

2016年8月23日

各位

株式会社りそなホールディングス
株式会社りそな銀行
株式会社埼玉りそな銀行
株式会社近畿大阪銀行
りそなアセットマネジメント株式会社

お客様の資産形成サポートの更なる強化に向けた取組みの状況について
～保険販売にかかる代理店手数料の明示等～

りそなホールディングス（社長 東 和浩）ならびにグループのりそな銀行（社長 東 和浩）、埼玉りそな銀行（社長 池田 一義）、近畿大阪銀行（社長 中前 公志）、りそなアセットマネジメント（社長 西山 明宏）は、個人のお客様の資産形成サポートの一環としてフィデューシャリー・デューティーの実践に向けた取組みを強化しています。

この取組みの一環として、2016年10月より、生命保険商品の募集において各社が保険会社より収受する代理店手数料情報をお客さまに提供することで、コストの透明性を高める取組みをスタートします。

（今回の取組み）

1. 保険代理店手数料のお客さまへの明示

りそなグループで取扱っている保険商品のうち特定保険契約（※）に関し、保険会社より受け取る代理店手数料について、保険会社の同意を前提にお客さまへの保険商品のご説明に使用する商品概要書等を用いて情報提供します。

※特定保険契約とは金融商品取引法の行為規制の一部が準用される、市場リスクを有する生命保険商品のことであり、変額保険、外貨建て保険及び市場価格調整機能を有する保険です。

2. 保険代理店手数料の分割收受スキームの導入

お客さまの中長期的な資産形成サポートに向けた取組みをより強化するため、代理店手数料の收受体系を見直しします。具体的には、これまで契約時一括で収受していた代理店手数料体系（※）を、募集時とアフターフォローのそれぞれのサービスに応じ分割して収受する体系へと見直しします。

※対象の商品は一時払い保険の一部となります。

りそなグループでは、グループの年金運用分野で培った国内トップクラスの運用力を活かしたファンドラップ商品の導入や、投資信託商品の販売手数料設定に係る社内基準の見直しなど、真にお客さまのためとなる質の高い金融サービスの提供の実現に向けた取組みを引き続き行ってまいります。

（ご参考）これまでのフィデューシャリー・デューティーの実践に向けた取組み

| 項目 | 取組み内容 |
|-------------|---|
| 行動基準 | 「フィデューシャリー・デューティー・アクション」の制定と浸透 |
| 社外有識者の活用 | 「資産運用アドバイザー・コミッティ」の設置・運営 |
| 提案スタイル | ライフプランシミュレーションに基づく資産運用相談スタイルの展開 |
| 商品選定・管理 | オープンアーキテクチャ戦略の堅持 |
| | 中長期分散投資の実現に向けた投資信託ファンドラインナップの整備 |
| 業績評価 | 手数料収益からストック（預り資産）を重視した業績評価体系への変更 |
| 営業店モニタリング | コンプライアンス強化に向けたモニタリング態勢の整備 |
| 資産運用の高度化 | 5P（Philosophy, Process, People, Portfolio, Performance）に即した資産運用の高度化 |
| 運用プロダクト組成 | お客さまの中長期的な資産形成に資する運用プロダクトの組成 |
| スチュワードシップ活動 | 日本版スチュワードシップコードに基づいた責任投資の実践 |
| アドバイザー業務 | 年金運用で培った運用サービスの提供 |

以上