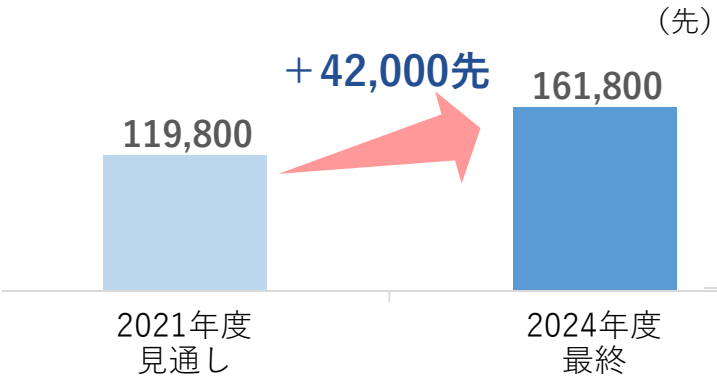
2-1 総合的なコンサル対応力の向上②

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

◆ お客さまのニーズ、ライフステージに応じた最適なご提案の実践
◆ コンサルティング機能強化によりお客さまの資産形成、ポートフォリオ構築に貢献

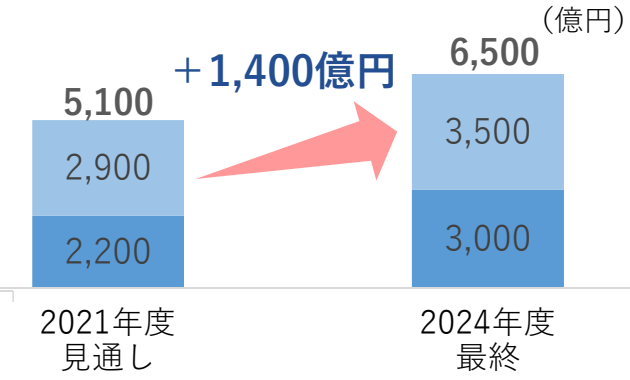
ライフステージ	現役層 資産形成ニーズ 備える　増やす　借りる	リタイアメント層 資産運用ニーズ 守る　活かす	高齢層/富裕層 資産承継ニーズ 贈る　分ける　遺す
ご提案	■ ライフプランニングに基づく資産形成支援 ■ ライフスタイルに合わせた相談体制整備	■ リタイアメントプランニングに基づく資産運用支援 ■ リスク許容度別ポートフォリオ提案の実践 ■ ほくほくTT証券との連携による多様なニーズへの対応	■ 富裕層ニーズへ対応可能な専門人財育成 ■ 信託やリバースモーゲージを活用した高齢者金融コンサルティング ■ 不動産などの非金融コンサルティングメニュー拡充

積立型商品契約先数

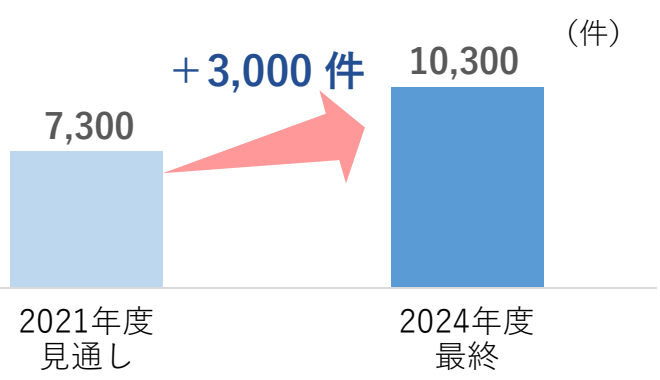


※積立型投資信託・平準払保険の契約先数

預かり資産残高



信託・一時払保険契約件数



※信託系商品及び一時払生命保険の契約件数