

ご自身の資金運用に関するアンケート

Q1. こちらの内容にご同意いただき、本アンケートにご参加いただけますか。
該当するものをお選びください。（○はひとつ）

1. 同意する
2. 同意しない

ご自身の金融資産・負債について、お伺いします。

Q2. あなたの世帯の、金融資産額はどれくらいでしょうか。あてはまるものをお選びください。（○はひとつ）
※正確な額が分からない場合は、おおよその金額で結構です。

- | | | |
|-----------------------|-----------------------|----------------|
| 1. 300 万円未満 | 5. 2, 000～3, 000 万円未満 | 9. 2 億円～5 億円未満 |
| 2. 300～500 万円未満 | 6. 3, 000～5, 000 万円未満 | 10. 5 億円以上 |
| 3. 500～1, 000 万円未満 | 7. 5, 000 万～1 億円未満 | 11. 所有していない |
| 4. 1, 000～2, 000 万円未満 | 8. 1 億円～2 億円未満 | |

Q3. 下記の金融商品の中で、購入経験があるものとして、あてはまるものを全てお選びください。（○はいくつでも）

- | | |
|--|----------------------|
| 1. 円預金(除く 仕組預金) | 8. 仕組債・外貨建て債券 |
| 2. 外貨預金(除く 仕組預金) | 9. 株式(除く 自社株式、従業員持株) |
| 3. 仕組預金 | 10. 従業員持株 |
| 4. 投資信託 | 11. 自社株式 |
| 5. 貯蓄性保険(終身保険や個人年金保険、養老保険など
貯蓄性を重視した保険) | 12. その他() |
| 6. 公共債(国債、地方債等) | 13. あてはまるものはない |
| 7. 円建て社債 | |

Q4. 現在契約中のローンがありますか。あてはまるものを全てお選びください。（○はいくつでも）

- | |
|----------------------|
| 1. 住宅関連ローン |
| 2. カードローン |
| 3. 目的ローン(自動車・教育・その他) |
| 4. あてはまるものはない |

ご自身の金融知識について、お伺いします。

Q5. 金利が上昇すると、(固定金利の)債券の価格はどうなると思いますか。(○はひとつ)

- | | |
|----------|-----------------------|
| 1. 上がる | 4. 債券価格と金利の間には何の関係もない |
| 2. 下がる | 5. わからない |
| 3. 変化しない | |

Q6. 預金の金利が年に1%で、インフレ率が年に2%だとします。

1年後、あなたがその口座のお金で、今日よりもどれくらい物を買うことができると思いますか。(○はひとつ)

- | | |
|--------------------|----------------------|
| 1. 今日買うよりも多く物が買える | 3. 今日買うよりも少ない物しか買えない |
| 2. 今日買うのと同じだけ物が買える | 4. わからない |

Q7. 一つの企業の株式を購入する場合と、複数の企業の株式に投資する投資信託を購入する場合では、一般的に、どちらが損益の振れ幅が小さいと思いますか。(○はひとつ)

- | | |
|-----------------------------|--------------|
| 1. 一つの企業の株式を購入する場合 | 3. どちらともいえない |
| 2. 複数の企業の株式に投資する投資信託を購入する場合 | 4. わからない |

**ここからは、資金運用にあたって、
提案や勧誘、アドバイスなどを受けた金融機関についてお伺いします。**

Q8. あなたが、資金運用(リスク性金融商品の購入等)にあたって、提案や勧誘、アドバイスなどを受けた主な金融機関を1つお選びください。(○はひとつ)

※本アンケートでは、リスク性金融商品は、外貨預金、仕組預金、投資信託、貯蓄性保険(終身保険や個人年金保険、養老保険など貯蓄性を重視した保険)、仕組債・外貨建て債券、株式(含む 自社株式、従業員持株)を指します。
※メインでご利用されている金融機関と異なる金融機関でも結構です。

- | | | |
|------------------|-----------------|--------------------------------|
| 1. みずほ銀行 | 10. 新生銀行 | 19. その他の証券会社(対面) |
| 2. 三井住友銀行 | 11. 地方銀行・第二地方銀行 | 20. 証券会社(ネット) |
| 3. 三菱UFJ銀行 | 12. ネット銀行 | 21. 独立系金融アドバイザー(IFA) |
| 4. りそな銀行/埼玉りそな銀行 | 13. 外資系銀行 | 22. 生命保険会社 |
| 5. ゆうちょ銀行/郵便局 | 14. 労働金庫 | 23. その他 () |
| 6. みずほ信託銀行 | 15. 信用金庫・組合 | 24. 提案や勧誘、アドバイスなどを
受けたことがない |
| 7. 三井住友信託銀行 | 16. JAバンク | 25. 覚えていない／わからない |
| 8. 三菱UFJ信託銀行 | 17. 野村證券 | |
| 9. あおぞら銀行 | 18. 大和証券 | |

>Q8 で選択肢 11 に○をつけた方 → 3 ページ Q9 にお進みください

>Q8 で選択肢 1～10、12～23 に○をつけた方 → 3 ページ Q10 にお進みください

>Q8 で選択肢 24～25 に○をつけた方 → 5 ページ Q17 にお進みください

資金運用にあたり地方銀行・第二地方銀行から提案等を受けた方(Q8 で選択肢 11 に○をつけた方)にお聞きします。

Q9. あなたが、資金運用(リスク性金融商品の購入等)にあたって、提案や勧誘、アドバイスなどを受けた

【別紙】顧客本位の業務運営（FD）にふさわしい金融商品販売のあり方
 地方銀行・第二地方銀行名として、あてはまるものを1つお選びください。（○はひとつ）
 ※メインでご利用されている金融機関と異なる金融機関でも結構です。

■地方銀行

- 1.北海道銀行
- 2.青森銀行
- 3.みちのく銀行
- 4.岩手銀行
- 5.東北銀行
- 6.七十七銀行
- 7.秋田銀行
- 8.北都銀行
- 9.荘内銀行
- 10.山形銀行
- 11.東邦銀行
- 12.常陽銀行
- 13.筑波銀行
- 14.足利銀行
- 15.群馬銀行
- 16.武蔵野銀行
- 17.千葉銀行
- 18.千葉興業銀行
- 19.きらぼし銀行
- 20.横浜銀行
- 21.第四銀行
- 22.北越銀行
- 23.山梨中央銀行
- 24.八十二銀行
- 25.大垣共立銀行
- 26.十六銀行
- 27.静岡銀行
- 28.スルガ銀行
- 29.清水銀行
- 30.百五銀行
- 31.三重銀行
- 32.北陸銀行
- 33.富山銀行
- 34.北國銀行
- 35.福井銀行
- 36.滋賀銀行
- 37.京都銀行
- 38.近畿大阪銀行
- 39.池田泉州銀行
- 40.但馬銀行
- 41.南都銀行
- 42.紀陽銀行
- 43.鳥取銀行
- 44.山陰合同銀行

■第二地方銀行

- 45.中国銀行
- 46.広島銀行
- 47.山口銀行
- 48.阿波銀行
- 49.百十四銀行
- 50.伊予銀行
- 51.四国銀行
- 52.福岡銀行
- 53.筑邦銀行
- 54.西日本シティ銀行
- 55.北九州銀行
- 56.佐賀銀行
- 57.十八銀行
- 58.親和銀行
- 59.肥後銀行
- 60.大分銀行
- 61.宮崎銀行
- 62.鹿児島銀行
- 63.琉球銀行
- 64.沖縄銀行
- 65.北洋銀行
- 66.北日本銀行
- 67.仙台銀行
- 68.きらやか銀行
- 69.福島銀行
- 70.大東銀行
- 71.栃木銀行
- 72.東和銀行
- 73.京葉銀行
- 74.東日本銀行
- 75.東京スター銀行
- 76.神奈川銀行
- 77.大光銀行
- 78.長野銀行
- 79.静岡中央銀行
- 80.愛知銀行
- 81.名古屋銀行
- 82.中京銀行
- 83.第三銀行
- 84.富山第一銀行
- 85.福邦銀行
- 86.関西アーバン銀行
- 87.大正銀行
- 88.みなと銀行
- 89.島根銀行
- 90.トマト銀行
- 91.もみじ銀行
- 92.西京銀行
- 93.徳島銀行
- 94.香川銀行
- 95.愛媛銀行
- 96.高知銀行
- 97.福岡中央銀行
- 98.佐賀共栄銀行
- 99.長崎銀行
- 100.熊本銀行
- 101.豊和銀行
- 102.宮崎太陽銀行
- 103.南日本銀行
- 104.沖縄海邦銀行

資金運用にあたり金融機関から提案等を受けた方(Q8 選択肢 1～23 に○をつけた方)にお聞きます。

Q10. あなたが、資金運用(リスク性金融商品の購入等)にあたって、【Q8,Q9 で回答された金融機関】から直近で提案や勧誘、アドバイスを受けた時期はいつでしたか。
 あてはまるものを1つお選びください。（○はひとつ）

1. 1年以内
2. 1年より前～3年以内
3. 3年より前～5年以内
4. 5年より前

資金運用にあたり金融機関から提案等を受けた方(Q8 選択肢 1～23 に○をつけた方)にお聞きます。

Q11. あなたは、資金運用(リスク性金融商品の購入等)にあたって、【Q8,Q9 で回答された金融機関】から直近で受けた提案や勧誘、アドバイスなどに基づいて、リスク性金融商品を購入しましたか。
 あてはまるものを1つお選びください。（○はひとつ）

■購入した

1. 提案の内容について理解した上で、提案どおりに購入した
2. 提案の内容について理解できなかったが、提案どおりに購入した
3. 提案どおりではなかったが、購入した

■購入していない

4. 購入しなかった
5. 覚えていない/わからない

金融機関の提案等に基づいて、リスク性金融商品を購入しなかった方(Q11で選択肢4に○をつけた方)にお聞きします。

Q12. あなたが、資金運用(リスク性金融商品の購入等)にあたって、【Q8,Q9で回答された金融機関】から直近で受けた提案や勧誘、アドバイスなどに基づいて、リスク性金融商品を購入しなかった理由として、あてはまるものを全てお選びください。(○はいくつでも)

- | | |
|-----------------------|----------------------------------|
| 1. 投資自体の必要性を感じられなかった | 6. 専門用語が多いなど、窓口・販売担当者の説明がわからなかった |
| 2. ニーズに沿った商品の提案がなかった | 7. 元々購入するつもりはなかった |
| 3. 商品の内容が理解できなかった | 8. その他() |
| 4. 手数料がどの程度なのかわからなかった | 9. 特に理由はない |
| 5. リスクがどの程度なのかわからなかった | |

資金運用にあたり金融機関から提案等を受けた方(Q8 選択肢1～23に○をつけた方)にお聞きします。

Q13. 資金運用(リスク性金融商品の購入等)にあたって、【Q8,Q9で回答された金融機関】の窓口・販売担当者は、顧客ニーズや投資について、あなたの考えを十分に聞いてくれましたか。
あてはまるものを1つお選びください。(○はひとつ)

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1. よく聞いてくれた | 4. 全く聞いてくれなかった |
| 2. ある程度聞いてくれた | 5. 覚えていない／わからない |
| 3. あまり聞いてくれなかった | |

資金運用にあたり金融機関から提案等を受けた方(Q8 選択肢1～23に○をつけた方)にお聞きします。

Q14. 資金運用(リスク性金融商品の購入等)にあたって、【Q8,Q9で回答された金融機関】の窓口・販売担当者は、顧客ニーズに合った金融商品を提案していると、あなたは感じましたか。
あてはまるものを1つお選びください。(○はひとつ)

- | | |
|-------------|-----------------|
| 1. 十分している | 4. 全くしていない |
| 2. ある程度している | 5. 覚えていない／わからない |
| 3. あまりしていない | |

資金運用にあたり金融機関から提案等を受けた方(Q8 選択肢1～23に○をつけた方)にお聞きします。

Q15. あなたは、【Q8,Q9で回答された金融機関】の窓口・販売担当者から資産構成の提案を受けましたか。
また、提案を受けた場合には、提案に基づいて、リスク性金融商品を購入しましたか。
あてはまるものを1つお選びください。(○はひとつ)

※資産構成とは、あなたが資金運用にあたって購入・保有するリスク性金融商品の組み合わせのことを指します。

■窓口・販売担当者から資産構成の提案を受けた

- | |
|----------------------------------|
| 1. 提案の内容について理解した上で、提案に沿って購入した |
| 2. 提案の内容について理解できなかったが、提案に沿って購入した |
| 3. 提案には沿わなかったが、購入した |
| 4. 提案を受けたが、購入していない |

■窓口・販売担当者から資産構成の提案を受けていない

- | |
|-----------------|
| 5. 提案を受けていない |
| 6. 覚えていない／わからない |

資金運用にあたり金融機関から提案等を受けた方(Q8 選択肢 1～23 に○をつけた方)にお聞きします。

Q16. 【Q8,Q9 で回答された金融機関】の窓口・販売担当者は、同じような運用対象・運用方法のリスク性金融商品がある場合、どのような商品を優先して提案していると、あなたは感じますか。
最もあてはまるものを1つお選びください。(○はひとつ)

1. 多くの顧客によく売れている売れ筋商品
2. 過去のリターン(収益率)が良い商品
3. 同一金融グループ傘下の系列運用会社が管理している商品
4. 手数料率が低い商品
5. 手数料率が高い商品
6. あなたのニーズに一番合った商品
7. その他 ()
8. わからない

ここからは、リスク性金融商品を選ぶ場面について、お伺いします。

Q17. あなたは、金融機関のホームページ等の情報を見て、自分に合ったリスク性金融商品を自分の判断だけで選ぶことができると思いますか。できると思う方は、「選択肢 1.金融機関のホームページ等の情報だけを参考に、自分で選ぶ」をお選びください。自分の判断だけで選べないと思う方は、どのような行動を取るか、選択肢 2～7 の中で、最もあてはまるものをお選びください。（〇はひとつ）

＜自分で判断できると思う方＞

1. 金融機関のホームページ等の情報だけを参考に、自分で選ぶ

＜自分の判断だけでは選べないと思う方＞※選択肢1に○をつけなかった方

2. 金融機関の担当者に相談し、意見を参考にしながらほぼ自分で選ぶ
3. 金融機関の担当者に相談し、ほぼお任せする
4. 投資に詳しい友人・知人ほかに相談し、意見を参考にしながらほぼ自分で選ぶ
5. 投資に詳しい友人・知人ほかに相談し、ほぼお任せする
6. TV、雑誌、金融機関のものではないインターネットの情報などを探り、ほぼ自分で選ぶ
7. その他（ ）

Q17 で選択肢 4～7 に○をつけた方にお聞きします。

Q18. あなたが、リスク性金融商品を選ぶにあたり、金融機関の窓口・販売担当者に相談しない理由として、あてはまるものを全てお選びください。(〇はいくつでも)

1. 売れ筋商品や手数料の高い商品等の金融機関が売りたい商品しか推奨されないから
2. 必要ないものまで勧められそうだから
3. 担当者の説明がわかりづらいから
4. 相談しやすい雰囲気でないから
5. 少額取引(小口取引)では相手にしてもらえないから
6. 有益な情報を得られることが期待できないから
7. その他 ()
8. 特に理由はない

ここからは、「顧客本位の業務運営」に関する取組みについて、お伺いします。

Q19. 国民の安定的な資産形成を図るために、近年、リスク性金融商品の販売や助言等に携わる金融機関に対して、金融庁では「顧客本位の業務運営」を強く求めていることを、あなたはご存知ですか。（○はひとつ）

1. (ある程度)知っている
2. 聞いた事はあるが、詳しくは知らない
3. 全く知らない

Q20. **別紙ⅠとⅡ**をご覧ください。

金融庁では、「顧客本位の業務運営に関する原則」を策定し、金融機関に対して、それを踏まえて「顧客本位の業務運営に係る取組方針」や「成果指標(KPI)」を公表するよう働きかけていることをあなたはご存知ですか。（○はひとつ）

1. (ある程度)知っている
2. 聞いた事はあるが、詳しくは知らない
3. 全く知らない

Q21. **別紙のⅢ**をご覧ください。

金融庁では、多くの金融機関の中から、真に「顧客本位の業務運営」に努めている金融機関をお客様が選びやすいように、投資信託を販売している金融機関における「顧客本位の業務運営」の取組状況が比較可能な「共通 KPI」を策定し、各金融機関に対し、それを公表するよう働きかけていることを、あなたはご存知ですか。（○はひとつ）

1. (ある程度)知っている
2. 聞いた事はあるが、詳しくは知らない
3. 全く知らない

「取組方針」・「成果指標(KPI)」または「共通 KPI」を知っている・聞いたことがあると回答された方
(Q20 または Q21 で選択肢 1～2 に○をつけた方)にお聞きします。

Q22. **別紙**をご覧ください。

前の質問で「顧客本位の業務運営に係る取組方針」・「自主的な KPI」と(または)、「共通 KPI」を知っている・聞いたことがあるとお答えの方にお伺いします。

あなたは、「顧客本位の業務運営に係る取組方針」・「自主的な KPI」と(または)、「共通 KPI」の内容をそれぞれどのようにして知りましたか。あてはまるものを全てお選びください。

＜「取組方針」・「自主的な KPI」(Q20)を知っている・聞いたことがあると回答された方＞

顧客本位の業務運営に係る取組方針・自主的な KPI（○はいくつでも）

- | | | |
|------------------|--------|------------------|
| 1. 金融機関の担当者からの説明 | 5. SNS | 9. 雑誌・書籍 |
| 2. 金融機関のウェブサイト | 6. ブログ | 10. その他() |
| 3. 金融庁のウェブサイト | 7. 新聞 | 11. 覚えていない／わからない |
| 4. 投資関連のウェブサイト | 8. TV | |

＜「共通 KPI」(Q21)を知っている・聞いたことがあると回答された方＞

共通 KPI（○はいくつでも）

- | | | |
|------------------|--------|------------------|
| 1. 金融機関の担当者からの説明 | 5. SNS | 9. 雑誌・書籍 |
| 2. 金融機関のウェブサイト | 6. ブログ | 10. その他() |
| 3. 金融庁のウェブサイト | 7. 新聞 | 11. 覚えていない／わからない |
| 4. 投資関連のウェブサイト | 8. TV | |

**「取組方針」「成果指標(KPI)」または「共通 KPI」を知っている・聞いたことがあると回答された方
(Q20 または Q21 で選択肢 1～2 に○をつけた方)にお聞きします。**

Q23. **別紙**をご覧ください。

リスク性金融商品取引に関する判断(金融機関の選択、リスク性金融商品の購入・継続・解約、資金運用を行わない等)にあたって、あなたは、各金融機関が公表した「取組方針」や「KPI」を参考にしたことがありますか。あてはまるものを全てお選びください。(○はいくつでも)

1. 「取組方針」を参考にしたことがある
2. 「自主的な KPI」を参考にしたことがある
3. 「共通 KPI」を参考にしたことがある
4. 上記のいずれも参考にしたことはない

Q24. **別紙**をご覧ください。

各金融機関が「取組方針」や「KPI」を公表することによって、真に「顧客本位の業務運営」に努めている金融機関を、あなたは選びやすくなると思いますか。それぞれあてはまるものを 1 つずつお選びください。(○はそれぞれひとつ)

顧客本位の業務運営に係る取組方針・自主的な KPI (○はひとつ)

- | | |
|--------------------------|-------------------|
| 1. とても選びやすくなると思う | 4. 全く選びやすくなると思わない |
| 2. どちらかといえば、選びやすくなると思う | 5. わからない |
| 3. どちらかといえば、選びやすくなると思わない | |

共通 KPI (○はひとつ)

- | | |
|--------------------------|-------------------|
| 1. とても選びやすくなると思う | 4. 全く選びやすくなると思わない |
| 2. どちらかといえば、選びやすくなると思う | 5. わからない |
| 3. どちらかといえば、選びやすくなると思わない | |

「取組方針」や「KPI」の公表により、真に「顧客本位の業務運営」に努めている金融機関を選びやすくなると思わない方(Q24 で 1 つでも選択肢 3～4 に○をつけた方)にお聞きします。

Q25. **別紙**をご覧ください。

前の質問で「顧客本位の業務運営に係る取組方針」・「自主的な KPI」と(または)、「共通 KPI」を公表することによって、金融機関を選びやすくなるとは思わないとお答えの方にお伺いします。その理由として、あてはまるものを全てお選びください。(○はいくつでも)

1. 金融機関が公表している「取組方針」や「KPI」だけでは、判断することは出来ないと思うから
2. 金融機関が公表している「取組方針」や「KPI」の内容が難しく、十分理解が出来ないと思うから
3. 金融機関そのものよりも、実際の担当者の対応次第だと思うから
4. その他()
5. なんとなく／わからない

Q26. 真に「顧客本位の業務運営」に取り組む金融機関を選ぶ場合、各金融機関のどのような情報や数値を比較して決めたいと思いますか。あてはまるものを全てお選びください。
また、その中で、最も重視するものをお選びください。

比較したい情報や数値（○はいくつでも）

1. 金融機関の「顧客本位の業務運営に係る取組方針」や、その進捗状況に関する説明	9. 担当者の（市場動向や商品に関する）知識や説明力、接客態度
2. 金融商品を購入・保有しているお客様全体の損益状況	10. 商品アドバイスに関する資格を保有している担当者の数
3. 金融商品を購入・保有しているお客様全体の数や預り残高	11. お客様向けセミナーの開催数
4. ライフプランや投資手法に係る資料	12. お客様の満足度調査結果
5. 各金融商品に係るパンフレット	13. キャンペーン・退職金優遇サービスの有無
6. 提案できる商品の数	14. ポイントサービスの有無
7. 販売額や預り残高の大きい商品のリスト	15. その他（ ）
8. 販売額や預り残高の大きい商品のリスクや手数料、リターン	16. わからない
	17. 金融機関を比較することはない

最も重視する情報や数値（○はひとつ）

1. 金融機関の「顧客本位の業務運営に係る取組方針」や、その進捗状況に関する説明	9. 担当者の（市場動向や商品に関する）知識や説明力、接客態度
2. 金融商品を購入・保有しているお客様全体の損益状況	10. 商品アドバイスに関する資格を保有している担当者の数
3. 金融商品を購入・保有しているお客様全体の数や預り残高	11. お客様向けセミナーの開催数
4. ライフプランや投資手法に係る資料	12. お客様の満足度調査結果
5. 各金融商品に係るパンフレット	13. キャンペーン・退職金優遇サービスの有無
6. 提案できる商品の数	14. ポイントサービスの有無
7. 販売額や預り残高の大きい商品のリスト	15. その他（ ）
8. 販売額や預り残高の大きい商品のリスクや手数料、リターン	16. わからない
	17. 金融機関を比較することはない

Q27. 前の質問でお答えいただいた選択肢の他に、どのような情報や数値があれば、真に「顧客本位の業務運営」に取り組む金融機関を選びやすくなると思いますか。
比較したい情報や数値について、お考えがあれば、できるだけ具体的に記入ください。
※特にご意見がない方は、空欄のまま次の質問へお進みください

下記の金融商品のいずれかでも購入したことがある場合は「投資経験あり」を、ない場合は「投資経験なし」をお選びください。（○はひとつ）

※Q3で購入経験のある金融商品をご回答いただきましたが、本問の回答との整合性にご留意ください。

※金融商品の購入金額は問わずお考えください。

＜対象となる金融商品＞

Q3の選択肢：2. 外貨預金、3. 仕組預金、4. 投資信託、5. 貯蓄性保険（終身保険や個人年金保険、養老保険など貯蓄性を重視した保険）、8. 仕組債・外貨建て債券、9. 株式、10. 従業員持株、11. 自社株式

- 1. 投資経験あり
- 2. 投資経験なし

以降の質問については投資経験ありの方、投資経験なしの方で回答する質問が異なります。

＞投資経験ありの方 → このまま「Q28～Q48」にお進みください

＞投資経験なしの方 → 17、18 ページの「Q49～Q52」にお進みください

ここからは、リスク性金融商品について、お伺いします。

＜投資経験ありの方＞

Q28. 下記のリスク性金融商品の中で、あなたが現在保有しているものを全てお選びください。

その中で、最も金額の割合が高い金融商品を1つだけお選びください。

また、積立投資を行っている又は行ったことがある金融商品を全てお選びください。

現在保有している金融商品（○はいくつでも）

- 1. 外貨預金（除く仕組預金）
- 2. 仕組預金
- 3. 投資信託
- 4. 貯蓄性保険（終身保険や個人年金保険、養老保険など貯蓄性を重視した保険）
- 5. 仕組債・外貨建て債券
- 6. 株式（除く 自社株式、従業員持株）
- 7. 従業員持株
- 8. 自社株式
- 9. その他（ ）
- 10. 現在、リスク性金融商品を保有していない

最も金額の割合が高い金融商品（○はひとつ）

- 1. 外貨預金（除く仕組預金）
- 2. 仕組預金
- 3. 投資信託
- 4. 貯蓄性保険（終身保険や個人年金保険、養老保険など貯蓄性を重視した保険）
- 5. 仕組債・外貨建て債券
- 6. 株式（除く 自社株式、従業員持株）
- 7. 従業員持株
- 8. 自社株式
- 9. その他（ ）
- 10. 現在、リスク性金融商品を保有していない

次ページに続きます

積立投資を行っている又は行ったことがある金融商品(○はいくつでも)

- Q28 で「最も金額の割合が高い金融商品」について選択肢 1～9 に○をつけた方にお聞きます。

資金運用にあたってメインで利用している/利用していた金融機関が地方銀行・第二地方銀行の方（Q31 で選択肢 11 に○をつけた方）にお聞きます。

Q32. 資金運用（リスク性金融商品の購入等）にあたって、あなたが現在、メインで利用している
地方銀行・第二地方銀行名として、あてはまるものを1つお選びください。（○はひとつ）

■地方銀行			■第二地方銀行		
1.北海道銀行	23.山梨中央銀行	45.中国銀行	65.北洋銀行	87.大正銀行	
2.青森銀行	24.八十二銀行	46.広島銀行	66.北日本銀行	88.みなと銀行	
3.みちのく銀行	25.大垣共立銀行	47.山口銀行	67.仙台銀行	89.島根銀行	
4.岩手銀行	26.十六銀行	48.阿波銀行	68.きらやか銀行	90.トマト銀行	
5.東北銀行	27.静岡銀行	49.百十四銀行	69.福島銀行	91.もみじ銀行	
6.七十七銀行	28.スルガ銀行	50.伊予銀行	70.大東銀行	92.西京銀行	
7.秋田銀行	29.清水銀行	51.四国銀行	71.栃木銀行	93.徳島銀行	
8.北都銀行	30.百五銀行	52.福岡銀行	72.東和銀行	94.香川銀行	
9.荘内銀行	31.三重銀行	53.筑邦銀行	73.京葉銀行	95.愛媛銀行	
10.山形銀行	32.北陸銀行	54.西日本シティ銀行	74.東日本銀行	96.高知銀行	
11.東邦銀行	33.富山銀行	55.北九州銀行	75.東京スター銀行	97.福岡中央銀行	
12.常陽銀行	34.北國銀行	56.佐賀銀行	76.神奈川銀行	98.佐賀共栄銀行	
13.筑波銀行	35.福井銀行	57.十八銀行	77.大光銀行	99.長崎銀行	
14.足利銀行	36.滋賀銀行	58.親和銀行	78.長野銀行	100.熊本銀行	
15.群馬銀行	37.京都銀行	59.肥後銀行	79.静岡中央銀行	101.豊和銀行	
16.武蔵野銀行	38.近畿大阪銀行	60.大分銀行	80.愛知銀行	102.宮崎太陽銀行	
17.千葉銀行	39.池田泉州銀行	61.宮崎銀行	81.名古屋銀行	103.南日本銀行	
18.千葉興業銀行	40.但馬銀行	62.鹿児島銀行	82.中京銀行	104.沖縄海邦銀行	
19.きらぼし銀行	41.南都銀行	63.琉球銀行	83.第三銀行		
20.横浜銀行	42.紀陽銀行	64.沖縄銀行	84.富山第一銀行		
21.第四銀行	43.鳥取銀行		85.福邦銀行		
22.北越銀行	44.山陰合同銀行		86.関西アーバン銀行		

Q33. リスク性金融商品の購入にあたって、メインで利用する金融機関（Q31, Q32 で回答された金融機関）を選んだ理由は何ですか。あてはまるものを全てお選びください。
また、その中で、最も大きな理由を1つ選んでください。

メインの金融機関を選んだ理由（○はいくつでも）

1. 信用できる金融機関だと思うから	12. 担当者の説明がわかりやすかったから
2. 家や職場から近いから	13. 商品の取扱数が豊富だったから
3. 周囲に他の金融機関がないから	14. 手数料等の費用が安かったから
4. 勤務先の取引金融機関だから	15. キャンペーン・退職金優遇サービスがあったから
5. 家族が昔から利用しているから	16. ポイントサービスがあったから
6. 家族や知人、友人に勧められたから	17. 「顧客本位の業務運営に係る取組方針」や「自主的な KPI」の内容がよかったから
7. マスメディアの報道で評価が高かったから	18. 「共通 KPI」の内容がよかったから
8. ブログ、SNS の口コミ等で評価が高かったから	19. その他（ ）
9. 電話やメールで勧誘を受けたから	20. 特に理由はない
10. セミナーの内容がよかったから	
11. 担当者が頻繁に連絡をくれるから	

次ページに続きます

【別紙】顧客本位の業務運営（FD）にふさわしい金融商品販売のあり方
メインの金融機関を選んだ最も大きな理由（○はひとつ）

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. 信用できる金融機関だと思うから | 12. 担当者の説明がわかりやすかったから |
| 2. 家や職場から近いから | 13. 商品の取扱数が豊富だったから |
| 3. 周囲に他の金融機関がないから | 14. 手数料等の費用が安かったから |
| 4. 勤務先の取引金融機関だから | 15. キャンペーン・退職金優遇サービスがあったから |
| 5. 家族が昔から利用しているから | 16. ポイントサービスがあったから |
| 6. 家族や知人、友人に勧められたから | 17. 「顧客本位の業務運営に係る取組方針」や「自主的な KPI」の内容がよかったから |
| 7. マスメディアの報道で評価が高かったから | 18. 「共通 KPI」の内容がよかったから |
| 8. ブログ、SNS の口コミ等で評価が高かったから | 19. その他（ |
| 9. 電話やメールで勧誘を受けたから | 20. 特に理由はない |
| 10. セミナーの内容がよかったから | |
| 11. 担当者が頻繁に連絡をくれるから | |

Q34. リスク性金融商品を購入する金融機関を選択するに当たって、複数の金融機関を比較したいと思いますか。
あてはまるものを1つお選びください。（○はひとつ）

■複数の金融機関を比較したい

1. 実際に複数の金融機関を比較して選んでいる/選んでいた
2. 比較したいと思うが、近所に複数の金融機関がないなど、選べる環境にない/なかった
3. 複数の金融機関を選べる環境にあるが、実際には比較せずに既存の取引金融機関から購入している/購入していた

■複数の金融機関を比較したいとは思わない

4. 複数の金融機関を比較したいとは思わない

Q35. リスク性金融商品の購入にあたって、あなたは過去に、メインで利用する金融機関を変えたことがありますか。
変えたことがある場合、なぜ変えたのか、その理由としてあてはまるものを全てお選びください。
（○はいくつでも）

1. 購入したい商品の取扱いがなかったから
2. 担当者の説明が分かりにくかったから
3. 担当者の言うとおりに商品を購入し、損をしたから
4. 担当者が頻繁に変わってしまうから
5. より手数料等の費用が安い金融機関があったから
6. キャンペーン・退職金優遇サービスがよくなかったから
7. ポイントサービスがよくなかったから
8. 転居先に、当時利用していた金融機関がなかったから
9. マスメディアの報道を見たから/聞いたから
10. ブログ、SNS の口コミ等の情報を見たから/聞いたから
11. 「顧客本位の業務運営に係る取組方針」や「自主的な KPI」を見て、他の金融機関の方がよいと思ったから
12. 「共通 KPI」を見て、他の金融機関の方がよいと思ったから
13. その他（
14. これまでメインで利用する金融機関を変えたことはない

Q36. 購入したリスク性金融商品に関する運用成績について、あなたはどの程度あてはまりますか。

下記のそれぞれの項目について、あてはまるものを1つずつお選びください。

運用成績を理解している（○はひとつ）

- | | |
|------------|--------------|
| 1. とてもそう思う | 4. あまりそう思わない |
| 2. ややそう思う | 5. 全くそう思わない |
| 3. どちらでもない | |

運用成績は当初見込みより上回っている（○はひとつ）

- | | |
|------------|--------------|
| 1. とてもそう思う | 4. あまりそう思わない |
| 2. ややそう思う | 5. 全くそう思わない |
| 3. どちらでもない | |

運用成績に満足している（○はひとつ）

- | | |
|------------|--------------|
| 1. とてもそう思う | 4. あまりそう思わない |
| 2. ややそう思う | 5. 全くそう思わない |
| 3. どちらでもない | |

Q37. メインで利用している金融機関の窓口・販売担当者からのコンタクトのうち、受けたことがあるものはありますか。またそれは知人・友人にもお勧めしたいと思えるレベルでしたか。あなたが、メインで利用している金融機関の窓口・販売担当者から受けたものそれぞれについて、あてはまるものを1つずつお選びください。

資金運用を始める際の相談（ライフプラン相談等）（○はひとつ）

- | | |
|---------------|------------------------|
| 1. ぜひお勧めしたい | 4. あまりお勧めしない |
| 2. まあまあお勧めしたい | 5. 全くお勧めしない |
| 3. どちらでもない | 6. この内容に関する連絡は受けたことがない |

既存商品の買い増し、解約（○はひとつ）

- | | |
|---------------|------------------------|
| 1. ぜひお勧めしたい | 4. あまりお勧めしない |
| 2. まあまあお勧めしたい | 5. 全くお勧めしない |
| 3. どちらでもない | 6. この内容に関する連絡は受けたことがない |

新商品の案内（○はひとつ）

- | | |
|---------------|------------------------|
| 1. ぜひお勧めしたい | 4. あまりお勧めしない |
| 2. まあまあお勧めしたい | 5. 全くお勧めしない |
| 3. どちらでもない | 6. この内容に関する連絡は受けたことがない |

資産構成の見直しの提案（○はひとつ）

- | | |
|---------------|------------------------|
| 1. ぜひお勧めしたい | 4. あまりお勧めしない |
| 2. まあまあお勧めしたい | 5. 全くお勧めしない |
| 3. どちらでもない | 6. この内容に関する連絡は受けたことがない |

次ページに続きます

【別紙】顧客本位の業務運営（FD）にふさわしい金融商品販売のあり方
相場が大きく変動した場合の情報提供、状況説明（○はひとつ）

- | | |
|---------------|------------------------|
| 1. ぜひお勧めしたい | 4. あまりお勧めしない |
| 2. まあまあお勧めしたい | 5. 全くお勧めしない |
| 3. どちらでもない | 6. この内容に関する連絡は受けたことがない |

セミナーなどの案内（○はひとつ）

- | | |
|---------------|------------------------|
| 1. ぜひお勧めしたい | 4. あまりお勧めしない |
| 2. まあまあお勧めしたい | 5. 全くお勧めしない |
| 3. どちらでもない | 6. この内容に関する連絡は受けたことがない |

定期的な資金運用診断（○はひとつ）

- | | |
|---------------|------------------------|
| 1. ぜひお勧めしたい | 4. あまりお勧めしない |
| 2. まあまあお勧めしたい | 5. 全くお勧めしない |
| 3. どちらでもない | 6. この内容に関する連絡は受けたことがない |

Q38. リスク性金融商品を購入する際、メインで利用している金融機関の窓口・販売担当者より、ほかの金融商品との比較説明を受けたことがありますか。（○はひとつ）
※例えば、投資信託の購入を考えている場合、手数料やリスク、リターンなどについて、貯蓄性保険や外貨預金などとの比較説明を受ける等。

- | |
|---|
| 1. 比較説明を受けたことがあり、説明を踏まえ、予定していた商品とは異なる商品を購入したことがある |
| 2. 比較説明を受けたことはあるが、予定していた商品と異なる商品を購入したことはない |
| 3. 比較説明を受けたことはない |

Q39. リスク性金融商品の購入後、メインで利用している金融機関の窓口・販売担当者からあなたはフォロー・アドバイスを受けることがありますか。（○はひとつ）

- | |
|----------------------|
| 1. フォロー・アドバイスが定期的にある |
| 2. フォロー・アドバイスが不定期にある |
| 3. フォロー・アドバイスはあまりない |
| 4. フォロー・アドバイスは全くない |

Q40. あなたは、ここ2～3年で、ご自身では当初購入するつもりがなかったリスク性金融商品を、メインで利用している金融機関の窓口・販売担当者にお問い合わせ、実際に購入したことがありますか。（○はひとつ）

- | |
|------------------|
| 1. 頻繁に購入したことがある |
| 2. 少ないが購入したことがある |
| 3. 購入経験は無い |

Q41. あなたは、ここ2～3年で、長期投資を目的として購入したリスク性金融商品について、メインで利用している金融機関の窓口・販売担当者から、ある程度の評価損益になった時に、乗換を勧められて売買をしたことがありますか。（○はひとつ）

- | |
|------------------|
| 1. 頻繁に売買したことがある |
| 2. 少ないが売買したことがある |
| 3. 売買経験は無い |

Q42. あなたは、これまでに、貯蓄性保険を購入後、途中で解約しようとしたが、解約時の手数料が高いために解約を断念したことがありますか。(○はひとつ)

- ここからは、メインで利用している金融機関について、お伺いします。

Q46. ここ数年における、金融機関の窓口・販売担当者、また金融機関自体の対応について、不満を感じる点がありましたら、出来るだけ具体的にご記入ください。

※特に不満を感じる点が無い方は、空欄のまま次の質問へお進みください

Q47. メインで利用している金融機関（Q31、Q32 で回答された金融機関）の窓口・販売担当者について、あなたは友人や知人にどの程度薦めますか。お気持ちに近いものを1つお選びください。ぜひ薦めたい10点、全く薦めたくない0点として、11段階から選択してください。（○はひとつ）

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
全く 薦めたくない						ぜひ 薦めたい				

Q48. 今後、リスク性金融商品を追加購入するとすれば、現在あなたを担当している窓口・販売担当者から購入したいと思いますか。ぜひ購入したい10点、全く購入するつもりはない0点として、11段階から選択してください。（○はひとつ）

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
全く 購入する つもりはない						ぜひ 購入したい				

ここからは、リスク性金融商品の購入について、お伺いします。

＜投資経験なしの方＞

Q49. 現在、リスク性金融商品を購入していない理由として、あてはまるものを全てお選びください。
また、その中で、最も大きな理由を1つ選んでください。

リスク性金融商品を購入していない理由（○はいくつでも）

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| 1. リスク性金融商品を購入するきっかけがないから | 12. 投資したいと思うリスク性金融商品がないから |
| 2. 安心して相談できる専門家がいらないから | 13. 預金の方が安心だから |
| 3. 投資に関する知識がないから | 14. 運用の内容が分からないから |
| 4. 勧誘されるのが面倒だから | 15. 低金利でも元本保証がある方がいいから |
| 5. 購入するのが面倒だから | 16. 保険で備えるから |
| 6. 普段忙しい／時間的なゆとりが無いから | 17. 売買のタイミングが分からないから |
| 7. 市場環境、景気が不透明だから | 18. コスト(手数料・信託報酬)が高いから |
| 8. 余裕資金が無いから | 19. 売りたい時に売れなさそうだから |
| 9. どういった商品が良いのか分からないから | 20. 税制が分からないから |
| 10. 怖い・不安である／リスクを取れないから | 21. その他() |
| 11. 過去に大きな損失を出したから | 22. 特に理由はない |

リスク性金融商品を購入していない最も大きな理由（○はひとつ）

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| 1. リスク性金融商品を購入するきっかけがないから | 12. 投資したいと思うリスク性金融商品がないから |
| 2. 安心して相談できる専門家がいらないから | 13. 預金の方が安心だから |
| 3. 投資に関する知識がないから | 14. 運用の内容が分からないから |
| 4. 勧誘されるのが面倒だから | 15. 低金利でも元本保証がある方がいいから |
| 5. 購入するのが面倒だから | 16. 保険で備えるから |
| 6. 普段忙しい／時間的なゆとりが無いから | 17. 売買のタイミングが分からないから |
| 7. 市場環境、景気が不透明だから | 18. コスト(手数料・信託報酬)が高いから |
| 8. 余裕資金が無いから | 19. 売りたい時に売れなさそうだから |
| 9. どういった商品が良いのか分からないから | 20. 税制が分からないから |
| 10. 怖い・不安である／リスクを取れないから | 21. その他() |
| 11. 過去に大きな損失を出したから | 22. 特に理由はない |

Q50. 今後あなたは、リスク性金融商品の購入は必要だと思いますか。

お気持ちに近いものを1つお選びください。（○はひとつ）

- | | |
|------------------|-----------|
| 1. 必要だと思う | 4. 不要だと思う |
| 2. どちらかという必要だと思う | 5. わからない |
| 3. どちらかという不要だと思う | |

リスク性金融商品の購入が必要だと思う方(Q50で選択肢1～2に○をつけた方)にお聞きします。

Q51. あなたが、今後、リスク性金融商品の購入を必要と考える理由として、

あてはまるものを全てお選びください。（○はいくつでも）

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------|
| 1. 月々の給与と貯蓄、公的年金では将来を賄えないと思うから | 5. 特定の目的はないが、資産を増やしたいから |
| 2. 退職後の生活を余裕あるものにしたいから | 6. 具体的な理由はないが、必要と聞いたから |
| 3. 子供や孫に十分な資産を残したいから | 7. その他() |
| 4. 将来の不測の事態(病気、失業、自然災害など)への備えが必要だから | |

Q52. あなたは、どのようなリスク性金融商品なら、投資してみたいと思いますか。

あてはまるものを全てお選びください。（○はいくつでも）

- | | |
|-----------------------------|------------------|
| 1. 少額から始められる商品 | 5. 仕組みのわかりやすい商品 |
| 2. リスクの小さい商品 | 6. 手数料、信託報酬の低い商品 |
| 3. リスクが高くても、大きなリターンが期待できる商品 | 7. その他() |
| 4. 税金が優遇される商品 | 8. 投資したいと思わない |