



2023



2023年度リテール部門における

お客さま本位の業務運営に関する取組状況

CONTENTS

当行ならびに当行グループは、業務の全てにおいて、フィデューシャリー・デューティーの重要性を再認識し、職員は個を磨き、専門性の高いスキルを身に付け、最適な金融サービスを提供し、お客さまの最善の利益を図ることにより、お客さまと共存・発展できるグループであり続けるよう「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」を策定し、実践状況を公表するとともに、継続的な見直しを図っております。

また、金融庁より公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」に基づき、個人のお客さま向けの資産運用や資産形成コンサルティング業務に取り組んでおります。

01 お客さまの最善の利益の追求

02 適切な利益相反管理のための取り組み

03 金融商品にかかる手数料の明確化

04 金融商品にかかる重要な情報の分かりやすい提供

05 お客さまにふさわしいサービスの提供

06 従業員に対する適切な動機づけの枠組み

「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」

<https://www.first-bank.co.jp/policy/kihon/kihon.html>



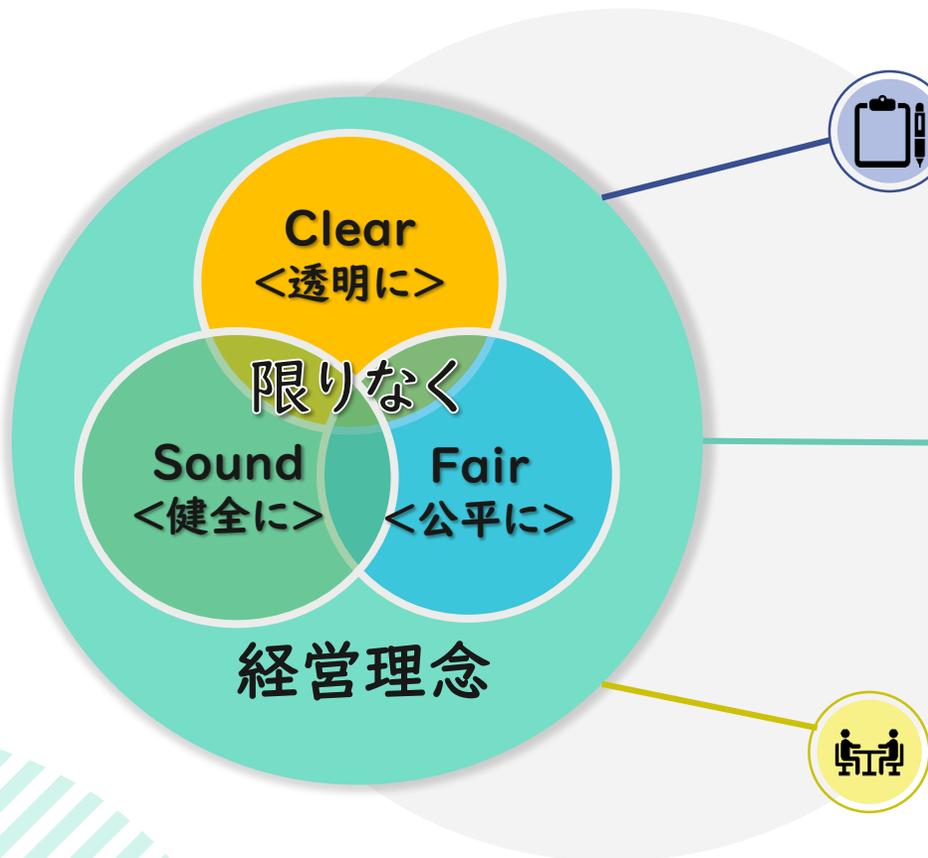
「リテール部門におけるお客さま本位の業務運営に関する取組方針」

<https://www.first-bank.co.jp/policy/kihon/pdf/kpi.pdf>



01 お客様の最善の利益の追求

- ▶ 当行は、「それぞれのお客さまが描くライフプランの実現」が「お客様の最善の利益」であると考えます。
- ▶ お客様のニーズにあった商品や質の高い金融サービスの提供に努め、お客様の最善の利益の追求を図ってまいります。



お客様にふさわしい金融サービスの提案

お客様の知識や投資経験、投資方針についての確認を十分に行い、お客様のライフプランに基づき、リスク許容度に応じたふさわしい商品やサービスのご提案を行います



定期的な商品ラインナップの見直し

商品導入時には、市場環境や顧客ニーズ、リスク・リターンを十分に検証し、導入後も定量評価（パフォーマンス）・定性評価（商品性等）の事後検証を行い、適宜商品の見直しを図ります。



継続的なアフターフォローの実施

商品販売後はアフターフォローを通じ、ご意向等に変化がないかお客様と共有し、必要に応じて商品やサービスの見直しを図ることでお客様のライフプランの実現に努めてまいります。

02

適切な利益相反管理のための取り組み

- ▶ 当行では「利益相反管理方針」を定め、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、お客さまとのお取引に関して適切に管理してまいります。
- ▶ また、本部による営業店モニタリングを随時実施するなど、適切に管理・検証する態勢を整備してまいります。
- ▶ 特定の投資運用会社・保険会社に偏ることのないよう幅広く採用商品を選定するとともに、既存商品の見直しを含め、ラインナップを整備してまいります。
- ▶ お客さまの意向に反して、自らの評価のために手数料の高い商品を提案することはありません。

※金融商品の販売・推奨に伴って当該商品の提供会社から委託手数料等の支払いを受けるケースはありません。
また、当行グループ会社からの金融商品の提供はありません。

当行の「利益相反管理方針」はこちら

<https://www.first-bank.co.jp/policy/riekisouhan.html>



03 金融商品にかかる手数料の明確化

▶ 金融商品に係る各種手数料・費用は以下の通りです。

投資信託の各種手数料について(ご参考)

購入時



● お申込手数料

お客さまが商品を選択するにあたり、適切な情報提供を行うこと、また事務手続きの対価として、購入時に係る費用のことです。

保有
期間中



● 信託報酬(運用管理費用)

お客さまへの継続的な投資判断に役立つ情報提供や各種書類の送付など、運用・管理の対価として、信託財産から差し引かれる費用のことです。

● その他費用

保有期間中、ファンドに組み入れられている有価証券を売買する際に発生する売買委託手数料や信託事務の諸費用などが信託財産から差し引かれます。

換金時



● 信託財産留保額

投資信託を途中で換金した場合、信託財産に組み入れられている有価証券を売却する費用などに充てるため、基準価額より差し引かれます。
※信託財産留保額を徴収しないファンドもあります。

保険契約などに係る各種費用について(ご参考)

● 保険契約関係費用

ご契約時の初期費用や、保険契約の維持などに必要な費用、死亡保険金を最低保証するために必要な費用です。

● 資産運用関係費

変額保険の特別勘定の運用に係る費用で、投資信託の信託報酬や信託事務の諸費用などの費用です。

● 解約控除

契約日から一定期間内に解約する場合、積立金から控除される費用です。(解約の場合のみ発生します)

● 市場価格調整

解約返戻金が、市場金利によって増減する仕組みのことです。契約時と解約時の市場金利を比較し、契約時よりも解約時の市場金利が高くなった場合は解約返戻金が減少し、低くなった場合には解約返戻金が増加します。

● 為替手数料(外貨建の場合)

ご契約時や年金・死亡給付金等のお受取にあたり、外貨と円を交換する場合に発生する費用です。

04 金融商品にかかる重要な情報の分かりやすい提供

- ▶ 商品のリスクや手数料等をはじめ、リスクと運用実績、利益相反の可能性などを重要情報シート（個別商品編）やパンフレット・タブレット端末を活用し、お客さまへ簡潔に分かりやすく重要な情報をお伝えしております。
- ▶ ご提案にあたっては、お客さまのニーズに沿った金融サービスをご選択いただけるよう、個別商品、パッケージ商品それぞれを比較できる分かりやすい情報提供を心掛けております。

Renewal

重要情報シート

重要情報シート（金融事業者編）



重要情報シート（個別商品編）



情報提供ツール



- 投資信託の重要情報シート（個別商品編）は、2023年5月にデザインを刷新し、より分かりやすいツールへ生まれ変わりました。また、閲覧サイトをオープンし、WEBからでも重要情報シートをご覧いただくことが可能になりました。

- タブレットアプリ「Wealth Advisor」を活用し、ファンド情報やファンド間の比較が可能だけでなく、ファンドナビ機能でポートフォリオの作成が行えます。

05

お客さまにふさわしいサービスの提供

- ▶ 「お客さまの最善の利益」の追求のため、お客さまのニーズ、リスク許容度に応じた商品のご提案ができるよう、さまざまな投資運用会社・保険会社等から商品選定を行い、商品ラインナップの充実に努めております。
- ▶ 導入後も定量評価（パフォーマンス）・定性評価（商品性等）の事後検証を行い、適宜商品の見直しを図ります。
- ▶ なお、当行は販売会社であり金融商品の組成は行っておりません。

投資信託新規採用ファンド

運用会社	ファンド名
あおぞら投信	<ul style="list-style-type: none"> ・あおぞら・新グローバル分散ファンド(限定追加型) (愛称:ぜんぞう) シリーズ 2304、2307、2310、2401 ・あおぞら・新グローバル・プレミアム・ファンド(当初漸増期間付・限定追加型) 2024-01 (愛称:ぜんぞうプラス2401)
三井住友トラスト・アセットマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ・SMT日本株配当貴族インデックス・オープン
日興アセットマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ・インデックスファンドMSCIオール・カントリー(全世界株式) ・年金積立Jグロース(愛称:つみたてJグロース) ・グローバル高配当株式ファンド(奇数月分配型) ・世界好配当インフラ株ファンド(偶数月分配型) ・ファイン・ブレンド(奇数月分配型)
大和アセットマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ・米国国債ファンド 為替ヘッジなし(奇数月決算型) ・ダイワJ-REITオープン(奇数月決算型)
三井住友DSアセットマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ・大和住銀DC国内株式ファンド ・コーポレート・ボンド・インカム(為替ノーヘッジ/1年決算型) (愛称:泰平航路1年決算型) ・三井住友DSインカムバランスNISAファンド(成長投資型) (はぐくむニーサ(成長)) ・三井住友DSインカムバランスNISAファンド(予想分配金提示型) (はぐくむニーサ(予想分配))
SOMPOアセットマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ・シンガポールREITファンド(毎月分配型) (愛称:Sリート) ・シンガポールREITファンド(資産成長型) (愛称:Sリート)

生命保険新規採用商品

運用会社	ファンド名
ニッセイ・ウェルス生命	<ul style="list-style-type: none"> ・はじめての介護(円建・米ドル建・豪ドル建)
メットライフ生命	<ul style="list-style-type: none"> ・アクティブデザイン(米ドル建)
アフラック生命	<ul style="list-style-type: none"> ・未来の自分が決める保険 WAYS(円建)
三井住友海上あいおい生命	<ul style="list-style-type: none"> ・定期保険 無配当(円建)※

※ 保険プラザ(セフティプラザ富山支店・高岡支店高岡プラザ)のみ取扱

取扱運用会社 **12社** 取扱保険会社 **14社**
(前年比+1社)

- ・投資信託については、新NISA制度がスタートしたことをはじめ、お客さまのニーズ・マーケットの状況などを勘案し、新たに20ファンドを追加いたしました。
- ・生命保険について、より幅広いお客さまのご要望にお応えできるよう、新たに4商品を追加いたしました。
- ・2024年1月より新たにニッセイ・ウェルス生命と取引を開始いたしました。

05

お客さまにふさわしいサービスの提供

2024年3月末現在

投資信託ラインナップ

商品タイプ		商品数
債券	国内債券型	1
	海外債券型	7
株式	国内株式型	10
	海外株式型	12
	内外株式型	21
リート	国内リート型	2
	海外リート型	6
資産複合		25
その他		1
合計		85
うち、ノーロード型 (販売手数料無料型)		14

生命保険ラインナップ

商品タイプ		商品数
個人年金 (一時払)	円建	2
	外貨建	3
終身 (一時払)	円建	4
	外貨建	6
個人年金 (平準払)	円建	1
	外貨建	1
終身 (平準払)	円建	4
がん・医療(平準払)		13
学資・定期(平準払)		2
収入保障(平準払)		2
傷害保険(平準払)		1
合計		39

※取扱休止中の商品は表記していません。

05 お客さまにふさわしいサービスの提供

- ▶ 金融商品をご提案する際には、お客さまの知識・財産の状況・経験・投資目的やご意向、リスク許容度等をお聴き取りし、ゴールベースでライフプランにあったご提案を行っております。
- ▶ また、対話を通じてお客さまのお金にまつわるお悩み事や課題を共有し、最適な資産運用プラン・商品をご選択いただけるよう、コンサルティングを行っております。
- ▶ お客さまのニーズにお応えするべく、2023年度より個人向けのビジネスマッチングに取り組んでおります。

ライフプランシミュレーション

01



- お客さまとライフプランを共有するため、ライフプランシミュレーションを2023年3月より導入しております。
- キャッシュフロー表や資産推移グラフをもとに、ライフプランの見直しを行い、必要保障額シミュレーションや資産運用シミュレーションをもとにお客さまお一人おひとりに最適なサービスをご提案しております。

2023年度作成実績

2,602件

New

目論見書簡易交付の実施

02

書面交付



電子提供による
みなし交付



- お客さまの利便性向上を図るべく、2023年6月より、重要情報シートを用いた目論見書および目論見書補完書面の簡易交付方式を導入いたしました。

05

お客さまにふさわしいサービスの提供

03

各種ガイドブック

Renewal



- 各種ガイドブックを活用し、情報提供を行っております。
- また、よりわかりやすい内容となるよう、2024年1月にライフプランガイド・NISAガイドを改訂いたしました。

New

セミナー動画

04



- ホームページへ新NISA制度の解説動画や資産形成の必要性についての解説動画の掲載をスタートいたしました。
- 今後、様々なテーマの解説動画を作成・公開予定です。

セミナー動画掲載ページは

こちら



05

お客さまにふさわしいサービスの提供

お客さまに安心してご運用いただけるよう、運用期間中の定期的な訪問・面談により、お客さまのご意向を確認し、保有商品のアフターフォローに取り組んでおります。また、継続的にご意向等の変化の確認や新たなニーズの発掘、課題の共有を行い、長期資産形成を軸にゴールベースでのコンサルティング提案を行っております。



ご提案お申込

お客さまの抱えるお悩みやニーズに応じた金融サービスをご提案させていただき、ご納得いただいた上でお申込いただいております。また、高齢のお客さまへのご提案に際しては、2023年度より以下の通り販売体制の見直しを図りました。

- 原則70歳未満のご家族の方への提案内容の共有および同意書の徴求
- 提案時・申込時のご家族同席のお願い
- 複数人による販売の徹底
- 役席者による事前の面談等（状況に応じて申込後に役席者よりご連絡を行い、お申込内容の確認を実施しております。）

アフターフォロー

総資産の把握

「金融商品ご相談シート」や「ライフプランシミュレーション」を活用し、お客さまのご資産背景やお悩み事などをヒアリングいたします。



目標金額・時間の設定

「お金の色分け」や「資産運用シミュレーション」「ライフプランガイド」等を活用し、お客さまのライフプランに応じた目標金額や運用期間をご提案いたします。



運用方針の確認

「金融商品ご相談シート」や「ライフプランガイド」、「ご意向把握ご確認シート」等にてお客さまの運用方針、許容できるリスクレベルなどをご確認させていただきます。

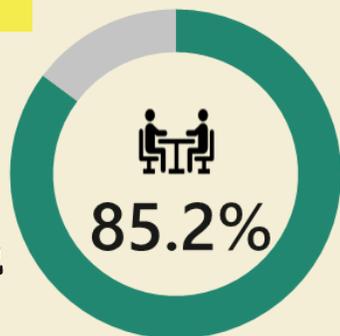


05 お客様にふさわしいサービスの提供

- ▶ 当行では「コンタクトルール」を定め、投資信託・生命保険をお持ちのお客さまに対して定期的な面談や電話によるアフターフォローを実施しております。引き続き、常にご満足いただける運用を継続できるよう最適なフォローアップをご提供してまいります。
- ▶ また、対面営業を中心に、お客さまに適切な商品・サービスをご提供できているか、本部にてモニタリングを実施し、営業店への指導と改善を徹底しております。

アフターフォローの実施状況

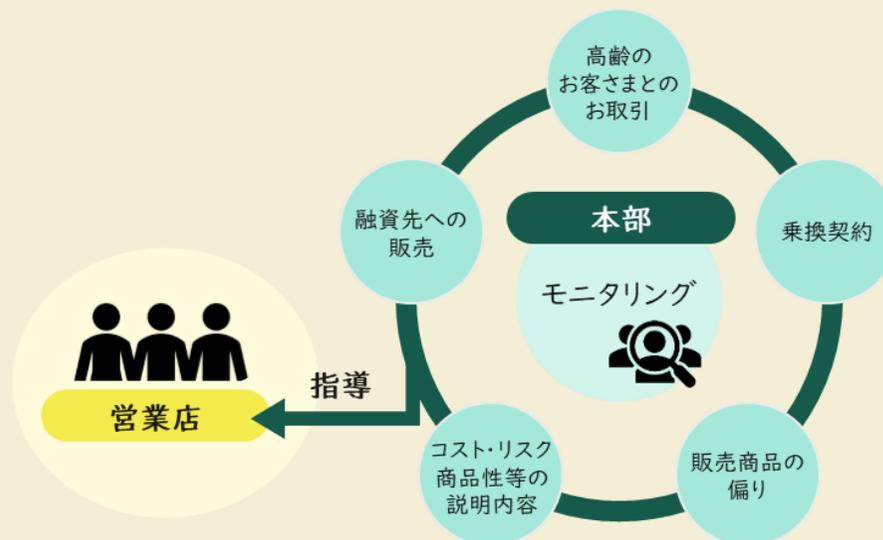
投資信託・一時払生命保険を
お持ちのお客さまへの
年1回のコンタクトルールの実施状況



一時払生命保険を購入されたお客さまへの**1ヵ月後**のアフターフォロー率
投資信託を初めて購入されたお客さまへの**3ヵ月後**のアフターフォロー率
投資信託を購入されたお客さまへの**2週間以内**のアフターフォロー率

いずれも **100%**

当行のモニタリング体制



05

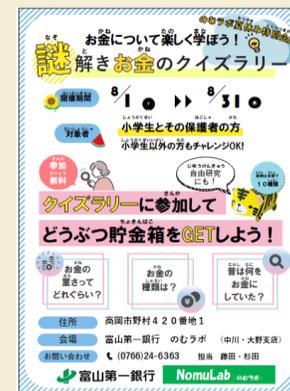
お客さまにふさわしいサービスの提供

- ▶ お金にまつわるお客さまの不安や疑問を解消するべく、お客さま向けセミナーや相談会を開催いたしました。
- ▶ 今後もお取引先企業様向けの職域セミナーをはじめ、オンラインセミナーやイベントなど様々なチャネルを活用した「お客さま向けセミナー」をご提供できるよう取り組んでまいります。

お客さま向けセミナーの実施状況

内容	開催回数	参加者
NISA・資産形成セミナー	527回	3,867名
ライフプランセミナー	22回	107名
ビジネスマナー・金融リテラシーセミナー	88回	1,099名
合計	637回 (前年比+609回)	5,073名 (前年比+4,704名)

- 2023年度は新NISA制度を中心に、「長期・分散・積立」をテーマとした資産形成セミナーを開催いたしました。
- また今年度からの取り組みとして、親子でご参加いただけるお金にまつわるクイズラリーのイベントや、カフェセミナーなどを開催し、多くのお客さまにご参加いただきました。

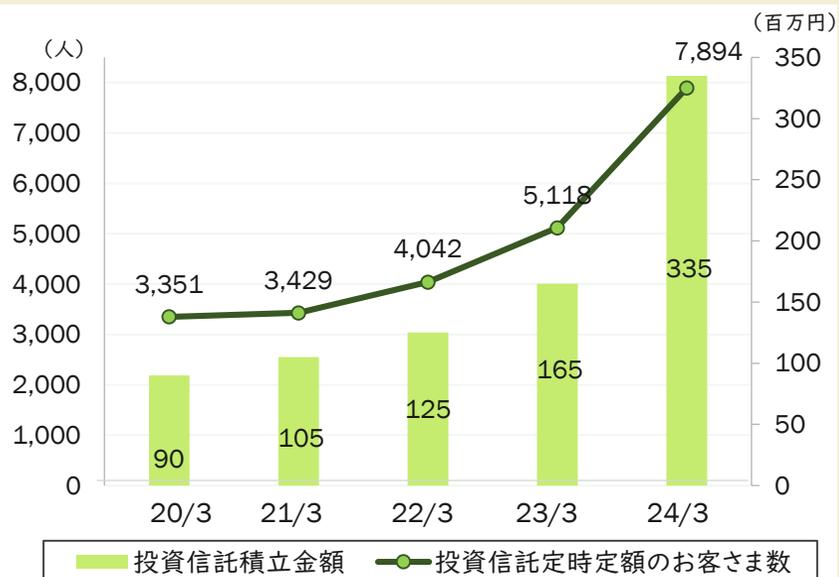


05

お客さまにふさわしいサービスの提供

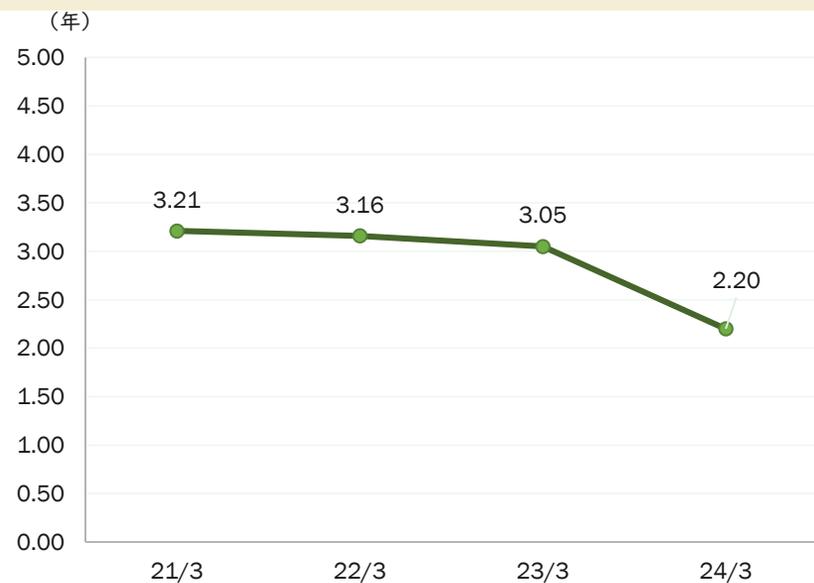
- ▶ これからご資産を形成していきたいというニーズをお持ちのお客さまに対しては、「長期・分散・積立」を軸に、NISA制度を活用した運用提案を行っております。

投資信託積立金額と定時定額のお客さま数の推移



- 安定的な資産形成の実現に向けて、積立投資を推進してまいりました。
- 投資信託の定時定額契約のほか、個人年金保険等の積立型保険商品のご提案など、積立型商品の資産運用を行っております。

投資信託定時定額による平均積立年数の推移



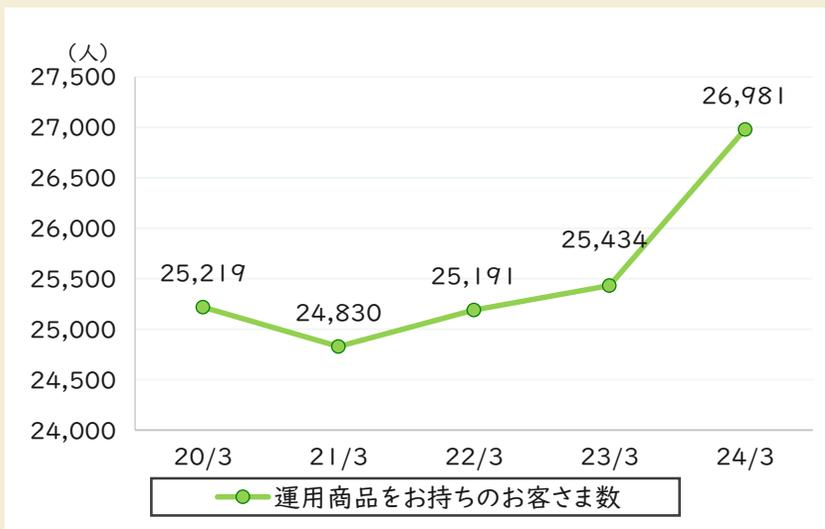
- 「長期・分散・積立」およびNISA制度を活用した積立投資に取り組んだ結果、新たに投資信託定時定額を開始されたお客さまの増加により、2024年3月末の平均積立年数（一契約毎の積立年数）は2.2年となりました。

05

お客さまにふさわしいサービスの提供

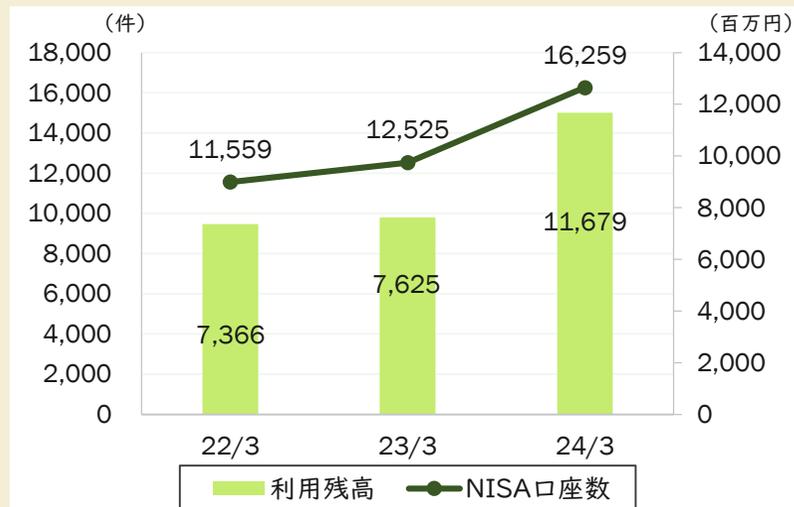
- ▶ これからご資産を形成していきたいというニーズをお持ちのお客さまに対しては、「長期・分散・積立」を軸に、NISA制度を活用した運用提案を行っております。

運用商品をお持ちのお客さまの推移



- お客さまのお金に関する不安や疑問にお応えし、ライフステージに合わせたご提案を行うため、「ライフプランガイド」や「Wealth Advisor」などのツールを活用した運用提案や、セミナー活動を積極的に推進した結果、運用商品をお持ちのお客さま数は投資信託を中心に増加いたしました。

NISA口座数および利用残高の推移



- 当行では、安定的な資産形成の実現において、税制面の優遇があるNISA制度（少額投資非課税制度）の推進を行っております。2024/3月のNISA口座数は、新NISA制度に関するセミナーや動画の配信、資産形成応援キャンペーンの実施などにより、前年同月比29.8%増の16,259口座、利用残高は前年同期比53.1%増の11,679百万円となりました。

06 従業員に対する適切な動機づけの枠組み

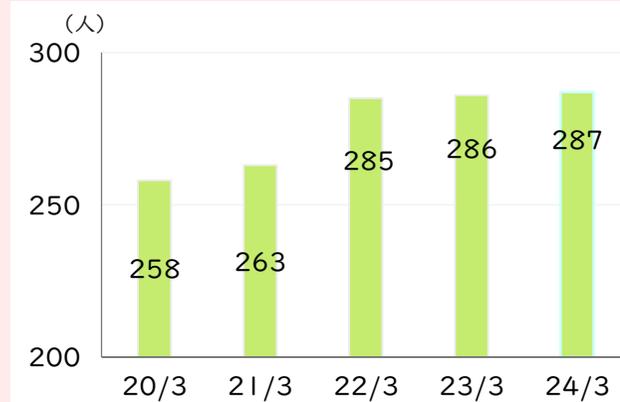
- ▶ お客様の最善の利益を図ることこそが、当行の健全性や収益の確保につながるという考え方のもと、より良い商品やサービスをご提供できるよう、企業倫理の醸成や専門知識の習得など、専門性の高い人材育成に努めております。
- ▶ また、お客様の最善の利益を図る行動や取り組みを評価するなど、お客様本位の業務運営を反映した業績評価・人事評価体系を構築しております。

金融商品の専門知識習得を目的とした研修

2023年度実施研修	実施回数
人材育成研修	716回
マーケット研修	133回
合計	849回 (前年比+613回)

- 幅広い参加者へ研修を行うべく、2023年度はWEBでの研修も取り入れながら行内研修を実施いたしました。
- 営業員の更なるレベルアップを目的に、階層別の研修を強化いたしました。

FP資格取得者の推移(2級以上)



- お客様の幅広いニーズに応じた提案力の向上や、必要な知識の習得・実践での書くようを促すことを目的に、行内でのFP2級以上の資格取得等を推奨しております。
- 2023年度からは、FP資格支援として、eラーニングの受講メニューを追加いたしました。

金融庁 顧客本位の業務運営に関する原則

原則
1

【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】

金融事業者は顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組状況を定期的に公表すべきである。当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直されるべきである。

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。

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。

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を含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。

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。

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。

原則
7

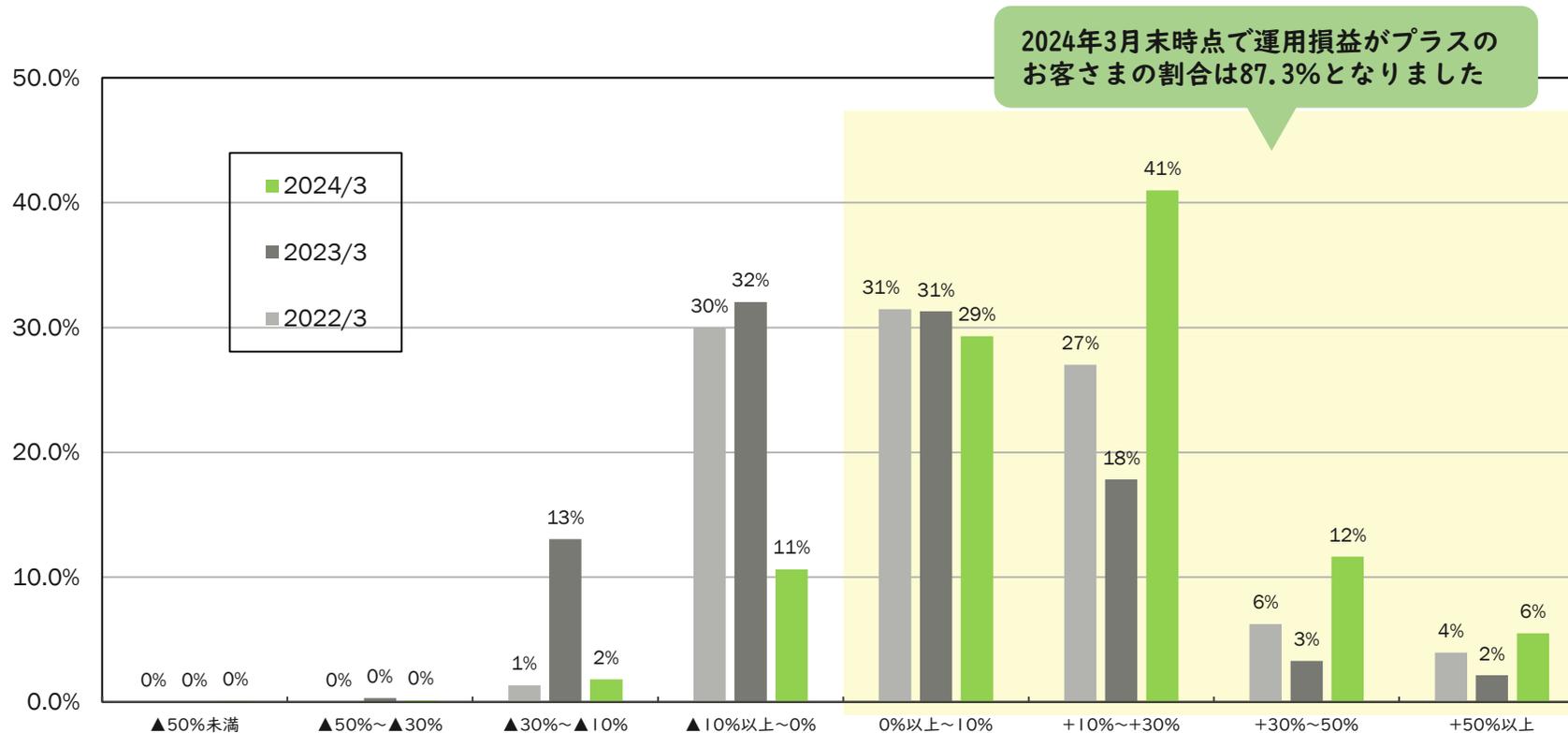
【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

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、利益相反の適切な動機づけの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。

比較可能な共通KPI（投資信託）

2018年に金融庁より公表された「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPIについて」においてお客さま本位の良質な金融商品・サービスを提供する金融事業者をお客さまが選ぶ上で比較することができる統一的な指標（共通KPI）が示されました。

当行の共通KPI（投資信託）は以下の通りです。



運用損益がプラスのお客さま	2022年3月末	2023年3月末	2024年3月末
3月末時点	68.7%	54.5%	87.3%
前年比	▲6.9%	▲14.2%	32.8%
(3年平均)	70.2%		

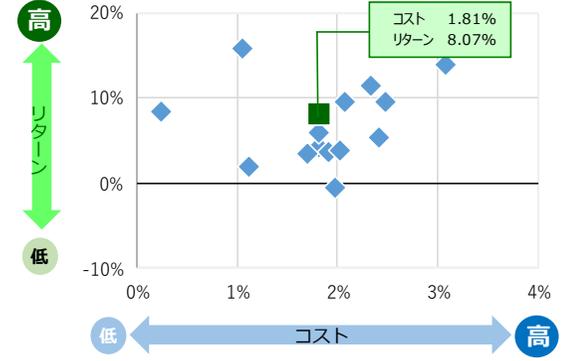
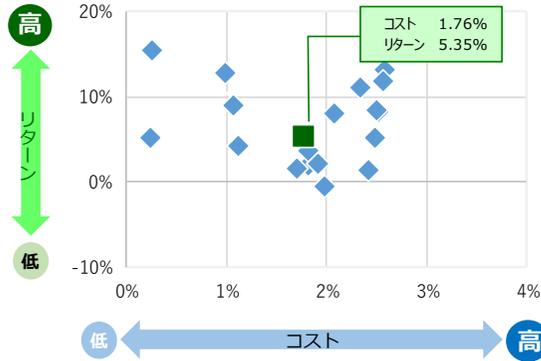
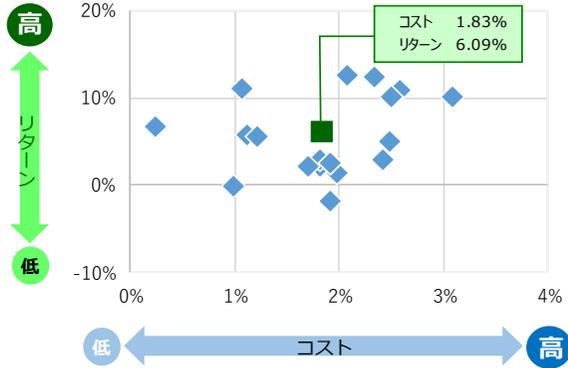
※基準日 : 2022年3月末・2023年3月末・2024年3月末
 ※対象顧客 : 基準日時点で投資信託を保有している個人のお客さま
 ※対象取引 : 当行の投信口座による取引および、金融商品仲介口座による取引
 ※対象商品 : 基準日時点で対象のお客さまが保有している投資信託

比較可能な共通KPI（投資信託）

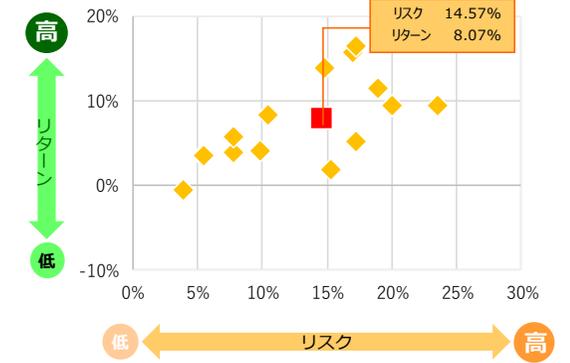
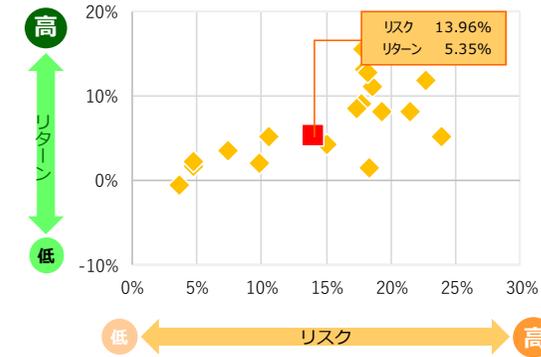
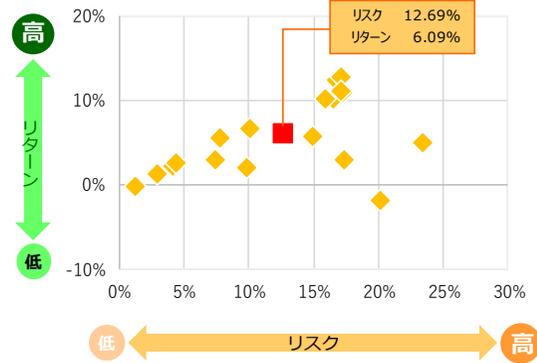
預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン、リスク・リターン

■ および ■ は残高加重平均値

投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン



投資信託預かり残高上位20銘柄のリスク・リターン



比較可能な共通KPI（投資信託）

参考：コスト・リスク・リターン 3カ年推移

	コスト		リスク		リターン	
		前年比		前年比		前年比
2022年3月末	1.83%	-0.01%	12.69%	0.99%	6.09%	2.06%
2023年3月末	1.76%	-0.07%	13.96%	1.27%	5.35%	-0.74%
2024年3月末	1.81%	0.05%	14.57%	0.61%	8.07%	2.72%

① 共通KPIの基準（設定後5年以上）を満たした上位20銘柄を抽出

② コスト：販売手数料（税込）1/5と信託報酬（税込）の合計

③ リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算）

④ リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）

※リターン・リスクとは

・リターン：投資の結果得られる収益のこと

・リスク：リターンのブレ幅のこと

※リスクの大きな商品は、大きなリターンを期待できますが、安定した資産形成のためには、お客さまの投資方針や目的等に合わせた商品の選択が重要となります。

商品のご選択の際は、商品内容に加え、コスト・リスク・リターンもご確認ください。

投資信託の預かり残高上位20銘柄（2024年3月末）

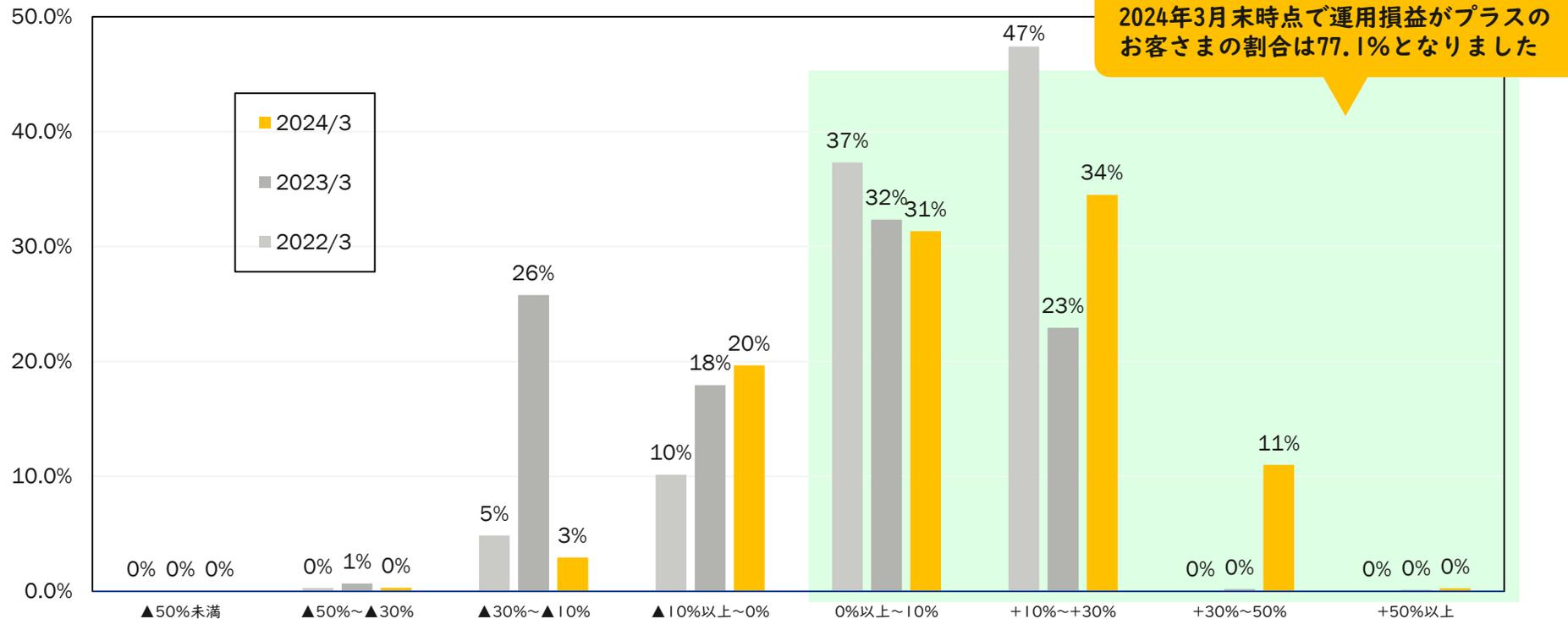
	ファンド名	コスト	リスク	リターン
①	ダイワJ-REITオープン（毎月分配型）	1.12%	15.30%	1.96%
②	ダイワ・US-REIT・オープン（毎月決算型）Bコース（為替ヘッジなし）	2.33%	18.94%	11.41%
③	投資のソムリエ	1.98%	3.95%	-0.58%
④	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン（毎月分配型）（杏の実）	1.82%	9.80%	4.08%
⑤	人生100年時代・世界分散ファンド（3%目標受取型）	2.03%	7.71%	3.84%
⑥	ダイワ・グローバルREIT・オープン（毎月分配型）（世界の街並み）	2.07%	20.01%	9.47%
⑦	アジア・オセアニア好配当成長株オープン（毎月分配型）	2.42%	17.24%	5.26%
⑧	あおぞら・徹底分散グローバル株式ファンド（てつさん）	1.06%	16.97%	15.68%
⑨	ニッセイアメリカ高配当株ファンド（毎月決算型）（USDリーム（毎月））	2.57%	17.27%	16.58%
⑩	ファイン・ブレンド（毎月分配型）	1.91%	5.33%	3.55%
⑪	iFree S&P500インデックス	0.20%	17.20%	22.05%
⑫	高成長インド・中型株式ファンド	2.71%	23.99%	17.92%
⑬	iFree 8資産バランス	0.24%	10.47%	8.28%
⑭	グローバルAIファンド	2.59%	27.67%	22.74%
⑮	ニッセイ豪州ハイ・インカム株式ファンド（毎月決算型）（ラッキー・カンントリー）	2.49%	23.50%	9.54%
⑯	人生100年時代・世界分散ファンド（資産成長型）	2.03%	7.73%	3.83%
⑰	グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1.71%	5.52%	3.47%
⑱	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド（健次）	3.08%	14.82%	13.85%
⑲	次世代通信関連世界株式戦略ファンド（THE 5G）	2.51%	22.85%	17.55%
⑳	ダイワ高格付カナダドル債オープン（毎月分配型）	1.82%	7.79%	5.81%

比較可能な共通KPI（生命保険）

2022年に金融庁より、お客さまが各業態の枠を超えた商品の比較を容易にする観点から、投資信託と類似の機能を有する金融商品として

比較推奨が行われている外貨建保険について、比較可能なKPIの基準が示されました。

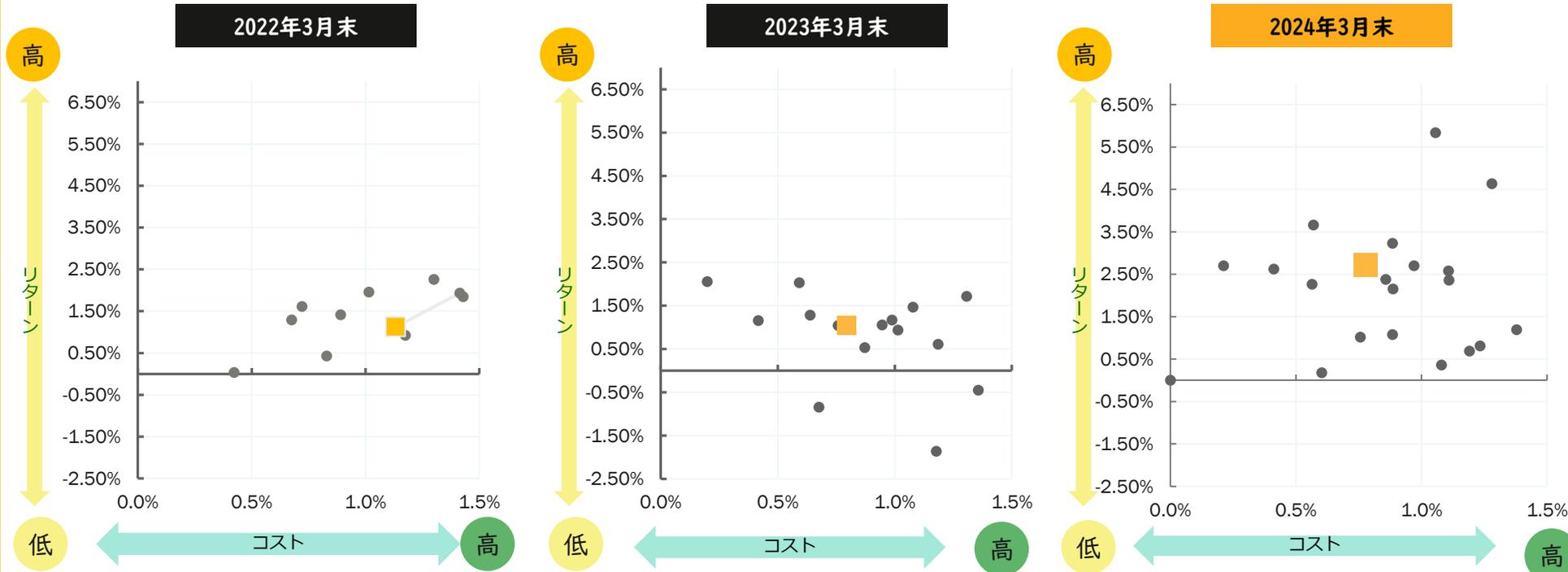
当行の比較可能な共通KPI（外貨建保険）は以下の通りです。



運用損益がプラスのお客さま	2022年3月末	2023年3月末	2024年3月末
3月末時点	84.7%	55.6%	77.1%
前年比	-	▲29.1%	21.5%
(3年平均)	72.5%		

- ※基準日 : 2022年3月末・2023年3月末・2024年3月末
- ※対象顧客 : 基準日時点で外貨建一時払生命保険を保有している個人のお客様
- ※対象契約 : 当行を代理店窓口として契約された生命保険（外貨建保険）
（基準日時点で解約済の契約、年金の支払が開始している年金契約は除外する）
- ※対象商品 : 基準日時点で対象のお客さまが保有している外貨建一時払生命保険

比較可能な共通KPI（生命保険）



- ① KPIの基準（保険契約開始から60ヵ月以上経過）を満たした対象銘柄を抽出
- ② コスト：各契約の新契約手数料率と継続手数料率（支払累計）の合計値を、契約期間（経過年数）で年換算したものを、各契約の一時払保険料で加重平均
- ③ リターン：各契約の契約時点の一時払保険料に対する、基準日時点の解約返戻金額＋基準日までの既支払金額の増加率を年率換算したものを、各契約の一時払保険料で加重平均

- ・ 外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に契約後の早い段階に解約した場合に受取る解約返戻金は一定額の解約控除等により、一時払い保険料を下回る場合があります。
- ・ 解約返戻金は基準日時点の為替レートで円貨換算しており、満期まで保有した場合や、外貨で受取る場合の評価とは異なります。

比較可能な共通KPI（生命保険）

生命保険の対象銘柄（2024年3月末時点）

	商品名	コスト	リターン
①	サニーガーデン E X	0.88%	3.23%
②	サニーガーデン	0.56%	2.26%
③	やさしさ、つなぐ（386）	0.60%	0.18%
④	ロングドリーム GOLD	0.76%	1.02%
⑤	ロングドリーム GOLD 2	1.06%	5.84%
⑥	やさしさ、つなぐ（391）	0.86%	2.38%
⑦	ロングドリームプラス	0.57%	3.66%
⑧	しあわせ、ずっと	1.11%	2.58%
⑨	プレミアカレンシー・プラス2	0.88%	1.08%
⑩	三大陸	0.41%	2.62%
⑪	プレミアジャンプ・年金（外貨建）	0.89%	2.16%
⑫	デュアルドリーム	1.38%	1.19%
⑬	プレミアジャンプ2・年金（外貨建）	0.97%	2.70%
⑭	プレミアジャンプ3・年金（外貨建）	1.19%	0.69%
⑮	あしたの、よろこび	1.28%	4.63%
⑯	アップサイドプラス（052J700）	1.08%	0.36%
⑰	シリウスハーモニー	0.21%	2.70%
⑱	しあわせ、ずっとNZ	1.11%	2.36%
⑲	アップサイドプラス（052G900）	1.23%	0.81%

※やさしさつなぐ（386）は2016/8/29～2018/10/7までの契約

※やさしさつなぐ（391）は2018/10/8～2019/7/15までの契約

※アップサイドプラス（052J700）はアップサイドプラス（豪ドル建）

※アップサイドプラス（052G900）はアップサイドプラス（米ドル建）