採用しています。これにより「お客様の資産残高の拡大」という共通目的をお客様と当社従業員が持つことができると考えております。

〈研修実施状況〉

ふさわしいサービスの提供・分かりやすい情報提供を行う観点から社内研修・保険会社による商品研修を実施しております。

●社内研修 実施件数 4回
(全国営業会議、支店長・副支店長会議、アシスタント会議)

●生命保険会社商品研修 実施件数 15回

●損害保険会社商品研修 実施件数 8回

※ 2024年4月1日～2025年3月31日の研修回数

適切な利益相反管理を行う観点から社内および保険会社によるコンプライアンス研修を実施しております。

●社内コンプライアンス研修 実施件数 27回
(内訳)

- ・コンプライアンス研修 12回
- ・月次点検および解説 12回
- ・お客様の声:共有・事例検証 3回

●保険会社によるコンプライアンス研修 実施件数 30回
(内訳)

- ・生命保険 12回(内、特定保険契約研修 5回)
- ・損害保険 18回

※ 2024年4月1日～2025年3月31日の研修回数

〈ふさわしいサービスの提供に関する取り組み〉

【生損保乗合代理店事業】

●現状分析

現在ご加入の保険の内容を確認した上で、将来発生するライフイベント(教育・住宅購入など)や、老後資金などについて、お客様のご希望などを詳しくお伺いしております。

●必要保障額の算出

現状分析に基づいて、お客様に必要な保障の額や期間の算出をします。算出された必要保障額に対して、現在ご加入の保険が過不足なく対応しているか確認しております。

【金融商品仲介業】

お客様の資産の状況、取引経験、知識及びお取引の目的を踏まえた上でお客様にふさわしいサービス・金融商品の提供をしております。

一般的な資産形成において複雑な金融商品は原則不要と弊社は考えているためインデックスファンド等のシンプルな商品を中心にご提案しております。また、複雑かつリスクの高い仕組債等の販売は行いません。

お客様に推奨・販売する商品についてはシンプルで誰もが理解しやすいものを中心に選定するようにしております。

※2024年4月～2025年3月販売実績

投資信託販売に占めるインデックスファンドの割合 71.2%

仕組債販売件数 0件

〈わかりやすい情報提供に関する取り組み〉

【生損保乗合代理店事業】

現在ご加入の保険が必要保障額を
満たしているケース



同等の保障内容で保険料や保障内容に
メリットが出る変更ができるかを検討します。

現在ご加入の保険が必要保障額を
満たしていないケース



必要保障額を満たすプランをご提示します。
パンフレット・設計書・重要事項説明書・約款
等を用い弊社がお客様に金融商品を説明・
推奨する際には分かりやすい情報を分かり
やすい言葉を用いて提供いたします。

【金融商品仲介業】

資産運用の一般化が進む一方で、金融商品は複雑化の傾向にあります。

弊社がお客様に金融商品を説明・推奨する際には、以下のような重要な情報については分かりやすい言葉を用いて提供しております。

主な重要な情報

- ・金融商品の構造、仕組み
- ・リターンが出る場合の条件
- ・損失(リスク)が発生する場合の条件
- ・ご負担いただく手数料
- ・当該商品を推奨する理由