富山第一銀行

2024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

ー はじめに

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のご提案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

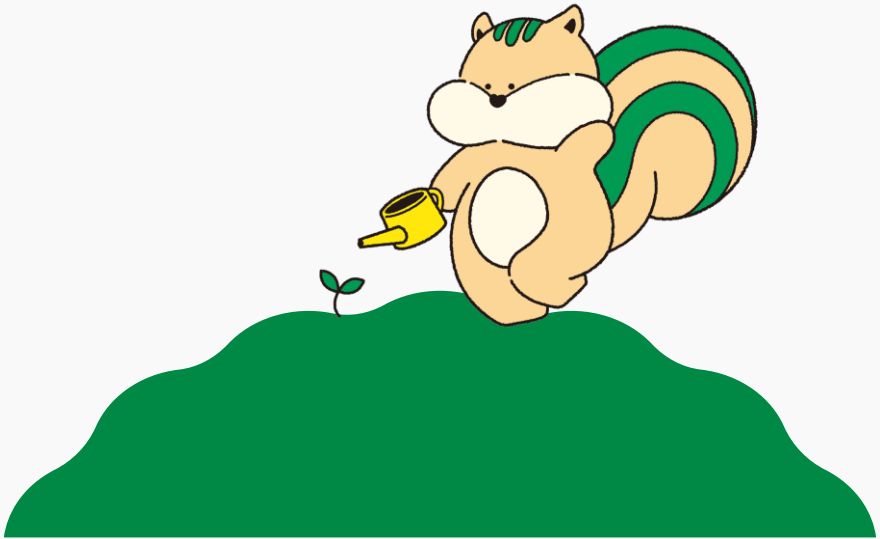
02 | 適切な利益相反管理のための取り組み

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の構築



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/customer-policy/basic/

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 お客さまの最善の利益の追求

当行は、「お客さまが描くライフプランの実現」が「お客さまの最善の利益の追求」であると考えます。

お客さま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、お客さまの最善の利益の追求を図ってまいります。

当行の経営理念

お客さまにふさわしい金融サービスの提案

お客さまの知識や投資経験、投資方針についての確認を十分に行い、お客さま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を提案いたします。なお、お客さまの最善の利益の追求のために商品の販売を見合わせる場合もあります。

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ます。また、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て、ご意向やライフスタイルの変化等をお客さまと共有し、必要に応じて商品やサービスの見直しを図ることで、お客さまのライフプランの実現に努めております。

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を適切に管理しております。
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・検証する体制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。
お客さまの意思に反して、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ございません。

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ございません。
また、当行グループ会社からの金融商品の提供はございません。

利益相反管理方針

https://www.first-bank.co.jp/transaction-policy/coi/

03 金融商品にかかる手数料の明確化

当行では、金融商品を購入および保有していただく際に、提供させていただくサービスへの対価として、各種手数料をいただいております。保険商品の様に、お客さまにご負担いただく費用とは別に金融商品の組成会社から販売代理店手数料等を受け取る場合があります。
一部生命保険における販売代理店手数料において、初年度手数料を引き下げ、継続的なアフターフォローの実施を行えるような手数料体系へと見直しを実施いたしました。

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、適切な情報提供と事務手続きを行う対価として、購入時にいただく費用のことです。

▼

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に係る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

投資信託を中途で換金した場合、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投資信託の信託報酬や信託事務の諸費用などです。

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。（解約された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）

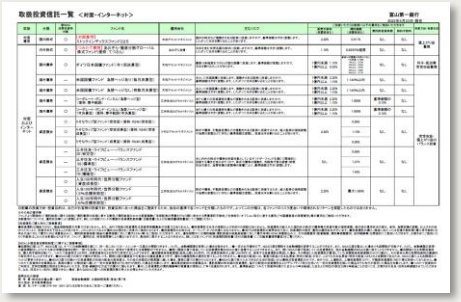
ご契約時や年金・死亡給付金等のお受取にあたり、外貨と円貨を交換する場合に発生する費用です。

03 金融商品にかかる手数料の明確化

手数料やその他費用については、重要情報シート（個別商品編）や契約締結前交付書面、目論見書、販売用資料、タブレットアプリおよび当行ホームページ投資信託サイトなどを用いてお客さまへ分かりやすく提示し、説明を行っております。
同一あるいは類似商品で費用が異なる場合は、商品性や手数料等費用の違いについて特に丁寧に説明しております。

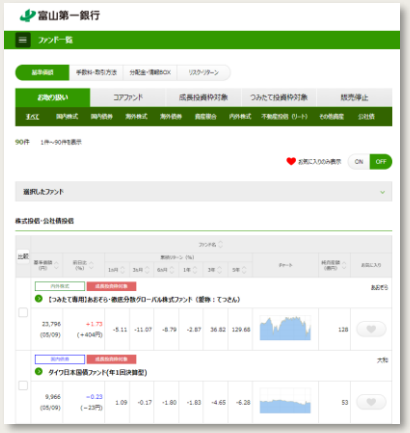
重要情報シート（個別商品編）

お客さまに提案する商品の費用を記載しており、商品間の比較が容易に行えるツールとして使用しております。
また、質問例を活用していただくことでより具体的な費用についてご説明しております。



投資信託基準価格一覧

運用会社や主なリスク、お客さまにご負担いただく販売手数料や信託報酬などの費用およびリスク許容度目安が記載されており商品選定時の情報提供ツールとして使用しております。



ホームページ　投資信託サイト

手数料等の費用順に並べ替えを行うことや、申込手数料や信託報酬で絞込み検索を行うことができます。また、選択した商品を費用だけでなくリターンやシャープレシオ、純資産額等で比較をすることが可能です。

Wealth Advisor

ウエルスアドバイザー株式会社が提供するタブレットアプリで、当行にて取扱している商品だけでなく、他金融機関で取扱しているファンドとも比較を行うことが可能です。

03 金融商品にかかる手数料の明確化

一部の非対面でのお取引につきましては、お客さまに事務手続きを行っていただくことから、販売手数料の割引をしております。
また、「長期・分散・積立」の考えから、つみたて投資信託の販売手数料の無料化を行っております。

インターネットでの購入手数料が20%割引

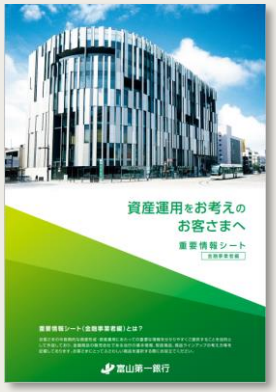
インターネットバンキングをご契約のお客さまがWEBで投資信託をご購入された場合、購入手数料が20%割引となります。

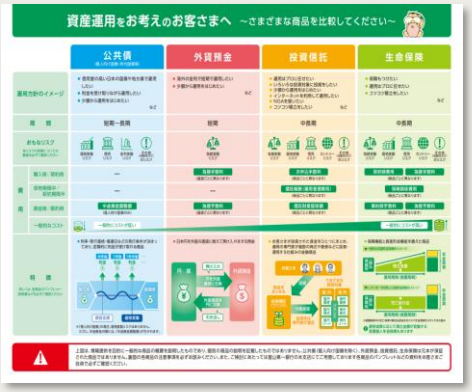
つみたて投資信託の販売手数料を無料化

2023年3月15日より1契約あたり月5万円までの定時定額方式にてご購入された投資信託の販売手数料を2026年3月31日まで無料化しております。

04 金融商品にかかる重要な情報の分かりやすい提供

金融商品のご提案にあたっては、商品のリスクや手数料等の情報をお客さまに簡潔に分かりやすく提供し、金融商品の比較を容易にするため、「マネーガイド（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）」やパンフレット・タブレット端末を活用し、お客さまに簡潔に分かりやすく重要な情報をお伝えしております。





「マネーガイド（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）」

2024年9月2日より、「重要情報シート（金融事業者編）」と一体となった、金融商品をカテゴリ別に横断的に比較できるツールの「マネーガイド」を制定いたしました。
マネーガイドでは、資産運用をお考えのお客さまに対して提案・推奨させていただく金融商品の運用方針のイメージや主なリスク、一般的に生じる費用や商品の特徴等を記載しており、お客さまのご意向に応じた商品カテゴリの選定にお役立ていただける情報提供資料として使用しております。
また、マネーガイドと合わせて提案・推奨の際には、「重要情報シート（個別商品編）」を使用し、各商品の内容や費用、リスクと運用実績、利益相反の内容等について各商品間の重要な情報を比較を行いながらご提案しております。

04 金融商品にかかる重要な情報の分かりやすい提供

非対面でのお取引についても、ホームページおよびインターネットバンキングを通じて、利便性向上と分かりやすい情報提供に努めてまいります。
今後も、お客さまにより分かりやすく大切な情報を提供することを目的とし、引き続きパンフレットやデジタルツールの見直しや追加などに取り組んでまいります。

投資信託サイト

当行ホームページに掲載しております投資信託の情報サイトでは、マーケット情報・ファンド毎の基準価額やリスク・リターン、コストなどの他、運用会社からのマーケット情報などをご提供しております。また、重要情報シート（個別商品編）の掲載ページでは、2025年2月より重要情報シート（個別商品編）の内容を一画面で比較できるサイトへリニューアルいたしました。

Wealth Advisor

ウエルスアドバイザー株式会社の「Wealth Advisor」を活用し、ファンドの詳細情報の閲覧やファンド間の比較を実施し、提案・推奨を行っております。
また、ファンドナビ機能でポートフォリオの作成や購入・解約シミュレーションが可能です。

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、お客さまの多様なニーズ、リスク許容度に応じた最適な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。
また、提供する金融サービスや商品ラインナップの整備等について、経営陣も積極的に関与してまいります。
導入後も定量評価 （パフォーマンス）と定性評価（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。

2024年度の採用実績

運用会社	ファンド名
あおぞら投信	• 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　2404、2407、2410、2501 • 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）（愛称：ぜんぞうプラス）シリーズ　2407、2501
大和アセットマネジメント	• iFree NEXT FANG+インデックスファンド • ダイワ・ダイナミック・インド株ファンド
アセットマネジメントOne	• グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド（為替ヘッジなし）
三菱UFJアセットマネジメント	• 日経平均高配当利回り株ファンド
SBI岡三アセットマネジメント	• ROBOPROファンド

取扱運用会社 **12社** 取扱保険会社 **14社**
（2025年3月現在）

お客さまのニースやマーケットの状況などを勘案し、新たに11ファンドを追加いたしました。
今後も、幅広い商品ラインナップの充実に努めてまいります。

05 お客さまにふさわしいサービスの提供

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	11
	海外株式型	13
	内外株式型	23
リート	国内リート型	2
	海外リート型	6
資産複合		26
その他		1
合計		90
うち、ノーロード型（販売手数料無料型）		16

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）		14
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		40

（2025年3月現在）

05 お客さまにふさわしいサービスの提供

金融商品を提案・推奨する際には、お客さまの知識・経験・財産の状況、投資目的、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まいります。

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。

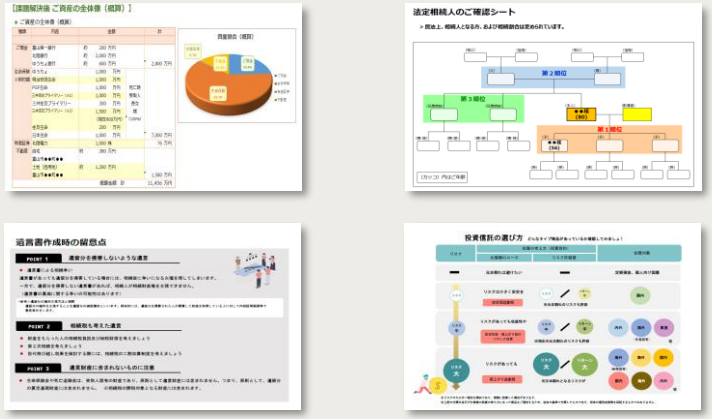
シミュレーションは
こちらから

ライフプランシミュレーション

お客さまとゴールベースで課題を共有するため、2023年4月より、ライフプランシミュレーションを導入。キャッシュフローや資産推移グラフ、ライフイベント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でお客さまに最適なサービスをご提案しております。また、2025年１月より当行ホームページ上でもライフプランシミュレーションをご利用いただけるようになりました。

２０２４年度作成実績　**4,488件**

総作成件数　**7,090件**

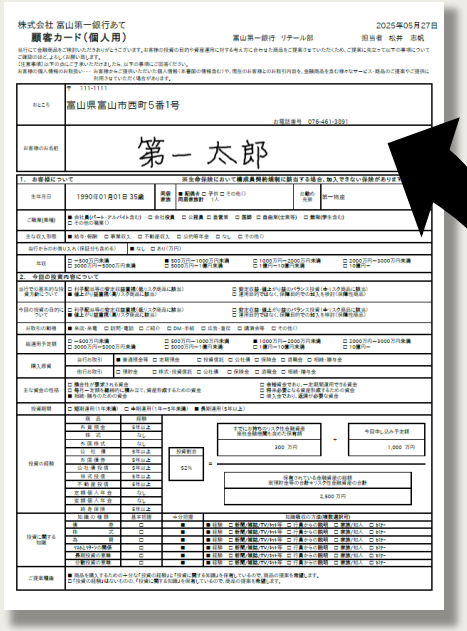


ライフプラン提案書

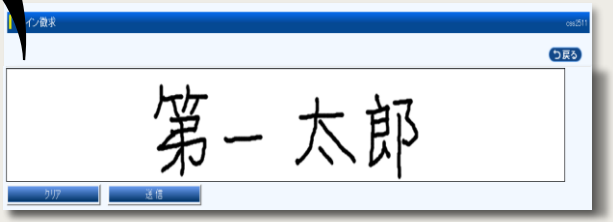
ウェルスマネジメントへの取組みとして、ライフプランニング支援を行うために、ライフプラン提案書を活用したコンサルティングを実施。

ライフプランに関する専門的な社内研修を受講した担当者による、課題解決への取組として2023年より継続的に実施しております。

05 お客さまにふさわしいサービスの提供



電子サイン機能により、ペーパレスシステムを利用してお申し込みされた帳票に一括でサインを行える機能を実装いたしました。



金融商品ペーパレス取引機能の導入

お客さまの利便性向上を目的とし、対面での金融商品のご提案、お申し込みにおいてモバイル端末を活用したペーパレス取引を2025年1月より段階導入しております。

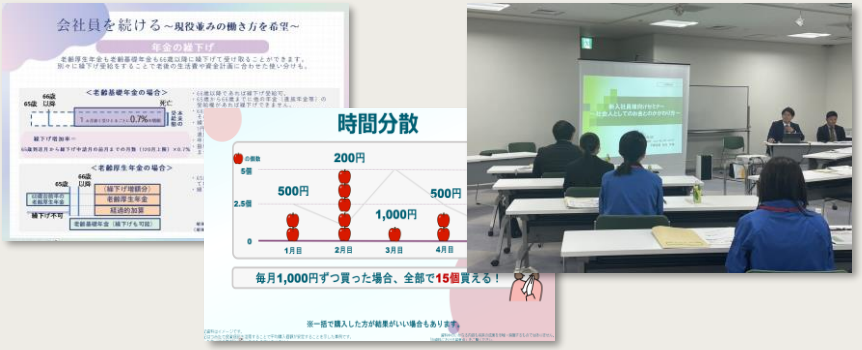
また、あわせて印鑑レス取引と電子サイン機能を導入し、一括でお申し込みいただいた書類へご署名いただくことが可能となったことで、お客さまの事務負担の軽減を実現いたしました。

ペーパレス対応店舗につきましては順次拡大し、2025年中に全店導入の予定です。

05 お客さまにふさわしいサービスの提供

各種ガイドブック

情報提供資料として、「ライフプランガイド」「投資信託ガイドブック」「NISAガイド」をご提供しております。
資産形成のご支援として、また、お客さまの大切なご資産を守り、繋げていくために幅広いご提案を実施しております。



2024年４月～2025年3月までの開催実績

内容	開催回数	参加者
NISA・資産形成セミナー	162回	898名
ライフプランセミナー	33回	155名
ビジネスマナー・ 金融リテラシーセミナー	29回	172名
合計	224回	1,225名

お客さま向けセミナー

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。セミナー資料や情報提供動画の作成をはじめ、幅広いお客さまへ関心をもっていただける内容を心掛けております。
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投資運用会社や保険会社等と連携しながら、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。

05 お客さまにふさわしいサービスの提供

当行では、お客さまにご満足・ご納得いただける金融サービスをご提供するため、以下の取組を実施しております。

01 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し、課題を共有します。

02 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。

03 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。

04 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、ご提案内容を原則70歳未満のご家族の方へ共有し、同意をいただいた上でお申込みいただく他、複数人による販売を徹底し、事前に役席者による面談を行うなど適切な販売体制に取り組んでおります。

05 アフターフォロー

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、中長期の資産形成を軸に「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。

05 お客さま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な最適なフォローアップをご提供してまいります。
2024年度には、120％以下の目標値設定付外貨建一時払保険をお持ちのお客さまに対する追加の全件アフターフォローを実施し、現在の相場環境等の情報提供と合わせ、ご契約内容および当初と現在の意向の確認を行いました。

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回以上のアフターフォロー率

99.5% (前年度比　＋14.3pt)

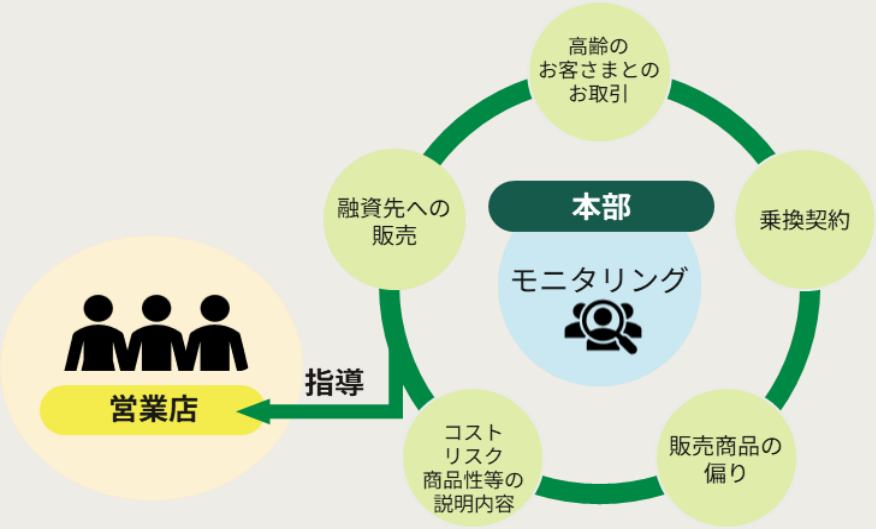
一時払生命保険を申込されたお客さまへの
申込後１ヶ月以内のアフターフォロー率

投資信託を初めて購入されたお客さまへの
購入後３ヶ月以内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
購入後２週間以内のアフターフォロー率

いずれも **100%**

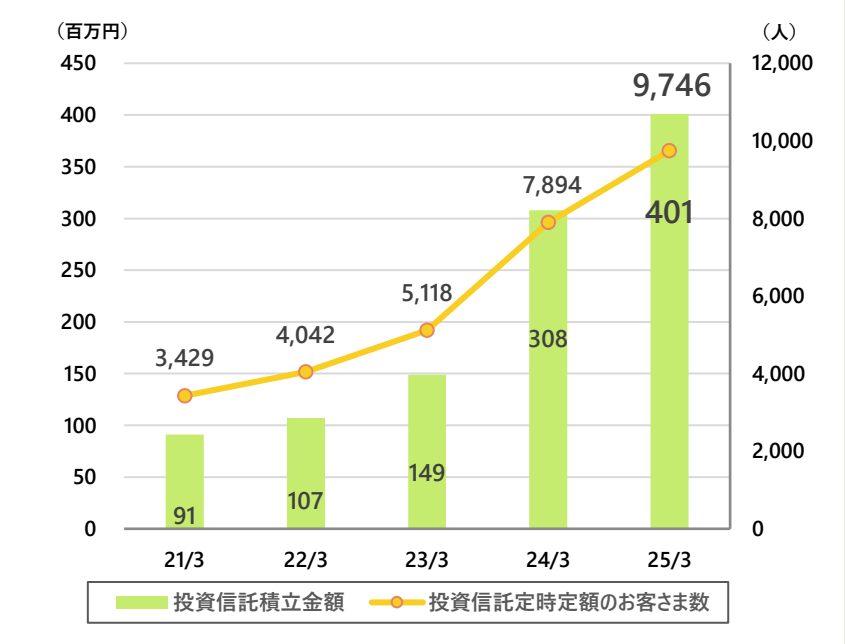
当行のモニタリング体制



対面営業を中心にお客さまに適切な商品・サービスがご提供できているか、本部にてモニタリングを随時実施しております。
適切な販売体制の元、お客さまお一人おひとりの最善の利益の追求のため、営業店への指導と改善を徹底しております。

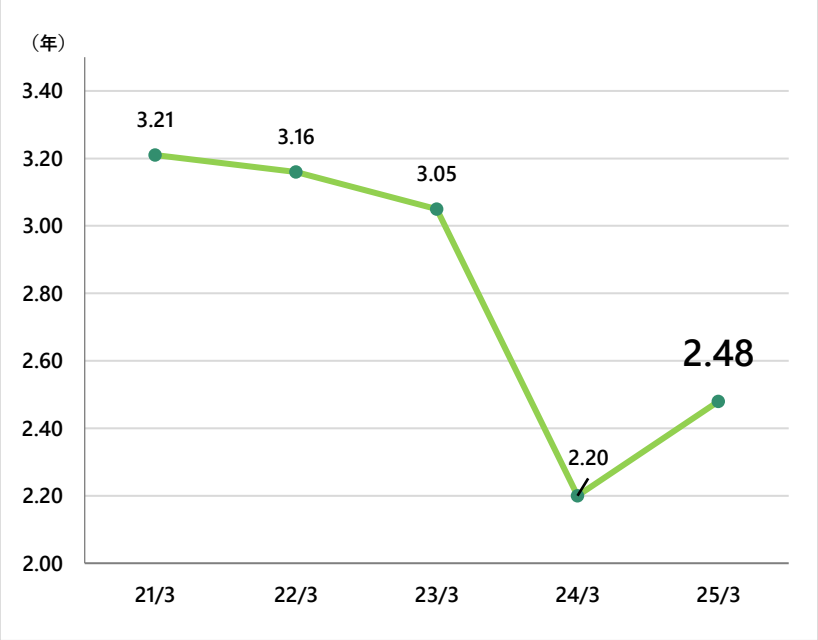
05 お客さまにふさわしいサービスの提供

これから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・積立・分散投資」を軸に、つみたて投資信託を活用した中長期的な視点での資産運用のご提案を行っております。



つみたて投資信託の積立金額とお客さま数の推移

安定的な資産運用の実現に向けて、ライフプランシミュレーションやお客さま向けセミナー等にて積立投資を推進した結果、つみたて投資信託の積立金額は、前年度比93百万円増加（＋30.19％）の401百万円、定時定額方式で投資信託をご購入いただいているお客さまは前年度比1,852人増加（＋23.46％）の9,746人となりました。

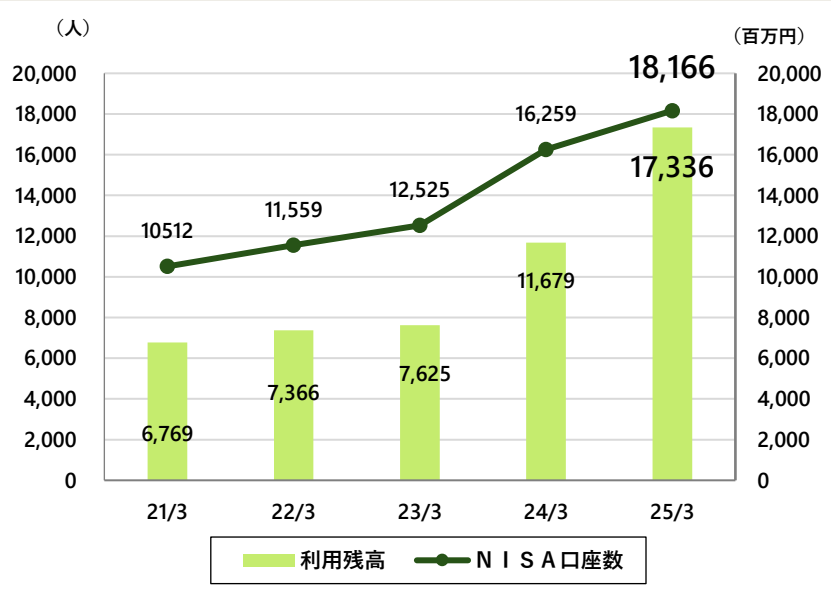


つみたて投資信託の平均積立年数の推移

「長期・分散・積立」およびNISA制度を活用した積立投資の推進に取り組んだ結果、平均積立年数は上昇いたしました。
また、新たにつみたて投資信託を開始されたお客さまに引続き継続してお積立いただいた結果、2025年3月末の平均積立年数（１契約毎の積立年数）は2.48年となりました。

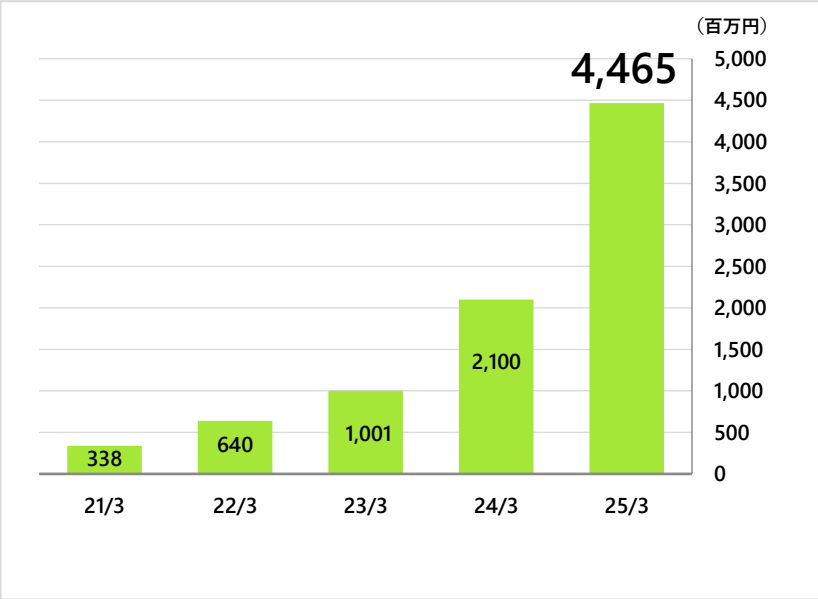
05 お客さまにふさわしいサービスの提供

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・積立・分散投資」を軸に、税制面の優遇がある少額投資非課税制度（NISA）を活用した中長期的な視点で資産運用のご提案を行っております。



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向けて、税制面の優遇があるNISA制度の推進を行っております。2025年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、NISA口座を新規開設された方を対象としたキャンペーンの実施などにより、前年度比1,907口座増加（＋11.73％）の18,166口座、利用残高は前年度比5,657百万円増加（＋48.44％）17,336百万円となりました。

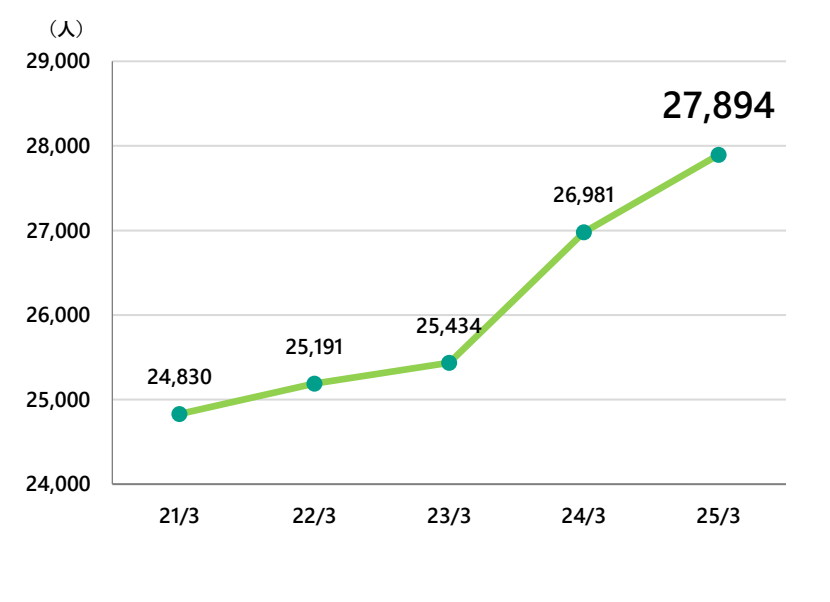


NISA(つみたてNISA＋つみたて投資枠）利用残高の推移

2024年より新NISA制度が開始し、成長投資枠・つみたて投資枠ともにご利用いただけるようになったことや、新たにつみたて投資を開始または増額された方を対象とした、資産形成応援キャンペーンの実施、定時定額方式でのご購入において１契約あたり５万円までの販売手数料を無料化する取組などにより、NISA口座（つみたてNISA＋つみたて投資枠）の利用残高は前年度比2,365百万円（＋112.62％）増加しました。

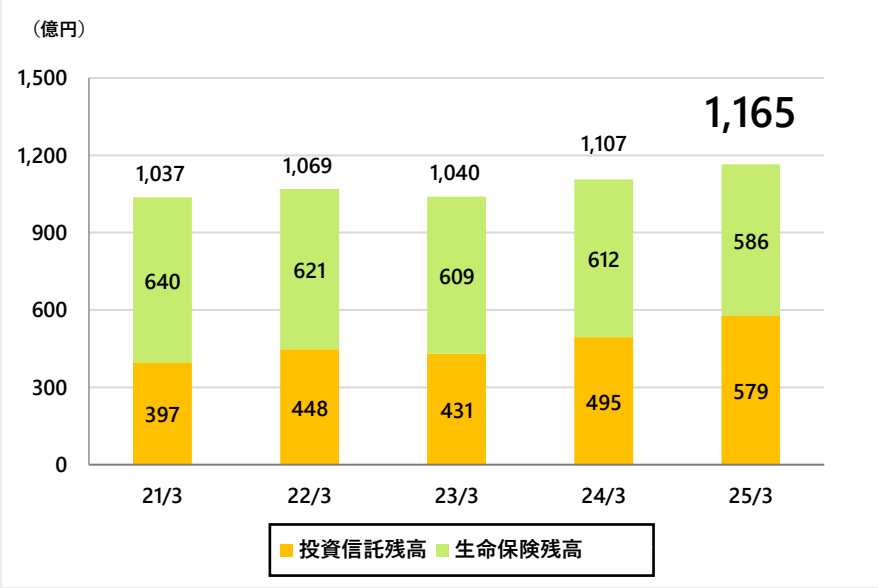
05 お客さまにふさわしいサービスの提供

お客さまとゴールベースで課題を共有し、資産形成・ご運用に関する課題解決の他、お客さまのご資産を守り・繋げていくための幅広いソリューションを含め、お客さまの属性・ご意向にあった最適な金融サービスをご提供しております。



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答えし、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」、「ライフプランシミュレーション」などのツールを活用した運用提案を積極的に推進した結果、運用商品をお持ちのお客さまの人数は投資信託を中心に前年度913人増加（＋3.38％）の27,894人となりました。



お客さまの運用資産残高（投資信託・生命保険）の推移

NISA制度を活用した資産運用に関するセミナーの実施や、課題解決に向けた取り組みを推進した結果、新たに運用をはじめたお客さまが増加していることから、運用資産残高の合計は前年比58億円増加（＋5.23％）の1,165億円となりました。

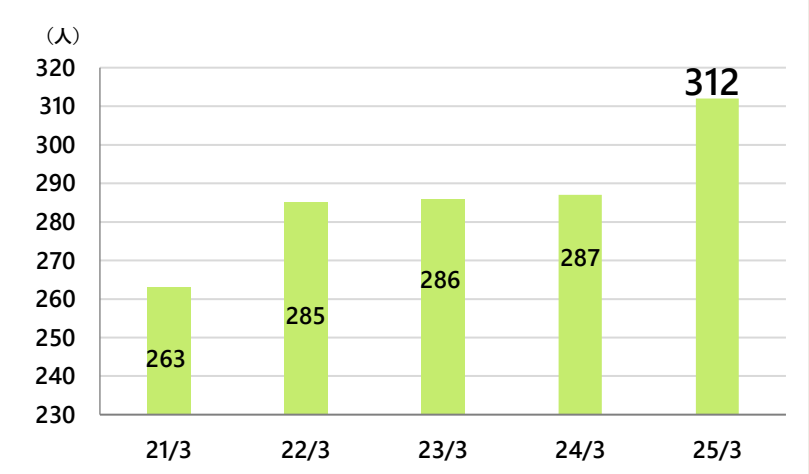
06 従業員に対する適切な動機づけの枠組みの構築

お客さまの最善の利益を図ることこそが、当行の健全性や収益確保につながるという考え方のもと、より良い商品や金融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、「それぞれのお客さまが描くライフプランの実現」によるお客さまの最善の利益を図る行動や取組を評価するなど、お客さま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。

2024年度実施研修	実施回数
人材育成研修	788回
マーケット研修	81回
合計	869回

より良いサービスの提供に向けた社内研修の実施

従業員向けの研修において「お客さま本位」についての考え方や、取組状況についてなど「お客さま本位の業務運営の実践」をテーマとした研修を本年より実施いたしました。
高度な専門知識の習得を目的とした階層別の研修を強化いたしました。
また、幅広い参加者へ研修を行うべくWeb会議システムを活用した研修も取り入れ、前年度比20回増加いたしました。



FP資格（２級以上）取得者の推移

お客さまの幅広いニーズに応じた提案力の向上や、金融のプロフェッショナル人材の育成の一環としてFP（ファイナンシャルプランナー）資格の取得等を推奨しております。
FP資格取得支援として、e―ラーニングの受講メニューを追加や、外部講師を招いての対策講座などを実施した結果、2024年度は312名と前年比25名増加いたしました。

顧客本位の業務運営に関する原則と取組状況の対応関係

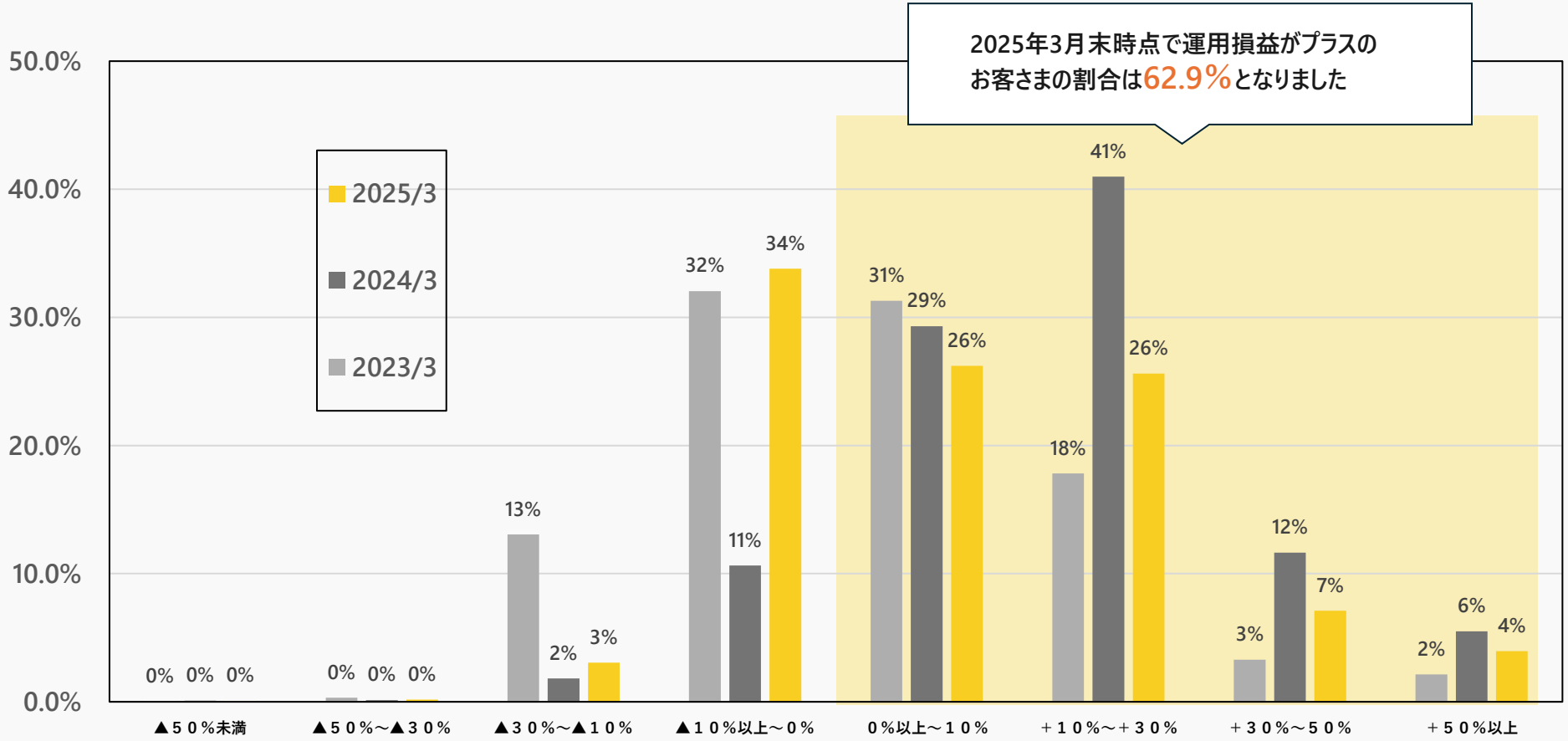
お客さま本位の業務運営を実践するため、金融庁が公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」を当行では採択しております。
また、「リテール部門におけるお客さま本位の業務運営に関する取組方針」を定め、その取組方針に対する取組状況を公表しております。
当行の取組方針と「顧客本位の業務運営に関する原則」の対応関係は以下の通りです。

「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」	「顧客本位の業務運営に関する原則」
1．お客さまの最善の利益の追求	原則 2
2．適切な利益相反管理のための取り組み	原則 3
3．金融商品にかかる手数料の明確化	原則 4
4．金融商品にかかる重要な情報の分かりやすい提供	原則 5
5．お客さまにふさわしいサービスの提供	原則 6
6．従業員に対する適切な動機づけの枠組みの構築	原則 7

なお、顧客本位の業務運営に関する原則の補充原則につきましては、2025年度より対応を予定しております。

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	2023年3月末	2024年3月末	2025年3月末
3月末時点	54.5%	87.3%	62.9%
前年比	▲14.2%	32.8%	▲24.4%
（3ヵ年平均）	68.2%		

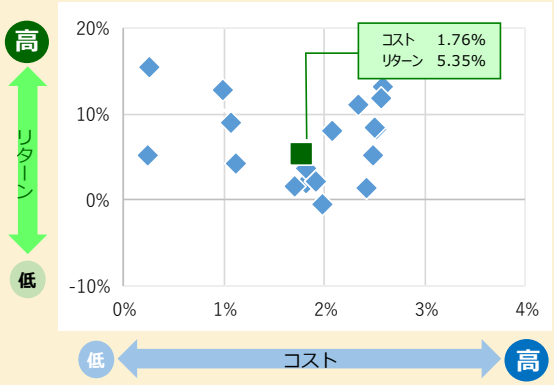
基準日　：2023年3月末・2024年3月末・2025年3月末
対象顧客　：基準日時点で投資信託を保有している個人のお客様
対象取引　：当行の投信口座による取引および、金融商品仲介口座による取引
対象商品　：基準日時点で対象のお客さまが保有している投資信託

比較可能な共通KPI（投資信託）

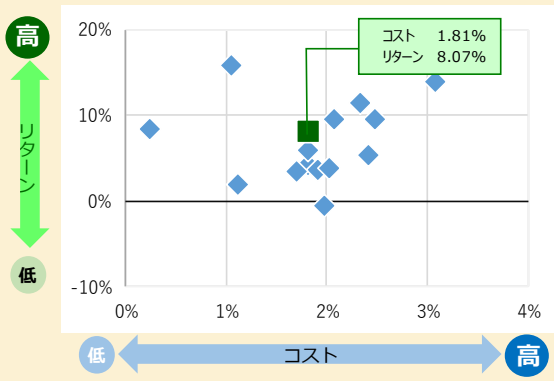
預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン、リスク・リターン

■および■は残高加重平均値

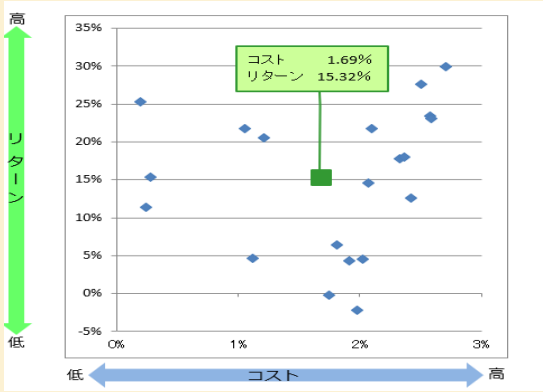
投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン



2023年3月末

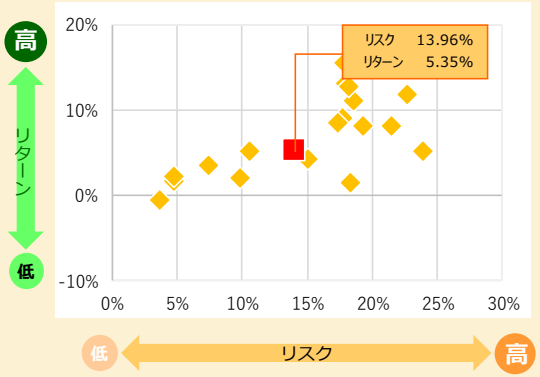


2024年3月末

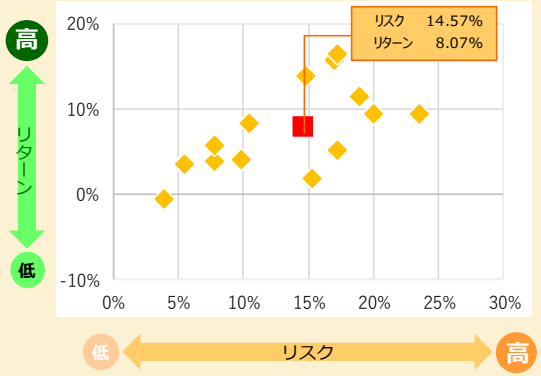


2025年3月末

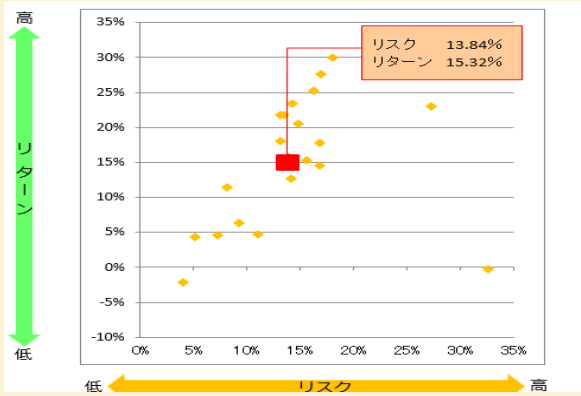
投資信託預かり残高上位20銘柄のリスク・リターン



2023年3月末



2024年3月末



2025年3月末

比較可能な共通KPI（投資信託）

投資信託の預かり残高上位20銘柄（2025年3月末）

ファンド名	コスト	リスク	リターン
ダイワJ-REITオープン（毎月分配型）	1.12%	10.97%	4.68%
ダイワ・US-REIT（毎月決算型）Bコース（為替ヘッジなし）	2.33%	16.77%	17.80%
iFree S＆P500インデックス	0.20%	16.20%	25.29%
ダイワ・ダイナミック・インド株ファンド	2.51%	16.92%	27.66%
あおぞら・徹底分散グローバル株式ファンド	1.06%	13.46%	21.72%
ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン（毎月分配型）	1.82%	9.28%	6.39%
iFree 8資産バランス	0.24%	8.08%	11.39%
ニッセイアメリカ高配当株ファンド（毎月決算型）	2.57%	14.25%	23.45%
グローバル高配当株式ファンド（奇数月分配型）	2.10%	13.13%	21.80%
人生100年時代・世界分散ファンド（3%目標受取型）	2.03%	7.27%	4.56%
ダイワ・グローバルREIT・オープン（毎月分配型）	2.07%	16.76%	14.61%
投資のソムリエ	1.98%	4.03%	-2.16%
ファイン・ブレンド（毎月分配型）	1.91%	5.09%	4.31%
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%	14.10%	12.65%
世界好配当インフラ株ファンド（偶数月分配型）	2.37%	13.12%	18.02%
グローバル5.5倍バランスファンド（1年決算型）	1.75%	32.65%	-0.25%
ニッセイ日経225インデックスファンド	0.28%	15.63%	15.30%
高成長インド・中型株式ファンド	2.71%	17.99%	29.99%
三菱UFJ純金ファンド	1.21%	14.79%	20.51%
グローバルAIファンド	2.59%	27.28%	23.07%

コスト・リスク・リターン　3ヵ年推移

	コスト	前年比	リスク	前年比	リターン	前年比
2025年3月末	1.69%	-0.12%	13.84%	-0.73%	15.32%	7.25%
2024年3月末	1.81%	0.05%	14.57%	0.61%	8.07%	2.72%
2023年3月末	1.76%	-0.07%	13.96%	1.27%	5.35%	-0.74%

共通KPI（投資信託）の算出について＜ご参考＞

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

コスト：販売手数料（税込）1/5と信託報酬（税込）の合計
リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算）
リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）

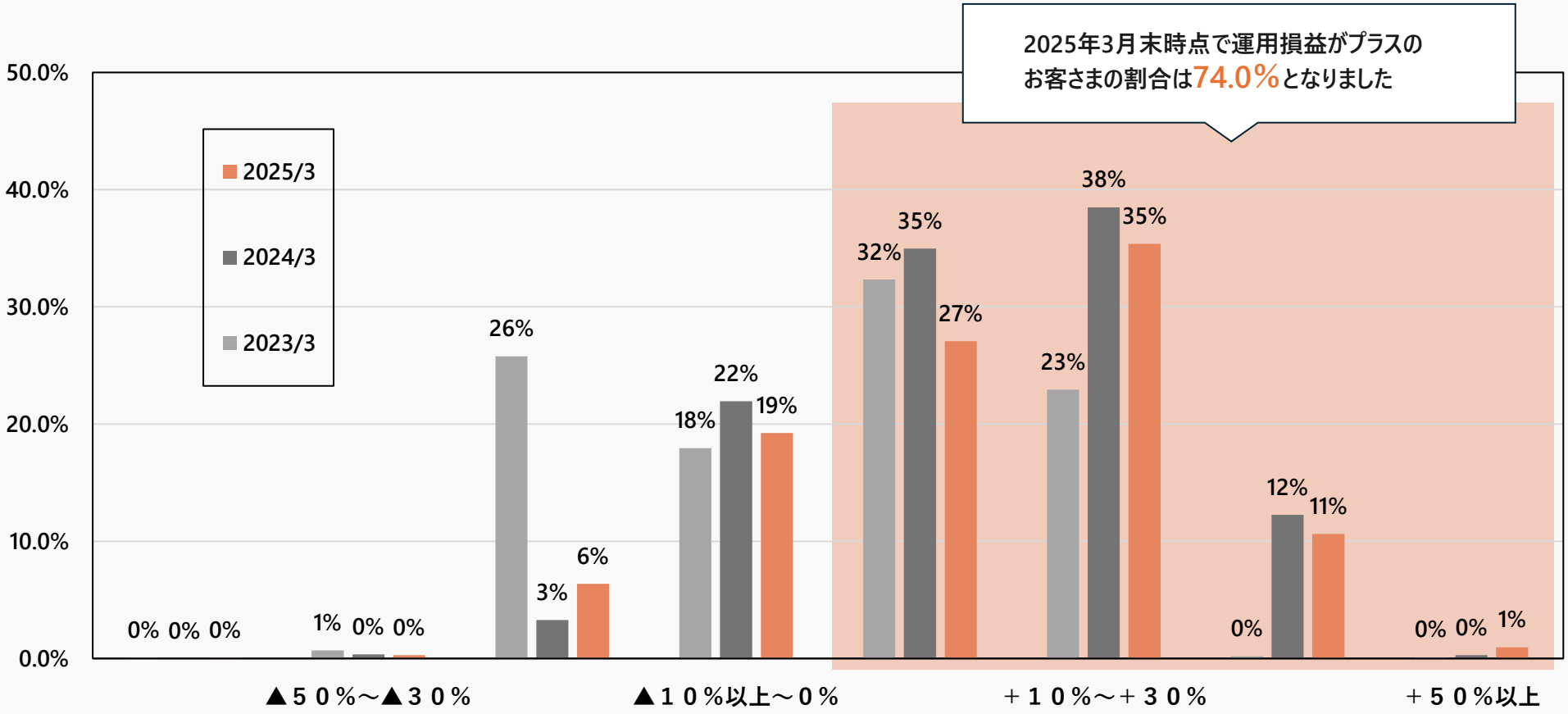
リターン・リスクとは？

リターンは、投資の結果得られる収益のことを指します。
リスクは、リターンのブレ幅のことを指します。

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。
商品内容に加え、コスト・リスク・リターンもご確認ください。

比較可能な共通KPI（外貨建保険）

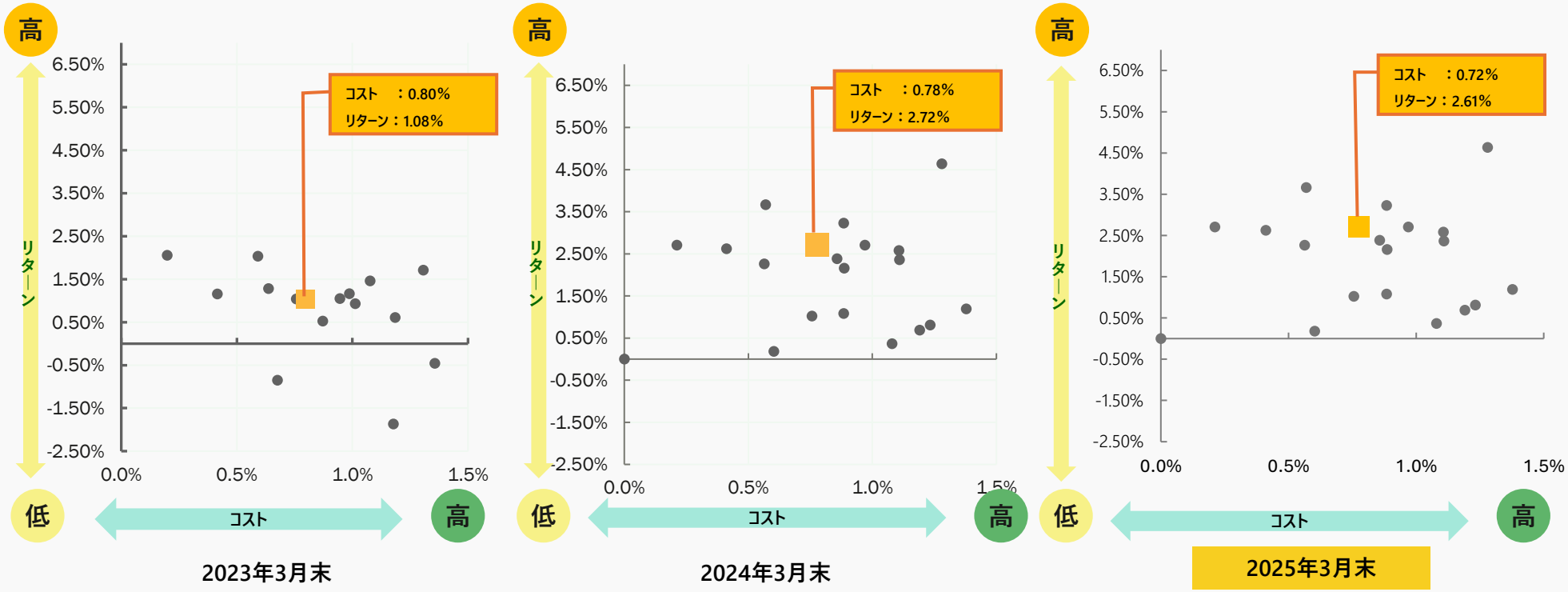
2022年に金融庁より、お客さまが各業態の枠を超えた商品の比較を容易にする観点から、投資信託と類似の機能を有する金融商品として比較推奨が行われている外貨建保険について、比較可能なKPIの基準が示されました。当行の比較可能な共通KPI（外貨建保険）は以下の通りです。



運用損益がプラスのお客さま	2023年3月末	2024年3月末	2024年3月末
3月末時点	55.6%	77.1%	74.0%
前年比	▲29.1%	21.5%	▲3.1%
（3ヵ年平均）	68.9%		

基準日　：2023年3月末・2024年3月末・2025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（外貨建保険）



共通KPI（外貨建保険）の算出について＜ご参考＞

共通KPIの基準（保険契約期間開始から60か月以上経過）を満たした上位20銘柄を抽出

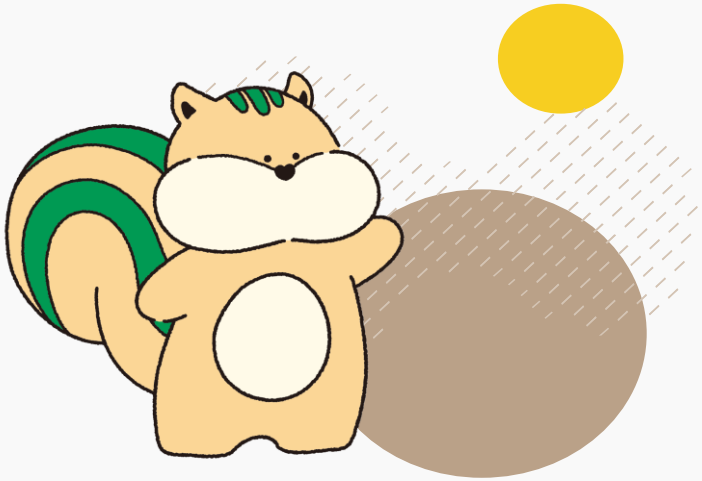
コスト　：各契約の新契約手数料率と継続手数料率（支払累計）の合計値を、契約期間（経過年数）で年換算したものを、各契約の一時払保険料で加重平均

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

比較可能な共通KPI（外貨建保険）

ご留意いただきたい事項

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多くあります。
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。



外貨建保険の対象上位20銘柄（2025年3月末）

銘柄名	コスト	リターン
サニーガーデンＥＸ	0.80%	3.11%
サニーガーデン	0.51%	1.89%
やさしさ、つなぐ	0.65%	1.43%
ロングドリームＧＯＬＤ	0.67%	0.85%
ロングドリームＧＯＬＤ２	0.89%	4.98%
ロングドリームＧＯＬＤ３	0.97%	4.49%
ロングドリームプラス	0.51%	3.45%
しあわせ、ずっと	0.97%	2.59%
プレミアカレンシー・プラス２	0.75%	1.48%
三大陸	0.41%	2.73%
プレミアプレゼント	0.93%	0.53%
デュアルドリーム	1.20%	1.11%
しあわせ、ずっと２	0.98%	4.88%
プレミアジャンプ・年金（外貨建）	0.79%	2.02%
あしたの、よろこび	1.21%	2.13%
プレミアジャンプ２・年金（外貨建）	0.85%	2.00%
プレミアジャンプ３・年金（外貨建）	0.99%	0.73%
あしたの、よろこび２	1.36%	0.02%
アップサイドプラス	0.98%	-0.50%
シリウスハーモニー	0.17%	3.32%