

2024年6月26日

各位

山形市旅籠町三丁目2番3号
株式会社きらやか銀行

「お客さま本位の業務運営宣言」に基づく
アクションプラン・KPIの2023年度実施状況について

株式会社きらやか銀行（本店 山形市 頭取 川越 浩司）は、金融商品・サービスの販売、推奨等の業務について、お客さま本位のより良い業務運営を実現するため、2017年6月30日に「お客さま本位の業務運営宣言」を制定しております。こうしたなか、当行は「お客さま本位の業務運営宣言」が実質を伴う形で役職員に定着する管理態勢の構築を目指しております。

今般は、同宣言に基づく当行の具体的な取組み内容であるアクションプラン、成果指標（KPI）に基づき、2023年度の実施状況をお知らせいたします。

また、当行取扱いの投資信託、外貨建て保険におけるリスク・リターン等をお客さまに比較いただけるよう「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」を公表いたします。

当行は、本アクションプランの実践、KPIによる分析を通じ、お客さまの安定的な資産形成や資産運用にかかる業務において、より一層お客さまに最適な商品、サービスの提供を行うよう努めてまいります。

以上

お問い合わせ先
個人サポート部 岡崎
電話番号 023-628-3860

「お客さま本位の業務運営宣言」に基づくアクションプラン、KPIの 2023年度の状況について

株式会社じもとホールディングスの「お客さま本位の業務運営宣言」に基づくアクションプラン、KPIについて、2023年度の対応状況や成果指標（KPI）を公表いたします。

＜アクションプラン＞

項目	取組み方針（アクションプラン）
1. お客様の最善の利益の追求	<p>当行は、高度の専門性と職業倫理を保持し、お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さま本位の業務運営が企業文化として定着するよう努めます。</p> <p>また、お客さま本位の良質なサービスを提供し、お客さまの最善の利益を追求するため、以下の施策に取り組めます。</p> <p>【取組み事項】</p> <p>(1) お客さまの多様な運用ニーズに応じた商品ラインナップ構築に努めます。</p> <p>(2) 企業文化への定着のため、研修等により役職員の啓蒙に継続的に取り組んでまいります。</p> <p>(3) お客さまに対し金融や投資に関する知識の向上や市場動向の把握に役立つセミナー等の機会提供に努めます。</p>

2023年度取組状況

- ① 当行はお客さまの投資目的やリスク許容度に応じて投資信託・生命保険商品をご選択いただけるよう商品ラインナップの充実に努めており、特定のカテゴリーに偏ることのないよう適宜見直しを行っております。

＜投資信託・生命保険商品のラインナップ数＞

投資信託	取扱商品数	比率	生命保険	取扱商品数	比率	
国内債券	1	2%	一時払	円建	4	12%
国内株式	10	18%		変額個人年金	0	0%
国内REIT	2	4%		定額個人年金	0	0%
海外債券	12	21%		終身	4	12%
				グローバル	2	4%
				先進国	7	12%
新興国	3	5%		外貨建	13	38%
海外株式	16	28%		年金	4	12%
				グローバル	8	14%
				先進国	6	11%
新興国	2	3%	終身	9	26%	
海外REIT	4	7%	合計	17	50%	
バランス型	10	18%	平準払	終身	3	9%
その他	1	2%		医療・がん	8	23%
				介護	0	0%
総合計	56	100%		学資	1	3%
				収入保障	1	3%
			個人年金	4	12%	
			合計	17	50%	
			総合計	34	100%	

注. 販売停止ファンドは除く

- ② 2023年度において投資信託に関しては、「米国超長期プライム社債ファンド（USプライム）」「インデックスファンドMSCIオール・カントリー（全世界株式）」「米国株式インデックス（S&P500）」「米国株式配当貴族（年4回決算型）」「東京海上・世界モノポリ戦略株式ファンド（毎月決算型）」「東京海上・世界モノポリ戦略株式ファンド（年1回決算型）」を新規に採用。「アジア・パシフィック・ソブリン・オープン（毎月決算型）」、「クルーズコントロール」の販売停止を行いました。
- ③ 生命保険に関しては「そだてる年金US」「あしたも充実」「はじめての介護」「介護バリューUS」「ハイブリッドあんしんライフ」「ユニットリンク介護プラス」を新規に採用。「&LIFE終身保険」「長寿プレミアム2」「ふるはーとF」「給与サポート」「ハイブリッドアセットライフ」の販売停止を行いました。
- ④ 定期的に研修を行い職員のスキルアップを図るとともに、外部機関講師を招くなど、内容の充実化にも注力しています。

2023年度に実施した預り資産研修

日程	研修名
2023年4月～2024年3月	F A会議（商品研修7回、コンプライアンス研修7回、マーケット研修5回、プレゼンテーション研修1回）
2023年4月6日、 2023年10月11日、12日	新任F A研修（商品、コンプライアンス、マーケット研修）
2023年4月～2024年3月	窓口F A研修（コンプライアンス・商品研修等306回）
2023年4月～2024年3月	本業支援課 融資課職員研修 （コンプライアンス・商品・トスアップ研修7回）
2023年11月14日	内部管理責任者研修
2023年12月4日	預り資産実務研修

※窓口F A（窓口ファイナンシャルアドバイザー）・・・窓口に来店したお客さまへ、預り資産を中心とした最適提案の業務を行う。

研修実施回数 338回（内、外部提携機関講義 155回）

- ⑤ お客さまへの資産形成や投資に関する知識向上を目的にNISAや相続、介護等のセミナーを実施しております。

2023年度に実施した預り資産セミナー

日程	セミナー名	参加者
2023年4月	積立投信・NISAセミナー（職域7回実施）	51名
2023年6月	資産形成の重要性とNISA（職域6回実施）	17名
2023年7月	資産形成の重要性とNISA（職域14回実施）	126名
2023年7月	セカンドライフセミナー（介護等）（3回実施）	79名
2023年7月	DCプラン等について（2回実施）	27名
2023年8月	マーケット環境の情報提供（2回実施）	24名
2023年8月	NISA、つみたてNISAについて（5回実施）	44名
2023年9月	マーケット環境の情報提供（1回実施）	15名
2023年9月	NISA、つみたてNISAについて（2回実施）	8名
2023年10月	資産運用の必要性とNISAについて（5回実施）	44名
2023年11月	資産運用の必要性とNISAについて（5回実施）	55名
2023年12月	資産運用の必要性とNISAについて（10回実施）	81名
2023年12月	介護資金対策の必要性（4回実施）	27名
2023年12月	相続対策セミナー（1回実施）	30名
2024年1月	資産運用の必要性とNISAについて（16回実施）	89名
2024年2月	マーケット環境の情報提供（2回実施）	37名
2024年2月	資産運用の必要性とNISAについて（16回実施）	111名
2024年3月	資産運用の必要性とNISAについて（10回実施）	178名

※セミナー実施回数 111回、参加者 1043名

項目	取組方針（アクションプラン）
2. 利益相反の適切な管理	当行は、お客さまの利益を不当に害するおそれのある取引について正確に把握し、お客さまの利益が不当に害されることのないよう「利益相反管理方針」を定め、これに基づき適切な管理に努めます。また、利益相反の可能性を判断するに当たっては、例えば当行運用部門が、資産の運用先に当行法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶなどといった場合の影響についても考慮いたします。
2023 年度取組状況	
①利益相反については、預り資産やコンプライアンス研修を通じ、知識の習熟に努めております。また、利益相反が生じる可能性が高い取引については、特に留意して管理を行う必要があると認識しており、役職別の研修等を実施しております。	

項目	取組方針（アクションプラン）
3. 手数料の明確化	お客さまに提供する商品・サービス等の名目を問わず、お客さまが負担する手数料やその他の費用等については、重要なお取引の判断材料の一つとして、お客さまにわかりやすく説明し、透明性の確保に努めます。
2023 年度取組状況	
①お客さまが負担する手数料やその他の費用等について、商品ごとの交付目論見書や商品概要書、手数料をはじめとした商品の詳細を一覧にした資料「投資信託ファンドラインナップ」を全面改訂し、新たに「投資信託ガイド」を作成いたしました。当資料を用いてお客さまが負担する手数料等について、分かりやすい説明を行うようにしております。	

項目	取組方針（アクションプラン）
4. 重要な情報の分かりやすい提供	<p>当行は、金融商品・サービス（以下、「金融商品等」といいます。）のご提案に当たって重要な情報をお客さまに十分にご理解いただけるよう、分かりやすく丁寧に説明するとともに、以下の施策を通じて適切かつ十分な情報提供に努めます。</p> <p>【取組み事項】</p> <p>(1) 金融商品等の提案に当たっては、基本的な商品の仕組み、リスク及びリターン、取引条件その他お客さまの投資判断に重要な影響を及ぼす情報の提供に努めます。</p> <p>(2) お客さまの金融商品の知識、投資経験、財産の状況及びお取引の目的等の情報を適切に把握し、お客さまのニーズ・ご意向を踏まえた最適な金融商品の情報提供に努めます。</p> <p>(3) お客さまの金融知識や投資経験等を踏まえ、明確で分かりやすく誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供に努めます。</p> <p>(4) お客さまの投資判断に重要な影響を及ぼす情報については、特に注意していただけるよう丁寧な説明に努めます。</p>
2023 年度取組状況	
① 投資信託の取扱商品をまとめた「投資信託ファンドラインナップ」を全面改訂し、新たに「投資信託ガイド」を新設いたしました。当ガイドにて資産運用のポイントやNISAの概要、お客さまにご負担いただく費用とリスク等を分かりやすく説明しております。	

- ② お客さまへ資産形成の必要性や各金融商品の特徴についての情報提供ツール「ライフプランガイド」を全面改訂し、より分かりやすい説明に努めております。
- ③ HPにて、当行取扱いファンドの販売件数や各期間の収益率等のランキングの他、リスク・リターンを掲載することでお客さまがファンドを分かりやすく選定できるようにしております。
- ④ 投資信託商品説明時にお客さまへの情報提供ツールとして「重要情報シート（個別商品編）」を作成し、お客さまのご意向を踏まえた質の高い金融サービスの提供ができるよう努めております。

項目	取組方針（アクションプラン）
5. お客さまにふさわしいサービスの提供	<p>当行は、お客さまの財産の状況、金融商品取引の経験、知識及びお取引の目的・ご意向等の情報を適切に把握し、以下の施策を通じてお客さまにふさわしい金融商品等の提供に努めます。</p> <p>【取組み事項】</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) お客さまのご意向・ニーズを適切に把握したうえでお客さまのライフプランを踏まえた資産形成について検討し、これに基づいた金融商品等の提案に努めます。 (2) お客さまに金融商品等の提案を行う際には、類似商品や代替商品等の内容と比較することで最適な運用方法をご判断いただけるような説明に努めます。 (3) 商品ご購入後も運用状況や市場動向などの情報をお客さまに提供し、適切なアフターフォローを実施してまいります。 (4) お客さまにとって投資対象としてふさわしい金融商品等であるかについて、当該商品におけるリスク・リターンや手数料等の基本的な仕組み、特性について十分に事前に適切性を確認したうえで提案を行います。 (5) お客さまへ最適なお提案をするために必要な知識・スキル習得のため、職員向けに充実した教育・研修を実施します。またお客さまに対しても金融や投資に関する知識の向上や市場動向の把握に役立つセミナー等の機会提供に努めます。

2023 年度取組状況

- ① 全面改訂した「ライフプランガイド」により、お客さまのライフプランを踏まえた資産形成について検討し、投資信託や保険商品等、類似商品の内容と比較することで最適な運用方法をご判断いただけるように努めております。
- ② 投資信託、保険商品をお持ちのお客さまへ定期的・継続的にアフターフォローを行うことで、お客さまとの長期的なリレーションシップを築いて参ります。
- ③ HPにて当行取扱いファンドの販売件数や各期間の収益率等のランキングの他、リスク・リターンを掲載することでお客さまがファンドを分かりやすく選定できるようにしております。
- ④ お客さまに対して金融や投資に関する知識の向上や市場動向の把握に役立つ機会を提供するためセミナーを定期的を開催致しました。
(2023 年度セミナー実施回数 111 回、参加者 1043 名)
- ⑤ また社会貢献活動として主に高校生を対象とした金融経済教育授業を実施致しました。
(2023 年度授業実施回数 11 回、受講者 1763 名)
- ⑥ 各ブロックに駐在するFA（ファイナンシャルアドバイザー）の対面、Web での研修や内部管理を担う責任者への研修により職員の知識・スキル向上を図っております。

項目	取組方針（アクションプラン）
6. 職員に対する適切な動機づけの枠組み等	当行は、本方針への取組みを促進するような業績評価体系や職員への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の整備に努めます。
2023 年度取組状況	
①2023 年度の営業店業績評価において預り資産販売手数料と NISA 口座獲得、投資信託残高純増、積立投資信託販売額等について評価。定性評価において FD（フィデューシャリー・デューティ）の取組状況を評価。個人業績評価においては預り資産販売額、積立投資信託販売額、NISA 口座獲得額、iDeCo、平準払保険獲得目標を継続し、積立長期投資推進の観点から「顧客本位の業務運営に関する原則（フィデューシャリー・デューティ/FD）」に沿った評価を採用しております。	

（補足説明）

※当行では、以下の金融商品等については販売・推奨を行っておりません。

- 複数の金融商品・サービスをパッケージとした商品
- 複雑またはリスクの高い商品
- 当行が組成に携わる金融商品

以 上

<KPI>

視点	KPI																				
1.人材育成	<p>研修の実施（2023年度）</p> <p>○お客さま本位の業務運営、コンプライアンス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実施回数：21回 ・参加者数：266人 <p>※本部及びF A主催の研修を記載。</p> <p style="text-align: center;">（実施回数 21 回の内訳） （単位：回）</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 60%;">研修名</th> <th style="width: 40%;">実施回数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>① 預り資産実務者研修</td> <td style="text-align: center;">1</td> </tr> <tr> <td>② 内部管理責任者研修</td> <td style="text-align: center;">1</td> </tr> <tr> <td>③ F A会議(※1)</td> <td style="text-align: center;">7</td> </tr> <tr> <td>④ 新任F A研修</td> <td style="text-align: center;">3</td> </tr> <tr> <td>⑤ 窓口F A 研修</td> <td style="text-align: center;">9</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;">（各研修にF D、コンプライアンス研修を組み込む形式により実施） （※1）F A＝ファイナンシャルアドバイザー</p> <p>○保険商品、投資信託商品</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実施回数：144回 ・参加者数：686人 <p>※本部主催の研修を記載。</p> <p style="text-align: center;">（実施回数 144 回の内訳） （単位：回）</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 60%;">研修名</th> <th style="width: 40%;">実施回数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>① F A会議(※1)</td> <td style="text-align: center;">7</td> </tr> <tr> <td>② 新任F A研修</td> <td style="text-align: center;">3</td> </tr> <tr> <td>③ 窓口F A 研修</td> <td style="text-align: center;">134</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;">（各研修に保険・投資信託商品研修を組み込む形式により実施） （※1）F A＝ファイナンシャルアドバイザー</p>	研修名	実施回数	① 預り資産実務者研修	1	② 内部管理責任者研修	1	③ F A会議(※1)	7	④ 新任F A研修	3	⑤ 窓口F A 研修	9	研修名	実施回数	① F A会議(※1)	7	② 新任F A研修	3	③ 窓口F A 研修	134
研修名	実施回数																				
① 預り資産実務者研修	1																				
② 内部管理責任者研修	1																				
③ F A会議(※1)	7																				
④ 新任F A研修	3																				
⑤ 窓口F A 研修	9																				
研修名	実施回数																				
① F A会議(※1)	7																				
② 新任F A研修	3																				
③ 窓口F A 研修	134																				

2. お取引状況

資産形成の支援実績（2023年度）

○預かり資産・投資信託残高

- ・預かり資産残高： 100,044百万円
- ・投資信託残高： 22,203百万円
- ・生命保険残高： 77,014百万円

【預かり資産・投資信託残高】

	2021 年度	2022 年度	2023 年度
預かり資産残高（百万円）	104,347	98,221	100,044
投資信託残高（百万円）	21,465	19,404	22,203
保険残高（百万円）	81,988	77,828	77,014

○投資信託顧客数

- ・投資信託新規顧客数：618人

	2021 年度	2022 年度	2023 年度
投資信託新規顧客数（人）	318	237	618
投資信託顧客数（人）	31,478	30,476	29,920

- ・NISA新規顧客数：714人

	2021 年度	2022 年度	2023 年度
NISA 新規顧客数（人）	346	229	714
NISA 顧客数（人）	4,504	4,537	4,883

- ・積立投資信託新規契約件数：1,153件

	2021 年度	2022 年度	2023 年度
積立投資信託新規契約(件)	763	493	1,153
積立投資信託契約数(件)	6,037	5,884	6,214

○生命保険契約件数

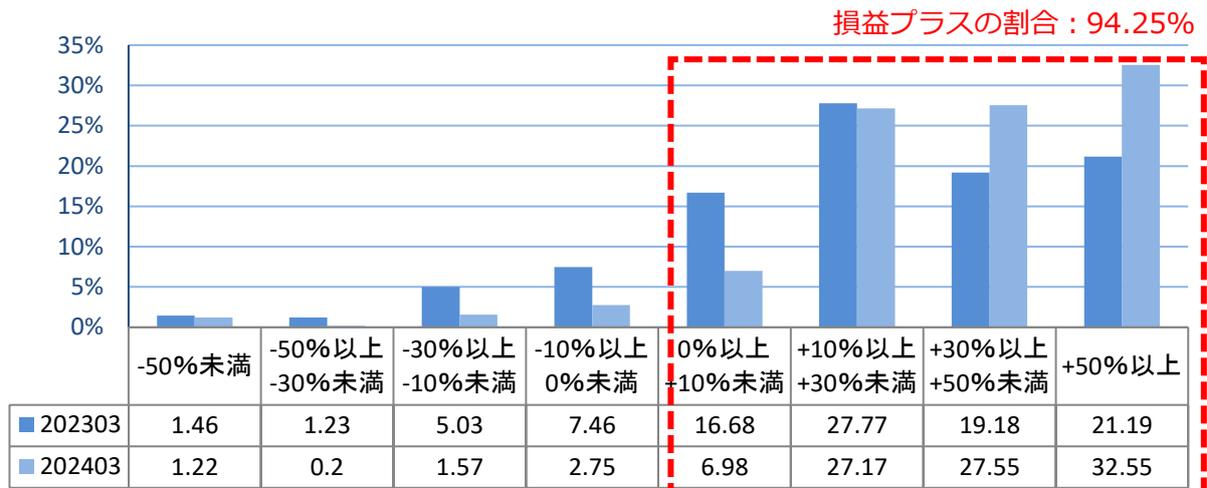
- ・新規契約数 1,730件

	2021 年度	2022 年度	2023 年度
生命保険新規契約(件)	1,731	2,052	1,730
生命保険契約数(件)	15,959	15,070	14,747

3. 情報提供	<p>お客さま向けセミナーの開催（2023年度）</p> <p>○お客さま向けセミナーの開催</p> <ul style="list-style-type: none"> ・開催回数：111回 ・参加者数：1,043人 <p>○アフターフォローの実施状況</p> <p>1.定期的なアフターフォロー</p> <p>(1)投資信託 2023年度 843件</p> <p>【対象先】</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 75歳以上のお客さま ② 運用損失となっている上位10%のお客さま ③ 新規投資信託口座開設のお客さま <p>(2)生命保険 2023年度 356件</p> <p>【対象先】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①75歳以上のお客さま <p>2.相場急変時など臨時のアフターフォロー</p> <p>投資信託の基準価額が前営業日より5%以上下落した銘柄を保有するお客さま</p>
---------	--

以 上

運用損益率別顧客比率(%)



※運用損益率は(評価金額+累計受取分配金+累計売付金額-累計買付金額)÷評価金額で算出しております。基準日時時点で投資信託を保有している顧客を対象とします。

※DC専用投信、ファンドラップ専用投信、ETF、上場REIT、公社債投信、私募投信、外貨建て投信は除きます

- ・2023年度は新型コロナウイルス感染症5類移行に伴う経済回復期待や、米欧政策金利の利下げ観測の強まりから株式市場は上昇しました。またインフレを背景とした各国の金融政策の違いによる金利差を反映するかたちで円安が進行しました。その影響で運用益が出ているお客様の割合は前年比+9.4%となっております。

2. 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン

- 当行で取扱う投資信託の残高上位 20 銘柄について、銘柄毎及び預り残高加重平均のコストとリターンの関係、リスクとリターンの関係を示した指標です。

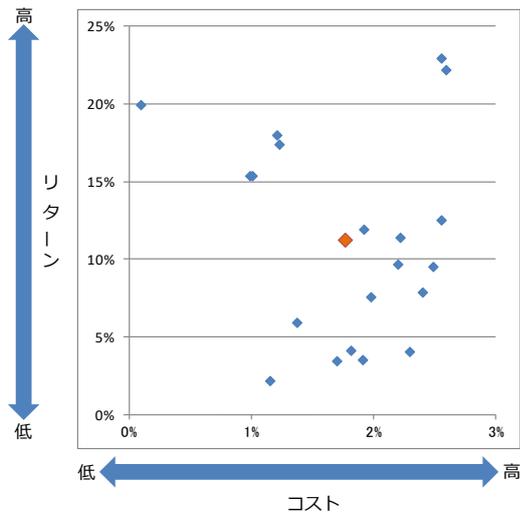
投資信託預り残高上位20銘柄の一覧(2024年3月末時点)

No	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1	野村インド債券ファンド(毎月分配型)	2.40	9.94	7.87
2	財産3分法ファンド(不動産・債券・株式)毎月分配型(財産3分法)	1.38	9.28	5.94
3	MHAM株式インデックスファンド225	0.99	17.01	15.33
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	三菱UFJ純金ファンド(ファインゴールド)	1.21	13.36	17.97
6	ダイワ・マルチアセット・ファンド・シリーズ(ミルフィーユ)(奇数月分配型)成長重視ポートフ	1.93	11.78	11.90
7	インデックスファンド225	1.01	17.02	15.33
8	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)	2.22	18.94	11.41
9	グローバル・ロボティクス株式ファンド(1年決算型)	2.60	21.01	22.19
10	みずほUSハイイールドオープンBコース(為替ヘッジなし)	2.20	10.87	9.65
11	ニッセイAI関連株式ファンド(為替ヘッジなし)(AI革命(為替ヘッジなし))	2.55	23.25	22.94
12	グローバル不動産投信(隔月決算型)(家主生活)	2.30	21.12	4.06
13	たわらノーロード先進国株式	0.10	17.20	19.90
14	ファイン・ブレンド(資産成長型)	1.91	5.32	3.54
15	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	1.71	5.52	3.47
16	インデックスファンドNYダウ30(アメリカ株式)	1.23	17.26	17.36
17	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・カントリー)	2.49	23.50	9.54
18	MHAM J-REITインデックスファンド(毎月決算型)(ビルオーナー)	1.16	15.12	2.16
19	グローバル3資産ファンド(ワンプレートランチ)	1.98	12.60	7.55
20	ニッセイAI関連株式ファンド(為替ヘッジあり)(AI革命(為替ヘッジあり))	2.55	23.64	12.52

- ・当行を通じて保有いただいている投資信託の残高上位20銘柄について、2024年3月末におけるコストに対するリターンは全銘柄においてリターンがコストを上回っています。(前年比+2銘柄)
- ・引き続き各運用会社や提携証券会社から情報を取得し、当行で投資信託を保有しているお客さまに対してアフターフォローを徹底してまいります。

(2024年3月末)

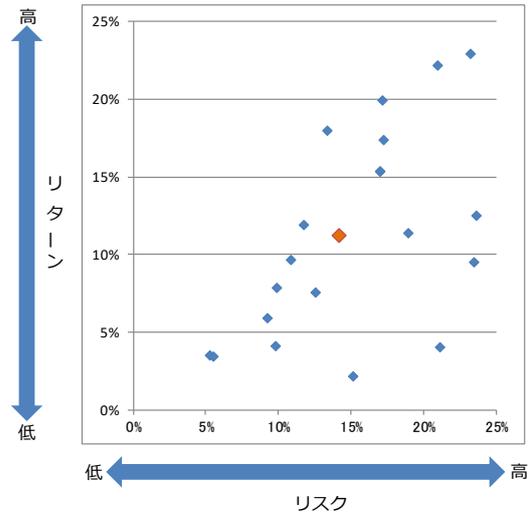
投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.77	11.26

コスト	全体	販売手数料率の1/5 + 信託報酬率
	販売手数料率	取扱い時の最低販売金額での料率
	信託報酬率	実質的な信託報酬率の上限
リターン	過去5年間のトータルリターン (年率換算)	

投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン

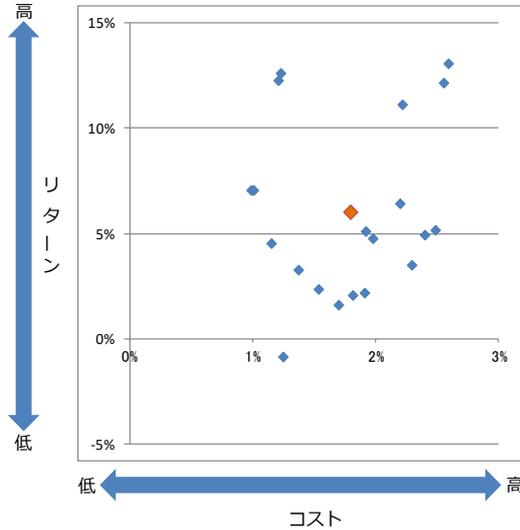


残高加重平均値	リスク	リターン
	14.20	11.26

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)

(2023年3月末)

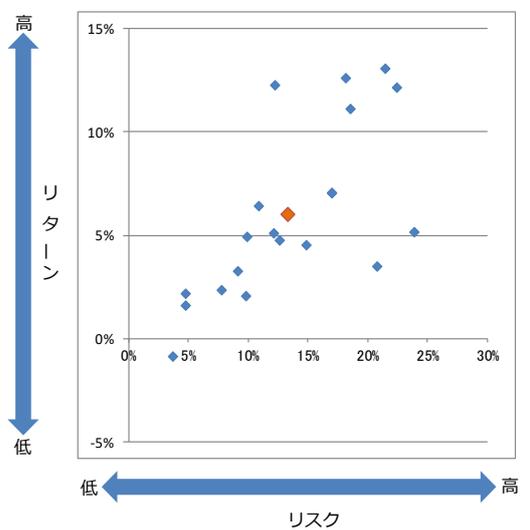
投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.80	6.00

コスト	全体	販売手数料率の1/5 + 信託報酬率
	販売手数料率	取扱い時の最低販売金額での料率
	信託報酬率	実質的な信託報酬率の上限
リターン	過去5年間のトータルリターン (年率換算)	

投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン



残高加重平均値	リスク	リターン
	13.29	6.00

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)

以上

「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI」について

きらやか銀行はこれまで、株式会社じもとホールディングスの「お客さま本位の業務運営宣言」に基づく取組状況について公表してまいりましたが、今般、これまでの取組状況の公表に加え、2018年6月に金融庁より公表された、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、比較することのできる統一的な指標（以下、「比較可能な共通 KPI」）を新たに公表いたします。

当行は今後もお客さまに信頼される銀行として「お客さま本位の業務運営」を徹底してまいります。

<比較可能な共通 KPI>

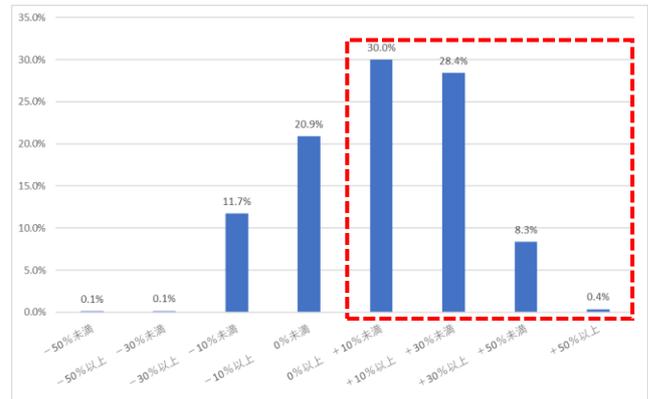
1. お客さまの運用損益率別の割合

- 当行で外貨建保険を保有するすべてのお客さまの、購入時以降のリターンを算出し、リターン別の比率を示した指標です。

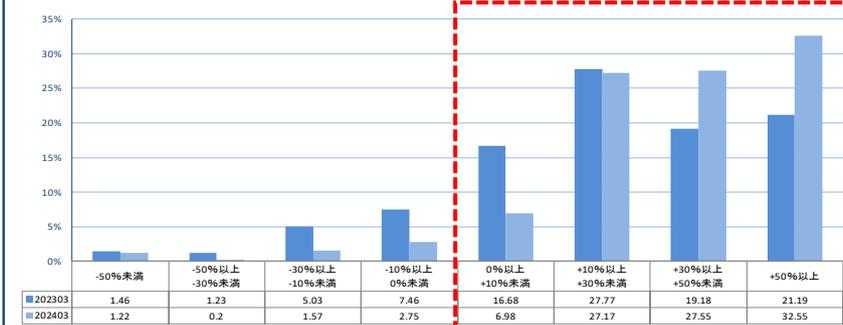
外貨建保険の運用損益率別顧客比率 2024年3月末

運用損益率	顧客人数 (人)	顧客比率 (%)
-50%未満	13	0.1
-50%以上 -30%未満	14	0.1
-30%以上 -10%未満	1,131	11.7
-10%以上 0%未満	2,020	20.9
0%以上 +10%未満	2,902	30.0
+10%以上 +30%未満	2,748	28.4
+30%以上 +50%未満	806	8.3
+50%以上	35	0.4
総計	9,669	

損益プラスの割合 : 67.1%



【参考】投資信託運用損益率別顧客比率(%)



2022年3月末 88.87%
2023年3月末 84.82%
2024年3月末 94.25%

- 2024年3月末で外貨建保険を保有している顧客の運用評価別顧客比率では、67.1%のお客さまの運用評価率がプラスである一方、32.9%のお客さまの運用評価率がマイナスとなっております。一方で投資信託においては、直近の2024年3月期について株式市場の高騰等により、94%がプラス、6%がマイナスとなっております。

※参考として、投資信託のリターンについても記載しておりますが、保険については保障機能を有するものの、リターンには同機能の反映がなされておりません。したがって、リターンのみをもって単純に比較することには注意が必要です。

2. 外貨建保険各銘柄のコスト・リターン

●当行で取扱う外貨建て保険の各銘柄について、銘柄毎及び加重平均のコストとリターンの関係を示した指標です。

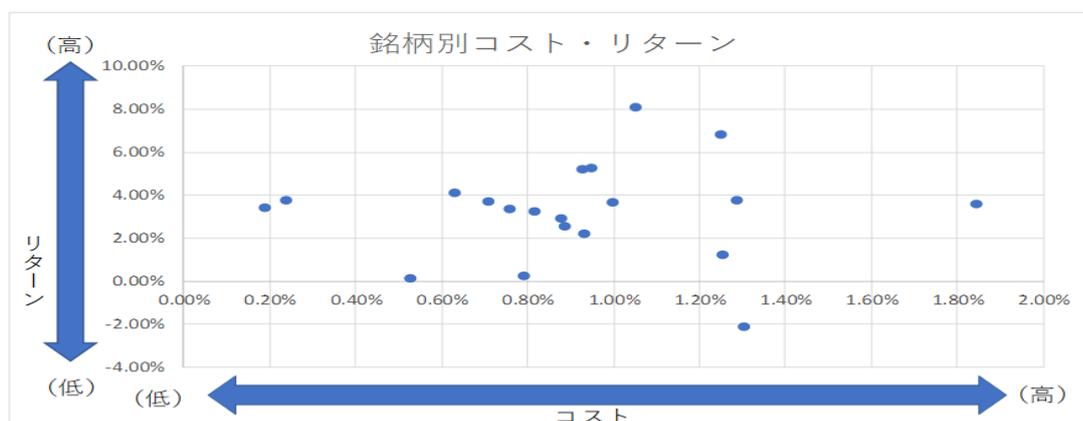
外貨建保険銘柄の一覧（2024年3月末時点）

No.	商品名	コスト	リターン
1	たのしみ、ずっと	0.88%	2.95%
2	やさしさ、つなぐ	0.52%	0.20%
3	ダブルアカウントグローバル豪	0.93%	2.27%
4	しあわせ、ずっと	0.81%	3.29%
5	生プレワールド4	0.79%	0.29%
6	ふるはーとJロードグローバル	0.95%	5.28%
7	あしたの、よろこび	1.25%	1.27%
8	やさしさ、つなぐ	0.88%	2.63%
9	ゴールドエンeggズ豪	1.00%	3.64%
10	みらい、そだてる	0.63%	4.13%
11	アテナ	0.19%	3.48%
12	長寿プレミアム、長寿プレミアム2	1.30%	-2.06%
13	ロングドリームGOLD	0.76%	3.42%
14	ダブルアカウントグローバル米	0.93%	5.28%
15	外貨エププラス米	1.25%	6.86%
16	たのしみグローバル(指数)	1.05%	8.15%
17	スリースターズネオ、プラス、プラスW	0.24%	3.81%
18	外貨エププラス豪	1.29%	3.84%
19	ロングドリームGOLD	0.71%	3.77%
20	デュアルドリーム	1.84%	3.61%

・当行を通じて保有いただいている外貨建保険の各銘柄について、2024年3月末におけるコストに対するリターンは20銘柄中17銘柄においてリターンがコストを上回っています。

(2024年3月末)

外貨建保険各銘柄のコスト・リターン



加重平均値	コスト	リターン
	0.83%	2.51%

以上