

〈りゅうぎん〉の「お客様本位」の 業務運営（フィデューシャリー・デューティー） に関する主な取り組み状況

株式会社 琉球銀行



〈りゅうぎん〉のフィデューシャリー・デューティー

<u>1. お客様本位の業務運営に関する方針について</u>	3
<u>2. お客様の最善の利益の追求</u>	4
<u>3. 利益相反の適切な管理</u>	13
<u>4. 手数料等の明確化</u>	14
<u>5. 重要な情報の分かりやすい提供</u>	16
<u>6. お客様にふさわしいサービスの提供</u>	18
<u>7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等</u>	24
<u>8. 投資信託販売会社における比較可能な共通KPI</u>	28
<u>9. 外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI</u>	33

1.お客様本位の業務運営に関する方針について

琉球銀行は、「地域から親しまれ、信頼され、地域社会の発展に寄与する銀行」という経営理念に基づき、全役職員が真にお客様にとって必要とされる商品、サービスの提供に努め、以下の6つの方針に沿ってお客様本位の業務運営を実施してまいります。

「お客様本位の業務運営に関する取り組み方針」

- ① お客様の最善の利益の追求
- ② 利益相反の適切な管理
- ③ 手数料等の明確化
- ④ 重要な情報の分かりやすい提供
- ⑤ お客様にふさわしいサービスの提供
- ⑥ 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

[お客様本位の業務運営に関する取組方針 | 金融取引に関する方針等 | 琉球銀行\(りゅうぎん\) \(ryugin.co.jp\)](#)

国民の安定的な資産形成の実現に向けての「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択し、本原則に基づいて「お客様本位の業務運営に関する取り組み方針」を策定・公表しております。

この方針のもと、琉球銀行は、お客様本位の取り組みを強化しておりますが、取り組み状況を分かりやすくお伝えするために、2023年度の取り組み状況を具体的な指標とともに説明いたします。

2.お客様の最善の利益の追求

当行において、「お客様の最善の利益」とは、
それぞれのお客様が思い描く将来の希望を実現していただくこと
と考えております。

○当行は「地域から親しまれ、信頼され、地域社会の発展に寄与する銀行」という経営理念に基づき、沖縄の地域社会の発展には、お客様ひとりひとりの金融資産をお守りし増やしていくことが大切だと考え、資産形成から資産運用、資産承継まで、ライフステージや目的にあわせたコンサルティング提案を行っております。

○「お客様の最善の利益」の実現を金融面でサポートすることが役割であると考え、その役割を果たすために必要な知識の習得に努めております。また、お客様の資産の形成や運用等に関する考えを対話を通して共有し、最適な商品を提供しております。

○琉球銀行グループは地域の暮らしに関わり地域社会の発展を常に考えて行動しております。

【図①】琉球銀行グループの役割



2.お客様の最善の利益の追求

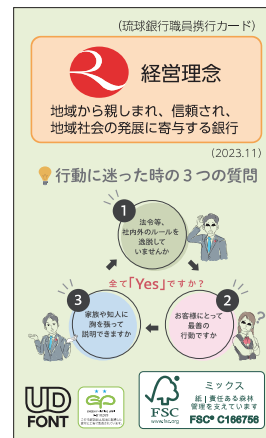
<企業文化として定着を図る取り組み>

- お客様の最善の利益の考え方について、行員の育成研修や勉強会で説明し、周知・定着化を図っております。また、各部店にて定期的に唱和を行い、意識醸成に取り組んでおります。
- 全職員が日頃の行動について見直しを行うために「顧客本位の業務運営」「職業倫理」「誠実・公正」などについて、定期的に自己チェックを行っております。各人の自己評価を本部専門部署にて確認し、経営陣への報告を行い、営業体制の改善を図っております。
- お客様本位の業務運営の基盤となる当行役職員の職業倫理の醸成・保持について、企業文化コンセプトマニュアル・携行カードを制定し、お客様本位の視点によってのみ商品やサービスを提供するように当行役職員全体で取り組んでおります。また、企業文化として「お客様の最善の利益を追求」が根付くように、当行の役職員の共通の価値観や行動パターンを行動指針として定めております。

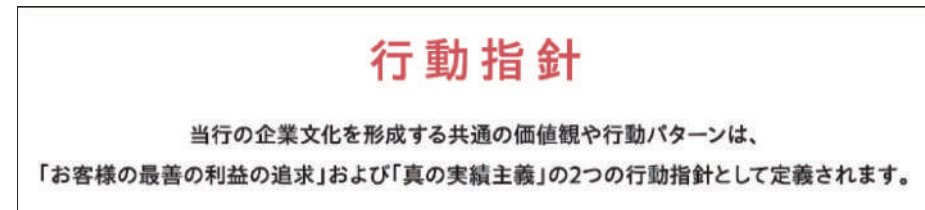
【図①】企業文化コンセプトマニュアル



【図②】携行カード

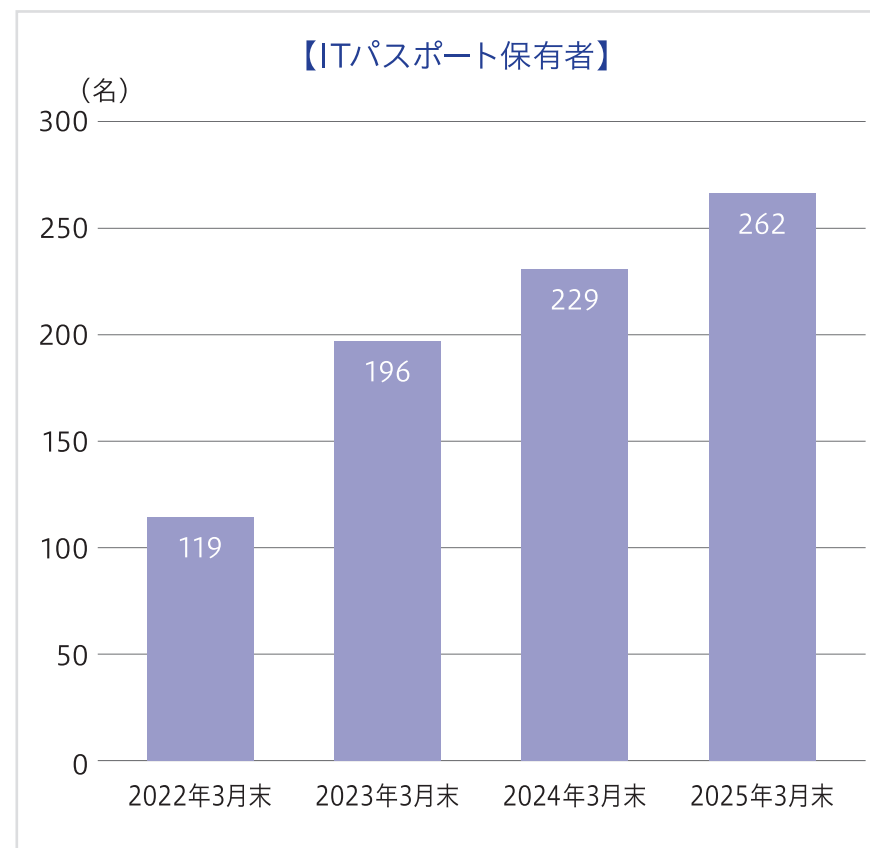
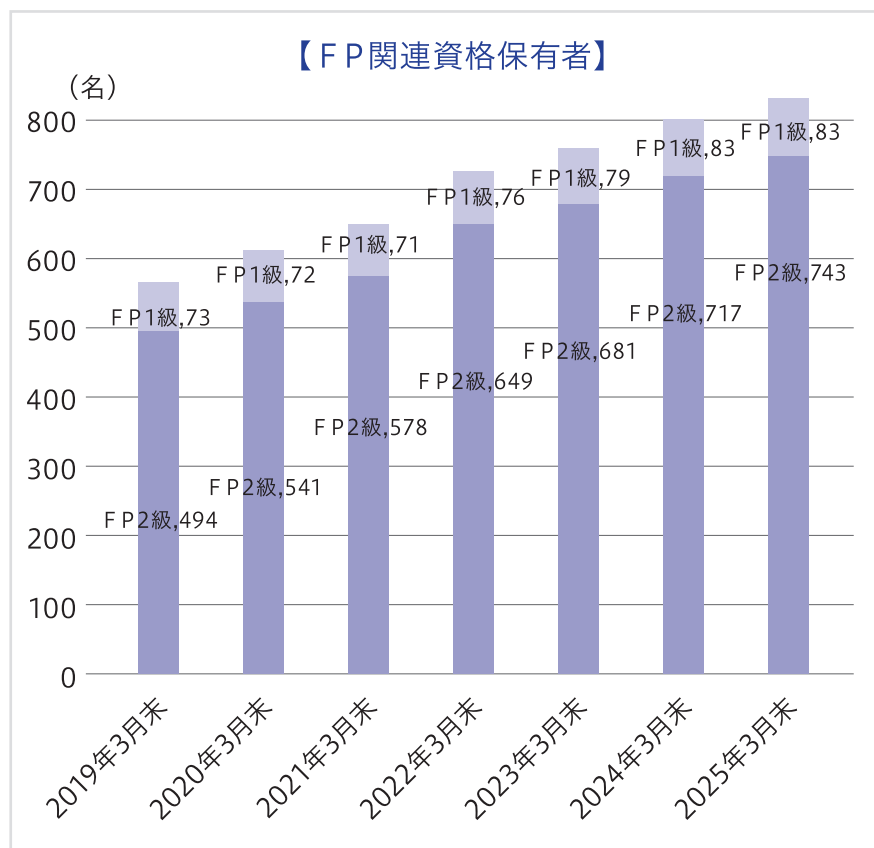


【図③】行動指針



2.お客様の最善の利益の追求

○専門知識、提案力を持って、お客様との対話で最適な提案を行える高度な専門性を磨く取り組みとして、FP資格取得を奨励しております。外部講師による集中講座を取り入れて取得者増加に取り組んでおります。また、行員のスキル向上として情報を正しく使う能力やITを操作する能力等を高めるためITパスポート資格取得も支援しております。



2.お客様の最善の利益の追求

投資性商品(預り資産)のご提案から販売について、お客様の最善の利益のために、フロー表を作成しております。まずは、ご面談のフェーズを説明いたします。

【ご面談】

○お客様にふさわしい商品を提案するため、「りゅうぎんのライフプランガイド」を使用いたします。また、お客様の最善の利益のため以下3つのお約束をいたします。

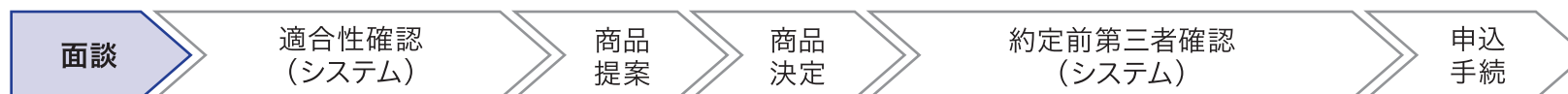
1. ライフデザインをお聞かせいただき、ニーズを把握することにも努めます。
2. ふさわしい商品・サービスの提案をいたします。
3. 中長期的な資産運用のサポートをいたします。

○ライフイベント・資金使途・お客様の想いなどを詳細にお聞きし、今の時代のお金を取り巻く環境の変化(少子高齢化の進行・預金金利の低下・お金の価値低下等)をご説明し、ニーズに合った商品をご提案いたします。

【図①】りゅうぎんのライフプランガイド



【預り資産販売フロー】



2.お客様の最善の利益の追求

○お客様のニーズに合わせてご提案がきちんとできているか確認するために、行内研修および勉強会を実施しております。

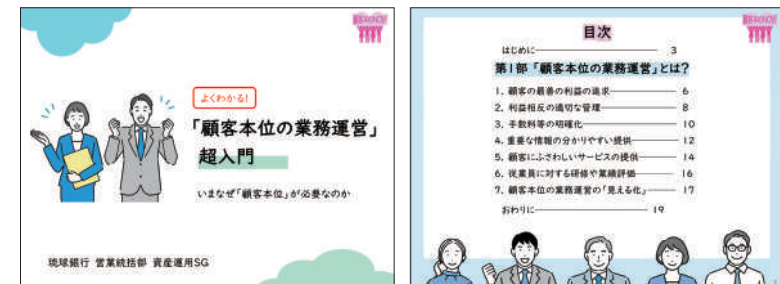
営業店のリテール業務に係る主に若手行員育成を実施しているチーム（本部：預り資産チーム）が「りゅうぎんのライフプランガイド」を活用したロープレ動画を作成し、営業店への行内研修および勉強会を実施しており、よりお客様のニーズにあった商品をご提案できるように努めております。

○なぜいま「顧客本位の業務運営」が必要なのか営業店行員に改めて具体的に説明する定例的な勉強会の実施に努めております。また、毎週定期的に本部担当者が講師を務め、営業店向けにオンラインで預り資産に関する勉強会を実施しており、マーケットの知識向上およびインフレ環境下でのお客様への接し方などのスキルアップにつなげています。

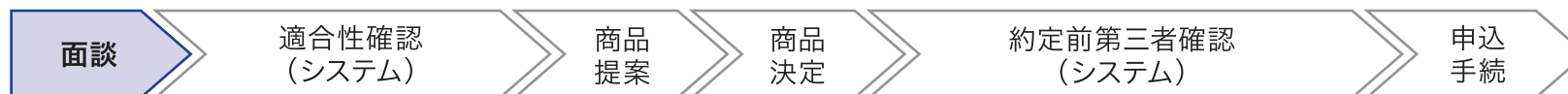
【図①】「りゅうぎんのライフプランガイド」のロープレ動画



【図②】「顧客本位の業務運営」研修資料



【預り資産販売フロー】



2.お客様の最善の利益の追求

【商品のご提案】

- 投資経験、投資目的、金融資産状況などの聞き取りを行い、現状を把握して、お客様にふさわしい商品を提案しております。商品購入に必要な事項をもれなく聞き取って申し込み手続きを行うために、提案用資料(図①～③)や専用システム(図④～⑤)を使用しております。
- お客様の投資経験・資力を考慮しない販売、当行からの一方的な推奨販売、短期的投資や乗換投資など「お客様の最善の利益」に反する提案は行いません。

【図①】
投資信託
ラインナップ



【図②】
りゅうぎんの
積立プラン



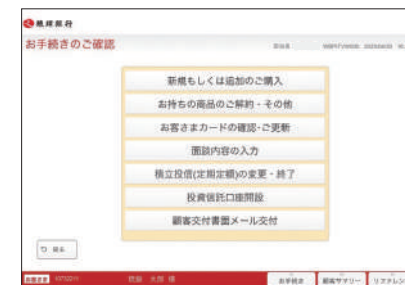
【図③】
NISA制度



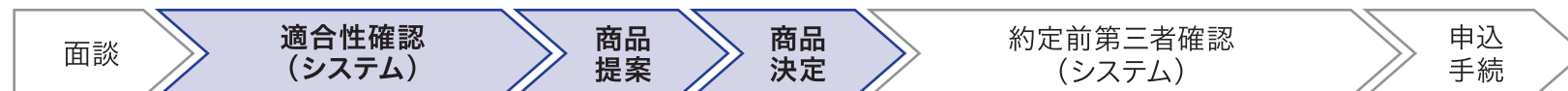
【図④】
ポートフォリオ・ガイド



【図⑤】
フロントコンプライアンス
システム



【預り資産販売フロー】



2.お客様の最善の利益の追求

(お申し込み手続き)

○当行では、お客様への商品の説明時や商品決定後の正式なお申し込みの前に、営業店担当者以外の第三者(本部：FDバックアップチーム)がWebの映像通話システムを通じて、①適切な商品説明がされているか、②お客様が正しく説明をご理解されているかなどの確認を行っております。その際に商品内容の把握不足などが確認できた場合は、本部指示により営業店で再度説明を行っており、お客様の理解度の促進を図っています。

お客様



FDバックアップチーム



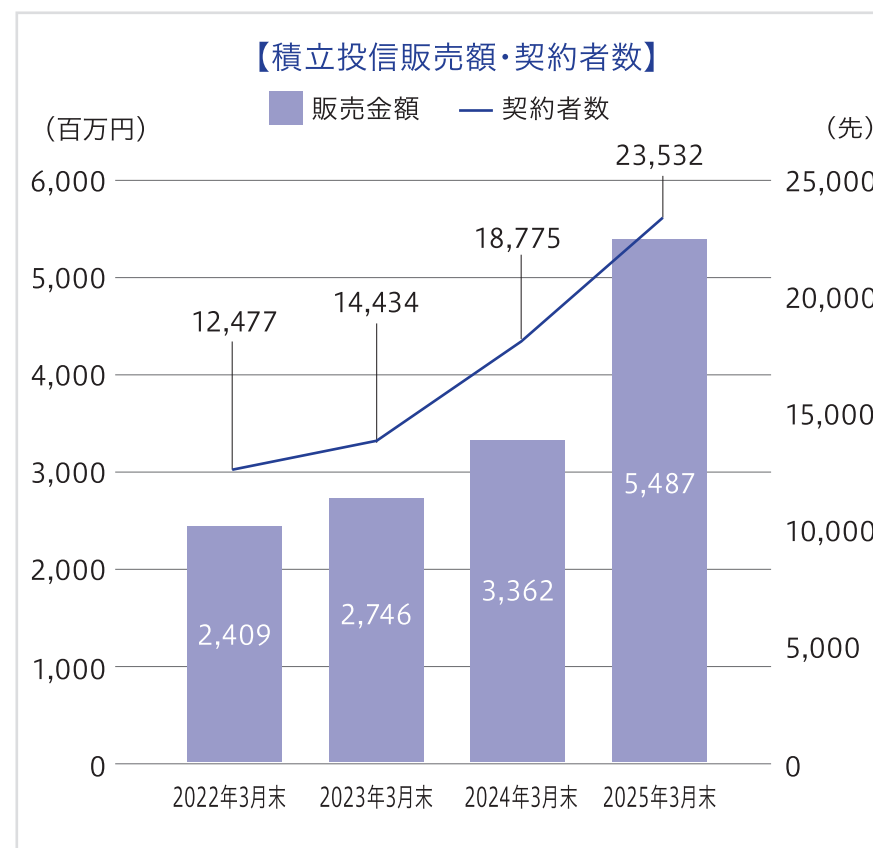
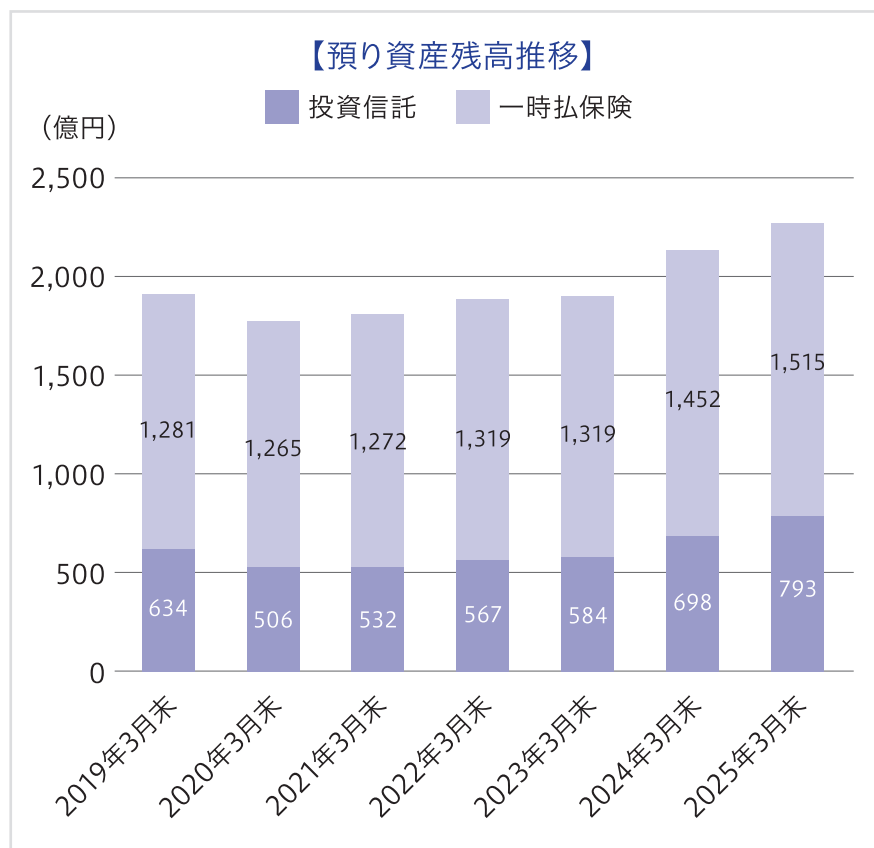
○預り資産販売は、本部専門部署にてモニタリングを実施して、適切な商品販売体制の構築を図っております。

【預り資産販売フロー】



2.お客様の最善の利益の追求

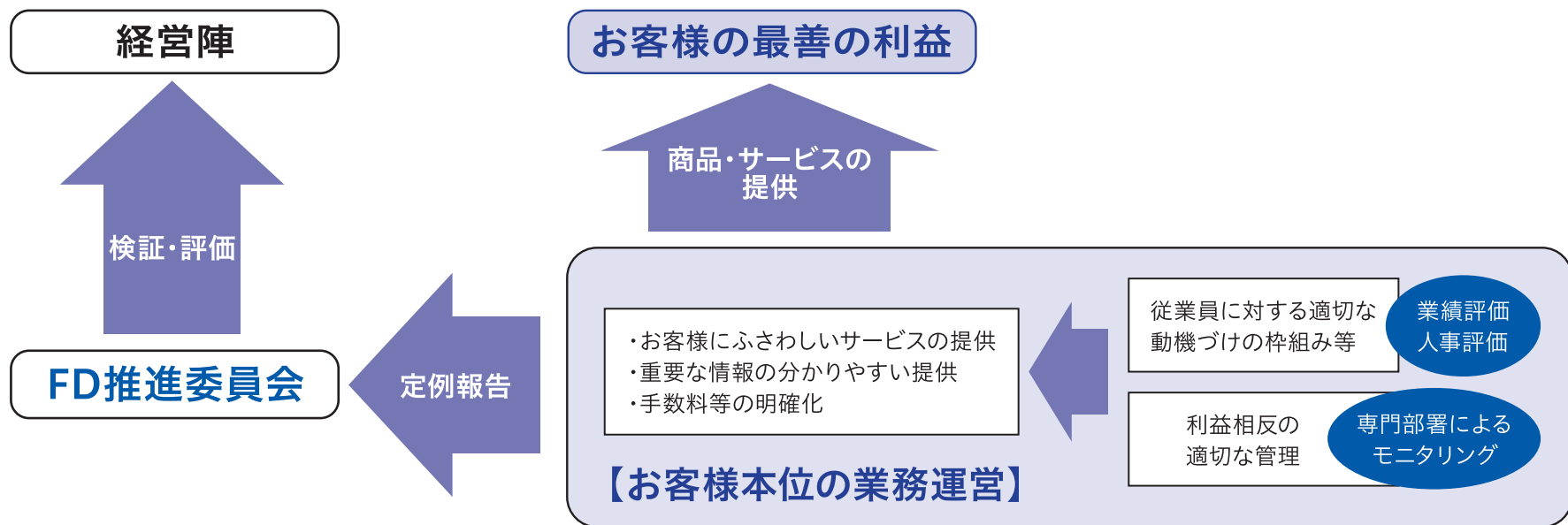
○お客様の安定的な資産形成や資産運用に資する取り組みとして投資信託・一時払保険などの提案・契約を行っております。取り組み状況を示すものとして以下の指標を報告します。



2.お客様の最善の利益の追求

○当行のお客様本位の業務運営に関する6つの方針について、

「お客様の最善の利益」「利益相反の適切な管理」「手数料等の明確化」「重要な情報の分かりやすい提供」「お客様にふさわしいサービスの提供」「従業員に対する適切な動機づけの枠組み等」その成果・進捗を経営陣が参加する四半期毎に開催するフィデューシャリー・デューティー (FD) 推進委員会を中心に検証し、評価・改善に取り組んでおります。



※フィデューシャリー・デューティー (FD) 推進委員会は、当行がお客様本位の業務運営を行うために本部の関連部署が集まり、取り組みの成果や進捗を評価し、改善策を検討している委員会です。

3.利益相反の適切な管理

○当行はお客様の最善の利益を追求するため、利益相反の適切な管理を行っております。

<具体的な取り組み>

○当行の定める「利益相反管理方針」に従い、適切な管理を行っております。

※当行ホームページ上に「利益相反管理方針」を掲載しておりますのでご参照ください。

<https://www.ryugin.co.jp/kinyutorihiki/riekisouhankanri/>

○当行では利益相反取引に関する情報を専門部署で一元的に運営・管理しております。

○本部専門部署が定期的に利益相反管理状況のモニタリングを行い、利益相反管理態勢の改善を実施しております。

○当行は同一グループ会社内(株式会社りゅうぎんディーシー、株式会社琉球リース、株式会社OCS)に金融商品提供会社はございません。

4.手数料等の明確化

○当行は、お客様の投資判断に適切な商品ごとの手数料等を明確に示して説明しております。

<具体的な取り組み>

○投資信託、生命保険販売時など投資性商品を販売する時には、投資信託については「投資信託ラインナップ」「情報提供アプリ」、生命保険については「商品概要書」などの書面を用いて分かりやすく手数料等を説明しております。

○お客様が投資性商品の購入や保有の際にご負担いただく費用については、購入時にお支払いいただく費用、継続的にお支払いいただく費用、売却(解約)時にお支払いいただく費用、運用成果に応じてお支払いいただく費用など、「何に対してどのような」ご負担をいただくのか、分かりやすい情報提供をしております。

○当行が取り扱う投資信託の手数料は、当行のホームページでもご確認いただけます。また、各資料にて商品ごとの手数料や信託報酬率などについて、複数商品でも比較できるようにしております。

※当行ホームページ:<https://awc.wealthadvisor.jp/webasp/ryugin/>

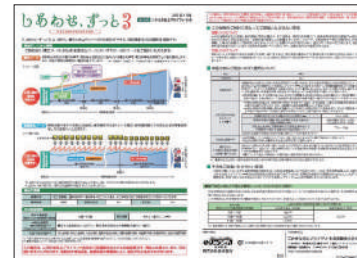
【図①】投資信託ラインナップ



【図②】情報提供アプリ



【図③】生命保険商品概要書



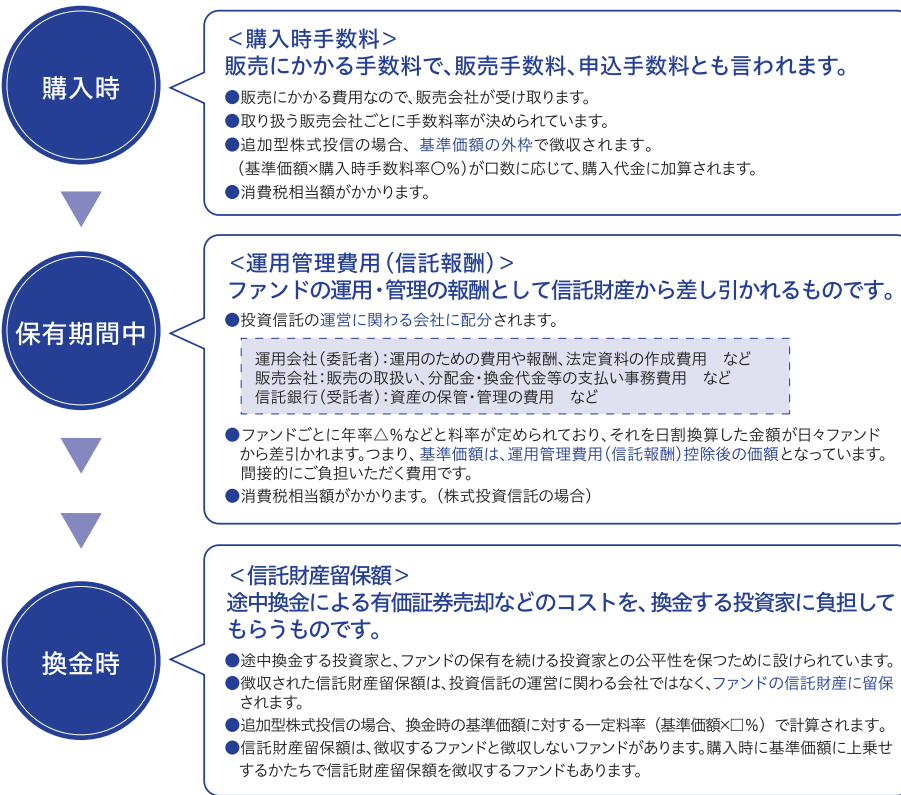
4.手数料等の明確化

○投資信託商品・保険商品の手数料にかかる費用については、以下のとおりです。

投資信託商品 購入時から保有期間中および換金時までの流れ

投資信託にかかる主な費用

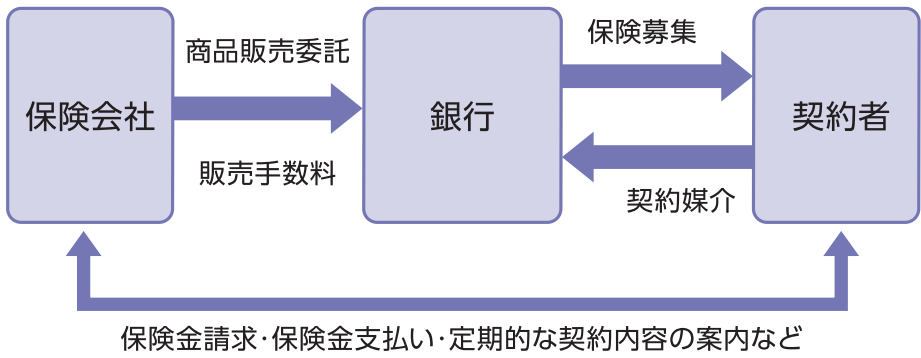
投資信託の購入から換金までにかかる費用は、主に次のものがあります。



- ・保有期間中に上記のほかに「組入有価証券等の売買の際に発生する売買委託手数料」「ファンドに関する租税」「監査費用」「外国での資産の保管等に要する諸費用」等、保有する期間等に応じてご負担いただく費用があります。
- ・投資信託によっては、換金時等に手数料がかかる場合があります。
- ・上記は主な投資信託について説明しており、すべての投資信託にあてはまるものではありません。

保険商品 ご負担いただく費用を含めた保険の仕組み

保険の仕組み



お客様にご負担いただく費用について

種類	費用の概要
保険関係費用	変額保険に加入した場合、ご契約時の初期費用や、運用期間中・年金受取期間中の費用など、契約の締結・成立・維持管理に必要な費用です。
資産運用関係費用	投資信託の信託報酬や委託事務の諸経費など、特別勘定の運用により発生する費用です。
解約控除	契約日から一定期間内の解約の場合に特別勘定から控除される費用です。(解約時のみに発生いたします)

※ご負担いただく手数料種類や利率は、商品によって異なります。
詳しくは各商品の「パンフレット」、「契約概要・注意喚起情報」、「ご契約のしおり・約款」などでご確認ください。

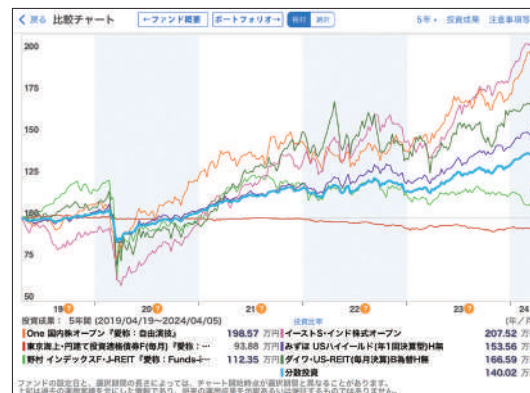
5.重要な情報の分かりやすい提供

○当行では、お客様に提供する重要情報を分かりやすく説明しております。

重要情報：商品内容、リスクと運用実績、費用、換金・解約の条件、利益相反について、租税、商品選定理由など

○お客様へのご説明、ご提案にあたっては、既製の販売用資料のみならず独自の「情報提供アプリ」を活用した、シミュレーションや図表の提示、重要情報シートなどを用いた商品に関する情報提供をしております。複数商品の比較についても同様に分かりやすく説明しております。

【図①】情報提供アプリ(商品情報・比較・シミュレーション・マーケット情報)



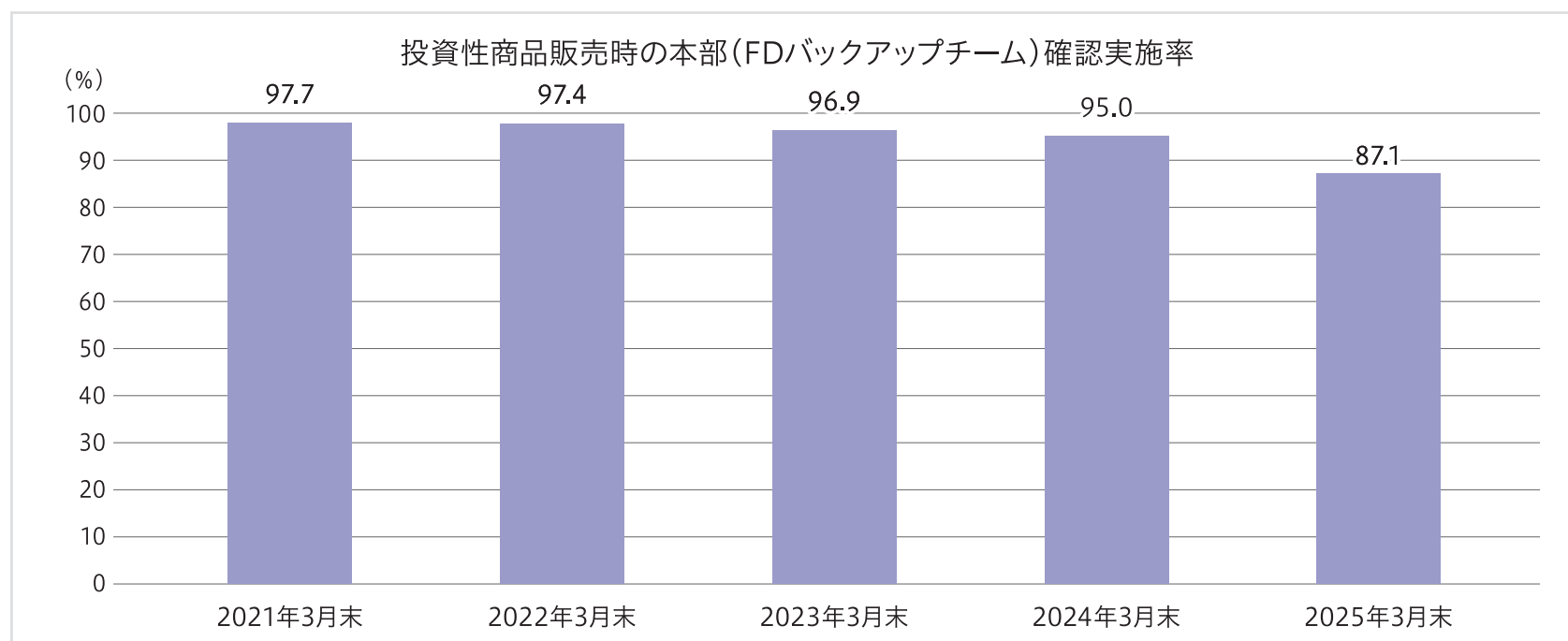
【図②】重要情報シート



5.重要な情報の分かりやすい提供

○ご高齢のお客様や初めて投資をなさるお客様には、役席者が同席するルールを設け、担当者と2名以上で説明をしております。また、営業店での説明の後には、Webの映像通話システムを使用し、本部(FDバックアップチーム)から以下の確認等しております。

- ①「適切な商品説明がされているか」
- ②「お客様が正しく説明をご理解されているか」



※今年度の本部(FDバックアップチーム)確認実施率の低下は、新NISAの影響により勤務先などでの契約が増加したことから、プライバシーや時間の都合などにより省略を希望されるお客様が増えたことが主な要因です。いずれの場合も、適切にご案内とご説明を行っております。

○投資信託と預金商品など複数の個別商品・サービスなどを併せたパッケージ商品を提案する際は、パッケージ商品に含まれる個別商品内容について、重要情報シートや商品パンフレットなどを用いて説明しております。また、パッケージ内の商品を別々にお求めできることや組み合わせた場合と組み合わせなかった場合の比較についても、重要情報シートや商品パンフレットなどを用いて分かりやすく説明しております。

6.お客様にふさわしいサービスの提供

＜具体的な取り組み・商品ラインナップの充実＞

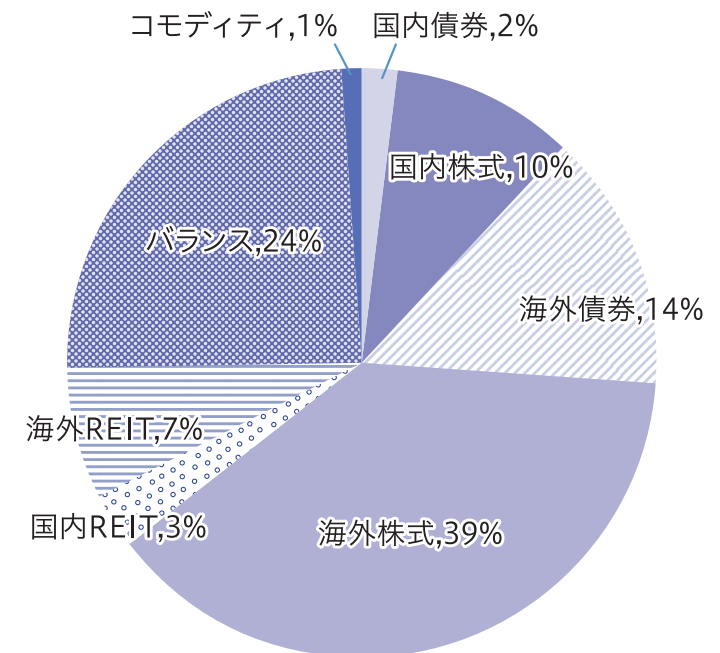
○お客様の投資目的やリスク許容度などに応じて適切な商品を選択いただけるよう、リスクを抑えた商品や手数料の低い商品なども取り揃え、幅広くかつ高品質な商品ラインナップを充実させております。

【投資信託ラインナップ（2025年3月末）】

カテゴリー		取扱商品数	取扱商品比率	前年度比増減
国内債券		2	2%	0
国内株式		10	10%	0
海外債券		14	14%	0
	うち先進国	8	8%	0
	うち新興国	6	6%	0
海外株式		39	39%	5
	うち先進国	30	30%	5
	うち新興国	9	9%	0
国内REIT		3	3%	0
海外REIT		7	7%	0
バランス		24	24%	0
コモディティ		1	1%	0
総計		100	100%	5

うちノーロード商品	33	33%	4
-----------	----	-----	---

※販売停止の商品は除く



6.お客様にふさわしいサービスの提供

<具体的な取り組み・商品ラインナップの充実>

【生命保険ラインナップ (2025年3月末)】

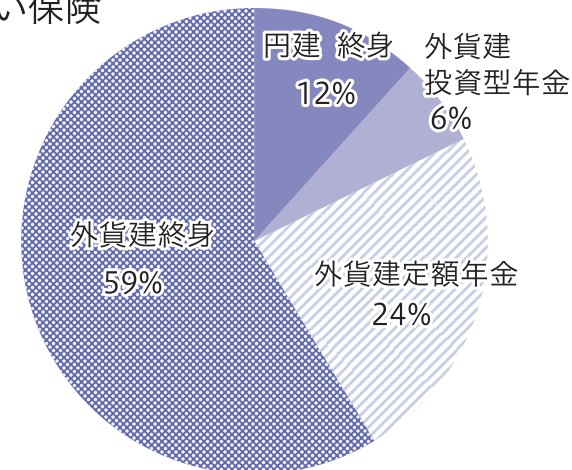
一時払	商品種類	取扱商品数	取扱商品比率	前年度比増減
	円建	2	12%	0
	うち投資型年金	0	0%	0
	うち終身	2	12%	0
	外貨建	15	88%	3
	うち投資型年金	1	6%	0
	うち定額年金	4	24%	2
	うち終身	10	59%	1
	合計	17	100%	3

平準払	商品種類	取扱商品数	取扱商品比率	前年度比増減
	終身保険	6	21%	0
	定期保険	8	28%	2
	医療・がん保険	11	38%	0
	年金・養老保険	4	14%	0
	合計	29	100%	2

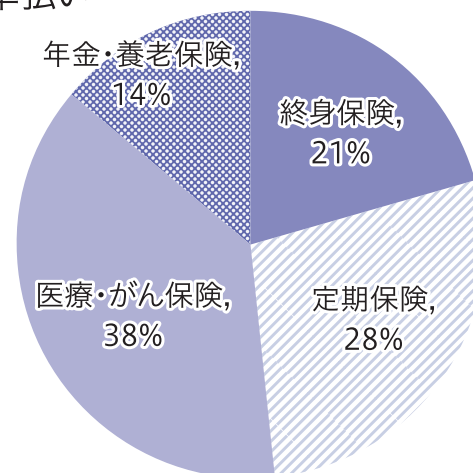
手数料開示商品	19	41%	3
---------	----	-----	---

※販売停止の商品は除く

一時払い保険



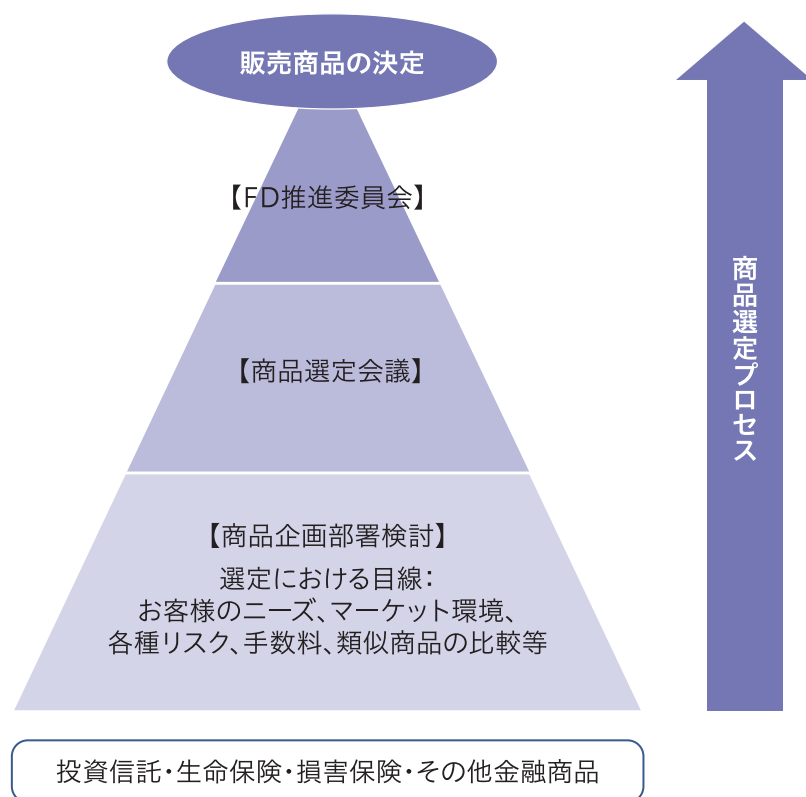
平準払い



6.お客様にふさわしいサービスの提供

<具体的な取り組み・商品選定プロセス>

- 当行では、お客様に新たな金融商品をご提供する際、お客様のニーズやマーケットの状況などを踏まえ候補を選定し、商品企画部署での検討をいたします。その後、複数部署にまたがった商品選定会議での検証を経て商品を選定し、経営陣が参加するFD推進委員会に諮問をかけ、承認を得たら販売を開始するプロセスになっております。
- 商品選定会議は、お客様の不利益にならないか、手数料体系は適切か、コンプライアンスに抵触するような事項はないかなど、様々な視点から検証を行うためリスク管理部署や事務管理部署を交えて開催しております。

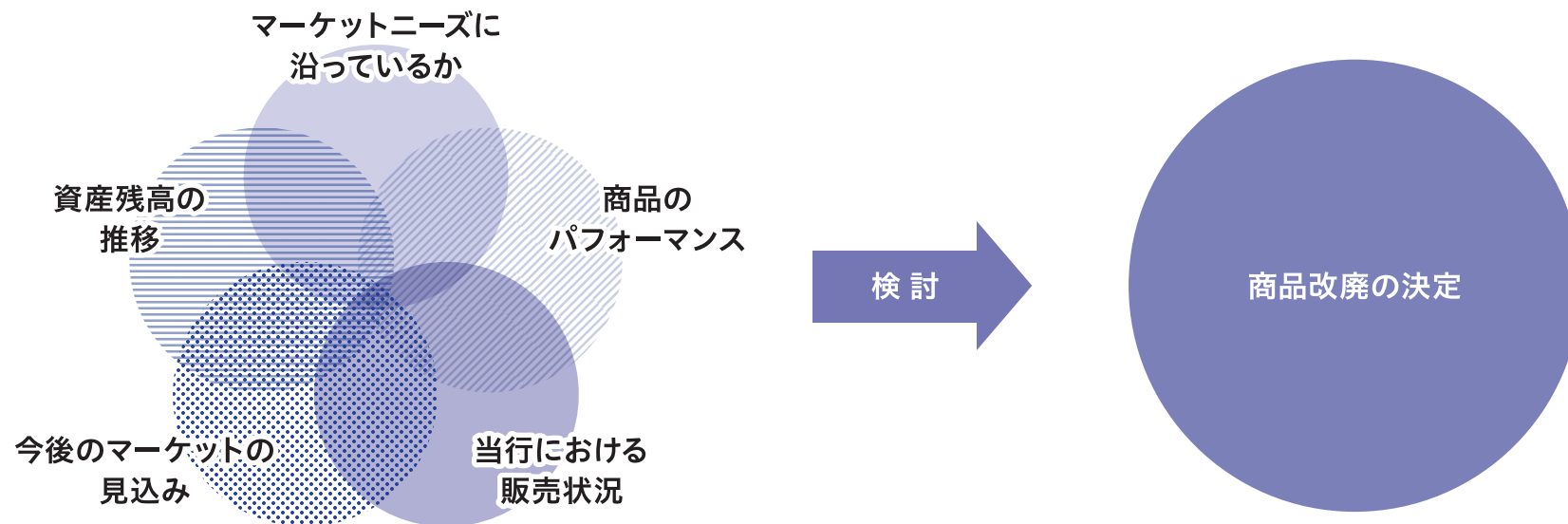


6.お客様にふさわしいサービスの提供

<商品改廃プロセス>

○当行では、販売している金融商品について以下のような観点からチェックを行い、不適格な商品があれば、商品企画部署での検討、関係各部との検証を行い改廃を決定しております。お客様の安定的な資産形成や資産運用に資することができるよう、商品ラインナップを今後も充実してまいります。

※商品組成会社との情報連携の仕組みを構築し、より適切な商品・サービスの提供につなげていくよう努力してまいります。



6.お客様にふさわしいサービスの提供

○投資信託や生命保険等の投資性商品は、投資環境の変化やライフスタイルの変化に応じて見直しが発生する商品です。ご購入いただいた後の継続的な情報提供やお客様のご意向確認を行うことに重点をおいて、投資信託・生命保険アフターフォロー方針に基づき、定期的に訪問先を選定しアフターフォローを実施しております。

【アフターフォロー内容】

投資信託(1)損益状況のご説明、(2)運用状況のご説明、(3)投資環境のご説明、(4)投資意向のご確認、(5)契約内容のご説明など
生命保険(1)契約内容のご説明、(2)生保意向のご確認など

【投資信託・生命保険をご購入いただいたお客様への方針に基づくアフターフォロー実施率】

2019年度：89.9% 2020年度：94.9% 2021年度：100.0% 2022年度：99.9% 2023年度：100.0% 2024年度：100.0%

○2024年度は、本部所属の資産運用コンサルティングチームと相続コンサルティングチームを統合し、お客様のライフプランに沿った資産の形成から承継までをワンストップで提供しております。また、主にNISA制度を中心としたライフプランの説明をさせていただく職域セミナーを実施いたしました。

【職域セミナー開催数】

2024年度上期：358回(参加者2,496名) 2024年度下期：324回(参加者1,527名)

○相続関連についても、各営業店で個別相談会やセミナーを定期的に開催いたしました。

【相続セミナー開催】

2023年度：参加者約400名 2024年度：参加者約500名

【図①】相続セミナー様子



6.お客様にふさわしいサービスの提供

<具体的な取り組み・休日対面チャネルおよび非対面サービス>

- 当行では、休日対面チャネル機能強化や非対面サービスの充実により、幅広くお客様に対して、資産形成に資する商品などの提供ができる体制を整えております。
- 沖縄県内7カ所のローンセンターに投資信託や生命保険に関するご相談、アドバイスを行う専用窓口を併設しているため、住宅ローンおよびライフプランなどのご相談が可能であり、各種商品に精通したスタッフがお客様ひとりひとりに対して、親身に対応しております。また、休日や平日の銀行営業時間外に対面でご相談できるため、幅広くお客様のご相談をお受けすることができ、当行ホームページに来店予約WEBシステムもあるため、ご自身の好きな時間にご相談ができます。

[りゅうぎんローンセンター+\(プラス\) | 店舗・ATM | 琉球銀行\(りゅうぎん\) \(ryugin.co.jp\)](#)

- 銀行サービスをいつでも・どこでも受けていただけるモバイルアプリ「りゅうぎんアプリ」において、非対面サービスの充実を図っており、2024年8月には投資信託機能が追加されております。今後もお客様の利便性を高めるため、新機能開発に取り組んでまいります。

[りゅうぎんアプリ | アプリ | 琉球銀行 \(ryugin.co.jp\)](#)

【図①】牧港ローンセンター



【図②】りゅうぎんアプリ



7.従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

営業店の業績評価体系について

○お客様本位の行動を促進するために、業績評価体系などについて継続的に改善に取り組んでおります。

○営業店の業績評価体系については、手数料収入の獲得や一定の商品の推進に偏ることのないよう留意しているほか、表彰店舗の決定において内部管理部門も参加する評定会議を開催しております。

○行員がお客様の最善の利益を意識して行動し、質の高いサービスを提供できるよう、行内教育・研修の充実に努めており、業績評価体系においても、各営業店の人材育成状況を評価する項目を設けております。

○以上のように行内教育・研修、業績評価体系および表彰などを通じ、行員にお客様の最善の利益を追求する行動や公正な業務の遂行、利益相反の管理などを促すための適切な動機付けの枠組みを構築しております。

琉球銀行
「お客様本位の業務運営に関する
取り組み方針」
①～⑤

琉球銀行
「お客様本位の業務運営に関する
取り組み方針」
⑥従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

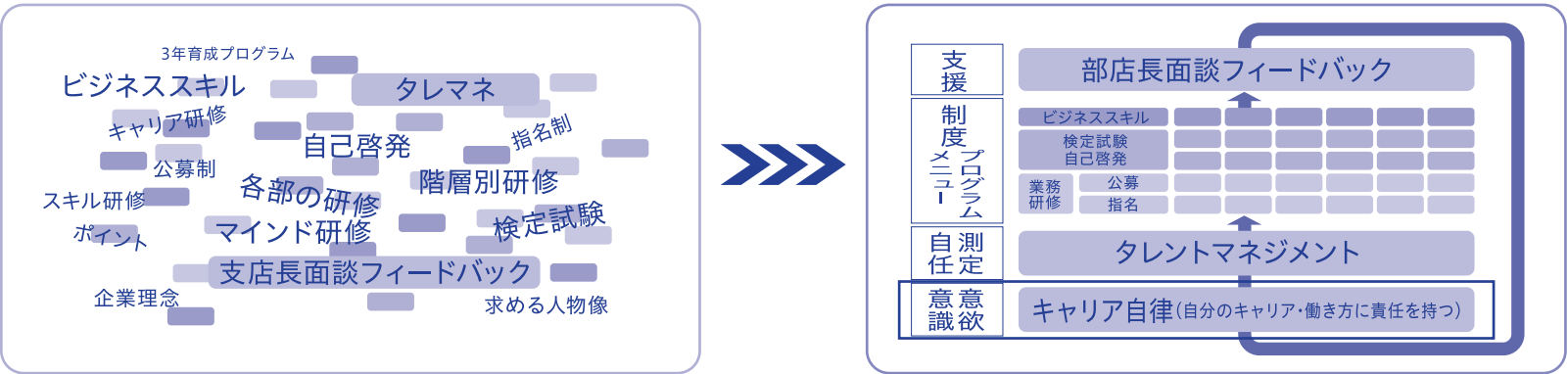
業績表彰制度

7.従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

○お客様への新たな価値の創造と地域社会の発展に繋げる人材を育成するため、2024年度より「行員の学びと成長を支援」し、「各行員が輝き活躍できる」プロジェクト『学P(マナピー)』に取り組んでおります。

〈学び方改革3本柱〉

- 【制度面】未整列の育成の“良い要素”の整理整頓→育成プログラムの体系化
- 【心理面】誰のため、何のために学ぶのか→学ぶ意識・意欲への豊かな土壌づくり
- 【設計面】制度面と心理面を繋ぎ合わせた育成サイクル→育成支援フローの構図

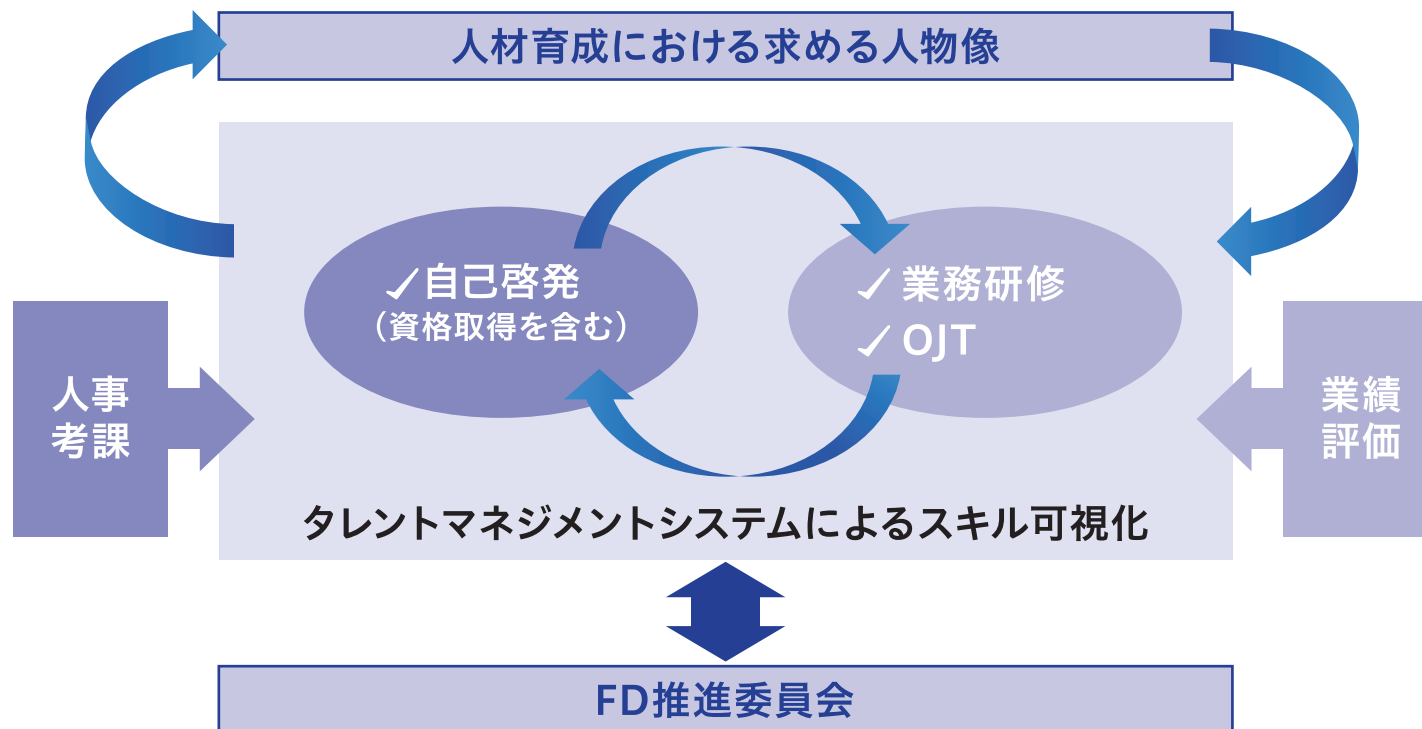


【学P(マナピー)主な取り組み】※一部抜粋

学P(マナピー)メニュー	概要
F1クラブ	F P 1級資格取得の支援
診断士クラブ概要	中小企業診断士資格取得の支援
「e-JINZAI」(eラーニングサイト)	金融業界に特化した動画研修サイト
タレントマネジメント評価	各行員の能力・経験のスキル判定を行い可視化した評価を実施
休日講座の充実	業務や検定試験以外のテーマも幅広く取り扱い、自律的学びのきっかけとする
健保会館開放(自主学習施設)	銀行保有施設を開放し、学びの環境を整え、職員同士の学びを交流する機会の提供

7.従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

- 資格の取得を奨励するとともに、経験・階層に応じた様々な研修を実施し、投資性商品や投資環境に関する専門性を高めるための知識・スキルの強化を実施しております。
- 人材育成体制において、育成方法、研修による効果の確認、行員のレベルアップの進捗度合いについてはFD推進委員会にて評価を実施し、お客様に求められるサービスの提供に取り組んでおります。



7.従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

○FD体制について

当行の預り資産販売部門がお客様本位の業務運営を推進する一方で、その推進内容についてコンプライアンス部門がモニタリングを行っております。お客様のご意向に沿った金融商品のご提案・販売が行われているか等の観点から検証し、預り資産販売部門や営業店への指導を実施しております。また、推進内容やモニタリング内容がお客様のためになっているかを監査部門が確認のうえ、課題などを明確にして経営陣に報告しております。3部署が一体となり、PDCAサイクルを回しながらより良い体制の構築に努めており、顧客本位の業務運営の確保に向けた取り組みを改善するにとどまらず、ベストプラクティスを目指した取り組みを促進し、お客様の安定的な資産形成を支援してまいります。

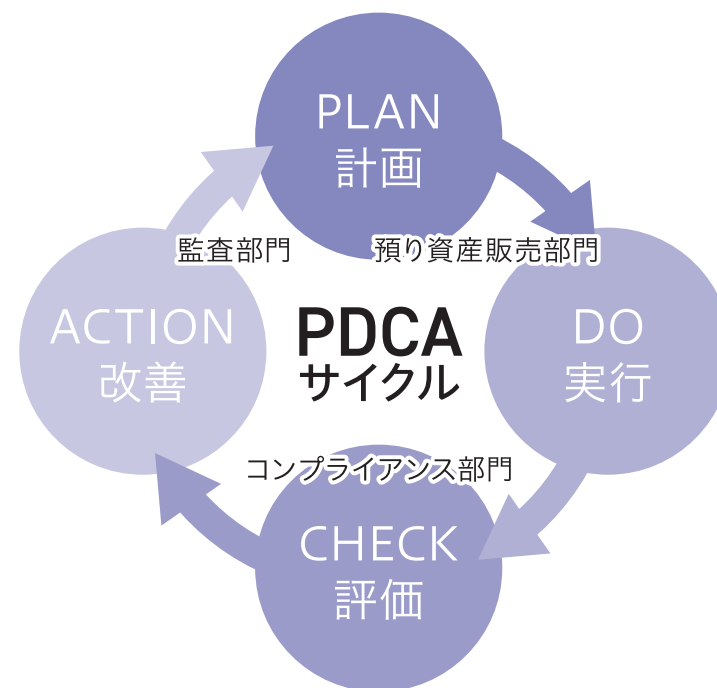
○コンプライアンス部門について

『フィデューシャリー・デューティーの浸透・定着』のための専担ユニットを設置し、モニタリングの強化を図っております。

また、職員のスキルに応じた勉強会の開催や研修・会議等での指導にも注力し、2024年度は計34回、延べ846名へ指導を実施しました。

モニタリングの具体例は以下のとおり

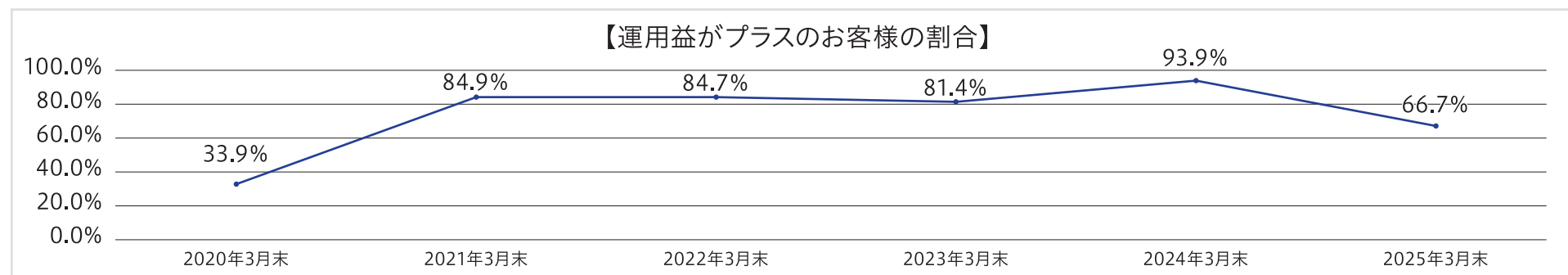
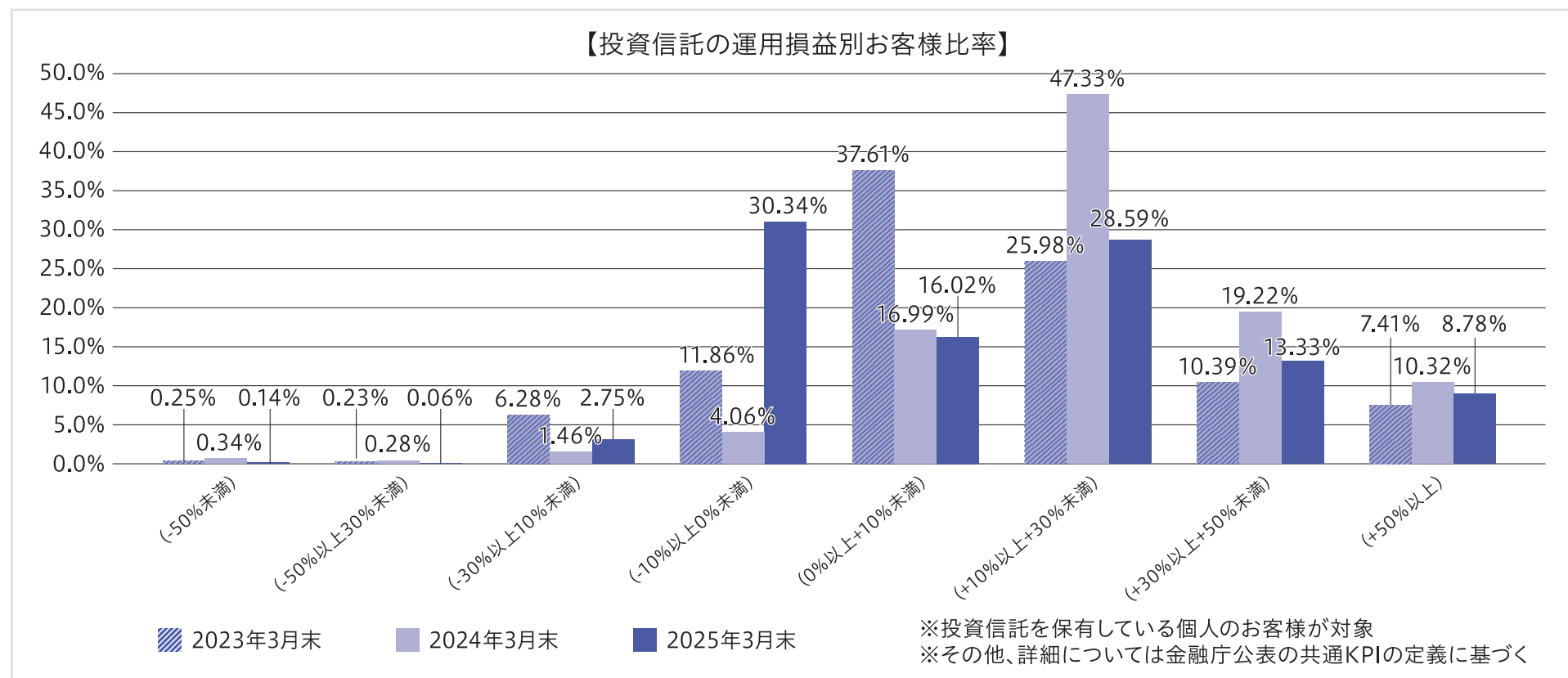
- ✓ご高齢・事業性融資先のお客様への金融商品販売
- ✓乗換取引や短期売買
- ✓折衝録音システムのチェック
- ✓販売動向(月次・営業店毎)の集計・営業店への連携等



8.投資信託販売会社における 比較可能な共通KPI

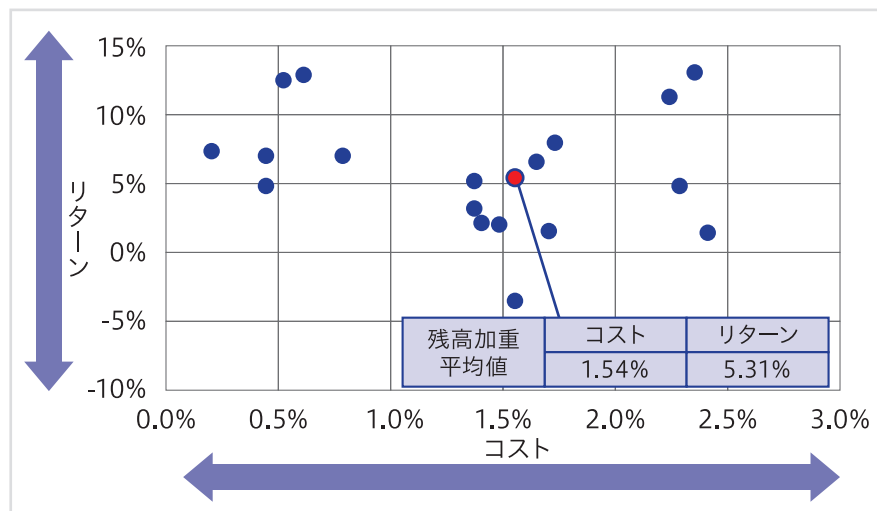
金融庁より、2018年6月に公表されました、「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」について、2023年3月末～2025年3月末時点の実績を以下の通り公表します。

8.【投資信託の運用損益別お客様比率】 2023年3月末～2025年3月末

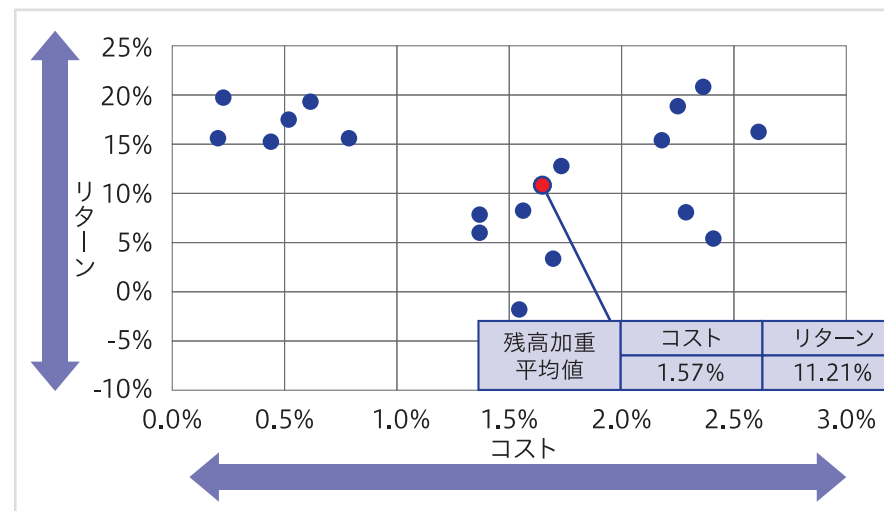


8.【投資信託のコスト・リターン】 2023年3月末～2025年3月末

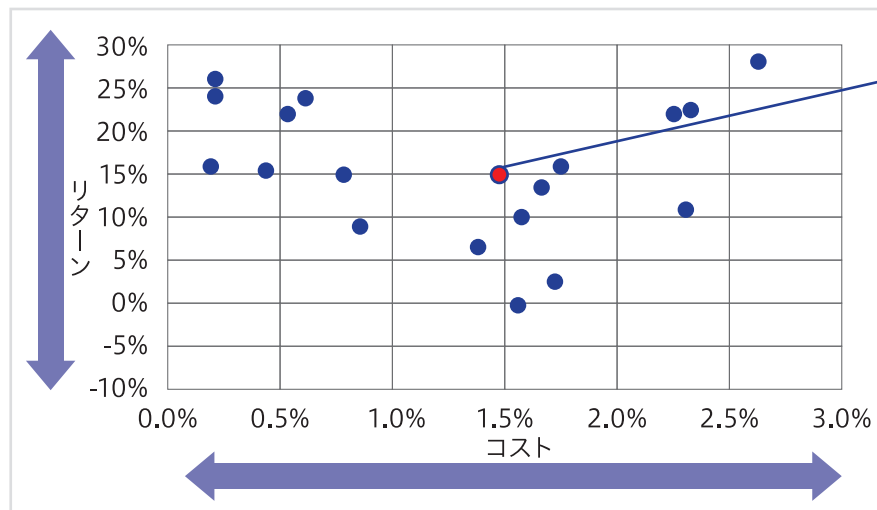
【投資信託のコスト・リターン2023年3月末時点】



【投資信託のコスト・リターン2024年3月末時点】



【投資信託のコスト・リターン2025年3月末時点】

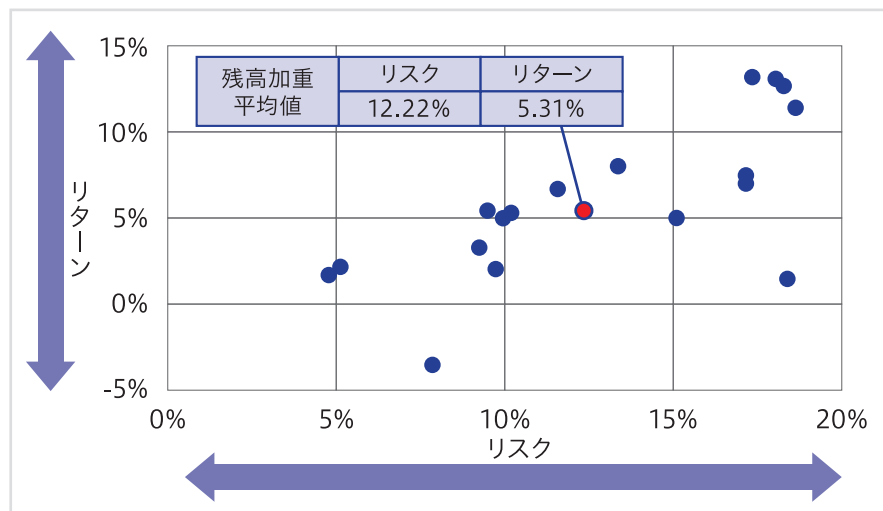


残高加重 平均値	コスト	リターン
	1.48%	14.60%

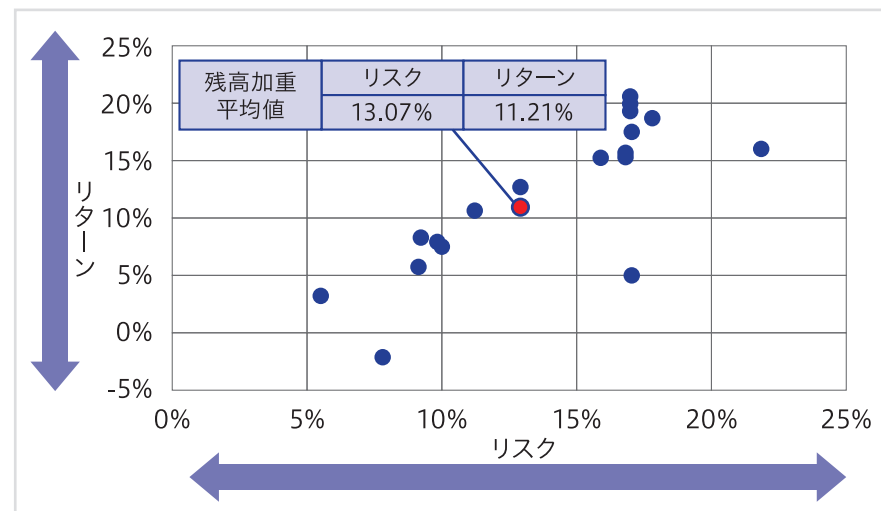
※3月末時点で、投資信託残高上位20銘柄を対象(設定5年以上)
 ※その他、詳細については金融庁公表の共通KPIの定義に基づく

8.【投資信託のリスク・リターン】 2023年3月末～2025年3月末

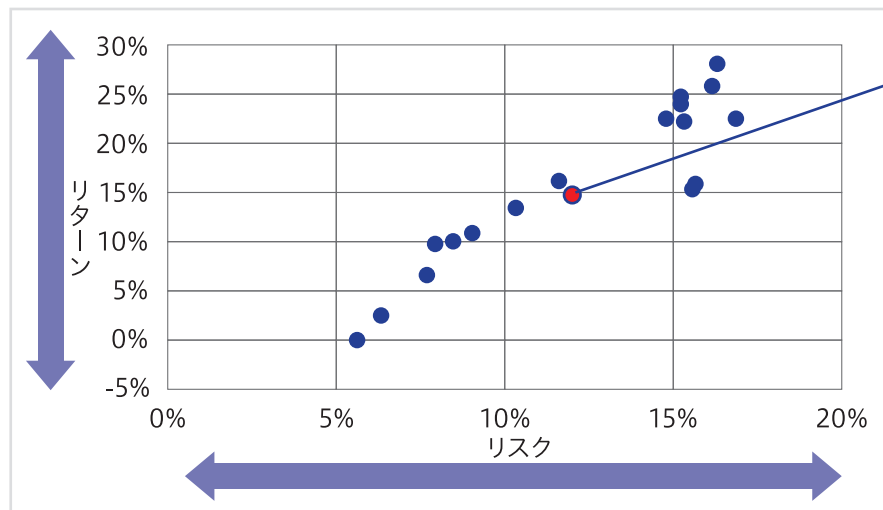
【投資信託のリスク・リターン2023年3月末時点】



【投資信託のリスク・リターン2024年3月末時点】



【投資信託のリスク・リターン2025年3月末時点】



残高加重 平均値	リスク	リターン
	12.00%	14.60%

※3月末時点で、投資信託残高上位20銘柄を対象（設定5年以上）
 ※その他、詳細については金融庁公表の共通KPIの定義に基づく

8.【投資信託の残高上位20銘柄】2025年3月末

【2025年3月末】

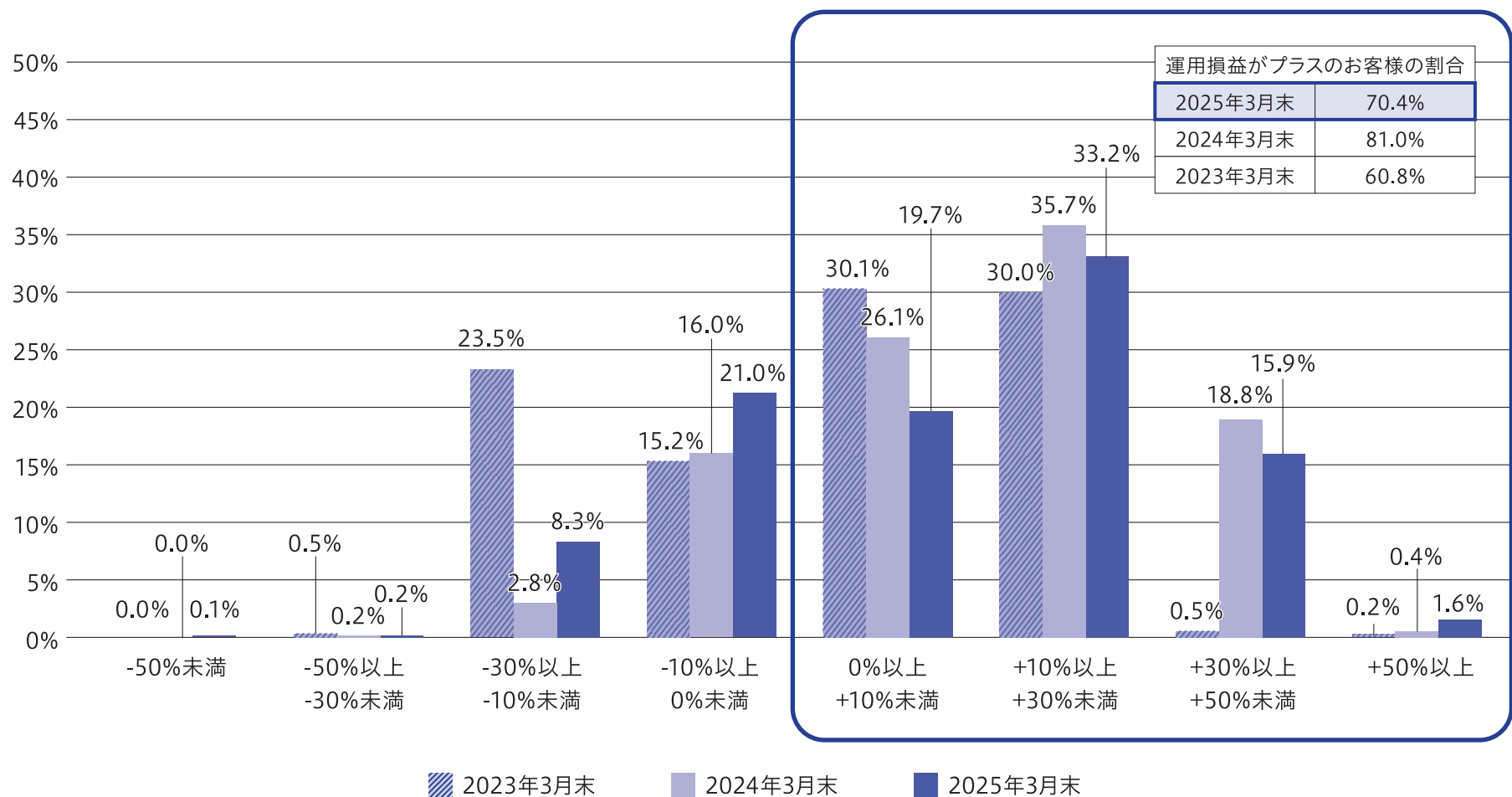
順位	ファンド名	分類	コスト	リスク	リターン
1	野村インド債券ファンド	海外債券型	2.30%	9.05%	10.67%
2	次世代米国代表株ファンド一般コース	海外株式型	2.26%	16.93%	21.92%
3	のむラップ・ファンド(普通型)自動けいぞく投資コース	バランス型	1.57%	8.43%	9.83%
4	インデックスファンド225 分配金再投資コース	国内株式型	0.79%	15.62%	15.00%
5	のむラップ・ファンド(積極型)自動けいぞく投資コース	バランス型	1.74%	11.61%	15.64%
6	財産3分法ファンド(毎月分配型)分配金受取コース	バランス型	1.38%	7.71%	6.56%
7	野村インド債券ファンド(年2回決算型)自動継続投資コース	海外債券型	2.30%	9.03%	10.7%
8	野村インデックスファンド・日経225	国内株式型	0.44%	15.63%	15.04%
9	NYダウ・インデックスファンド(為替ヘッジなし)	海外株式型	0.52%	15.28%	21.96%
10	野村インデックスファンド・外国株式	海外株式型	0.61%	15.26%	23.7%
11	のむラップ・ファンド(やや積極型)自動けいぞく投資コース	バランス型	1.66%	10.25%	13.18%
12	イーストスプリング・インド株式オープン 一般コース	海外株式型	2.62%	16.33%	27.79%
13	つみたて日本株式(日経平均)	国内株式型	0.20%	15.63%	15.38%
14	つみたて先進国株式	海外株式型	0.22%	15.26%	24.18%
15	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)分配金受取コース	海外債券型	1.71%	6.37%	2.49%
16	つみたて米国株式(S&P500)	海外株式型	0.22%	16.19%	25.31%
17	トレンド・アロケーション・オープン 一般コース	バランス型	1.56%	5.58%	-0.15%
18	フィデリティ・世界割安成長株投信 Bコース(為替ヘッジなし)	海外株式型	2.31%	14.96%	22.23%
19	(年6パーセント目標払出)のむラップ・ファンド(普通型)一般コース	バランス型	0.85%	8.09%	9.55%
20	(年3パーセント目標払出)のむラップ・ファンド(普通型)一般コース	バランス型	0.85%	8.09%	9.47%
	残高加重平均値		1.48%	12.00%	14.60%

9.外貨建保険の販売会社における 比較可能な共通KPI

金融庁より、2022年1月に公表されました、「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、2023年3月末～2025年3月末時点の実績を以下の通り公表します。

9.【外貨建保険の運用損益別お客様比率】2023年3月末～2025年3月末

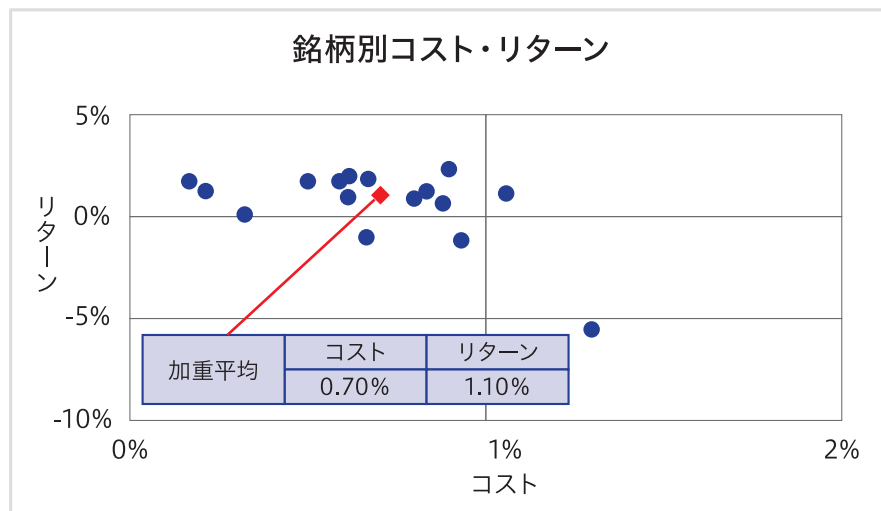
【生命保険の運用損益別お客様比率】



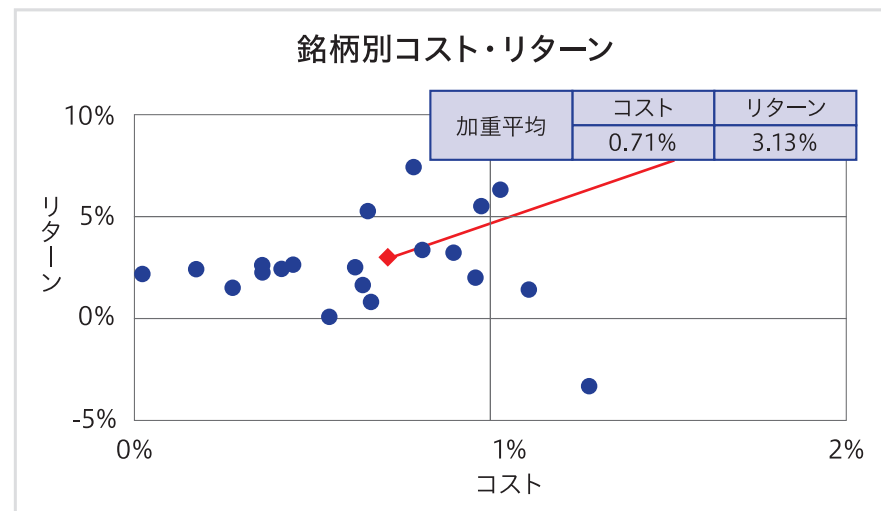
※詳細については金融庁公表の共通KPIの定義に基づく

9.【外貨建保険のコスト・リターン】2023年3月末～2025年3月末

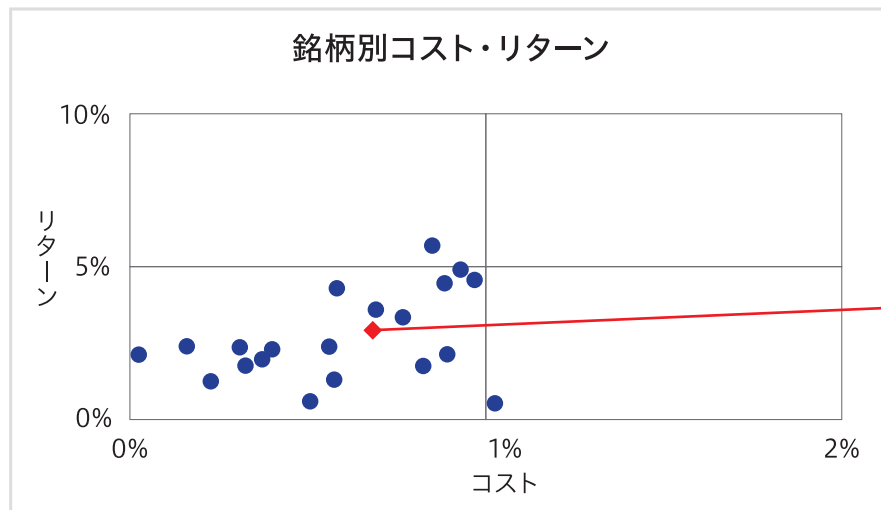
【外貨建保険のコスト・リターン2023年3月末時点】



【外貨建保険のコスト・リターン2024年3月末時点】



【外貨建保険のコスト・リターン2025年3月末時点】



加重平均	コスト	リターン
	0.68%	2.97%

※加重平均＝記載銘柄の基準日時点の解約返戻金額
＋基準日までの既支払金額で重みづけ

9.【外貨建保険のお預り残高上位銘柄】2025年3月末

【外貨建保険の銘柄別コスト・リターン】

2025年3月末	順位	銘柄名	コスト	リターン
	1	サニーガーデンEX	0.76%	3.29%
	2	サニーガーデン	0.37%	2.07%
	3	ロングドリームGOLD2	0.86%	5.64%
	4	しあわせ、ずっと	0.57%	1.38%
	5	やさしさ、つなぐ	0.51%	0.64%
	6	みらい、そだてる	0.23%	1.34%
	7	ビー ウィズ ユー プラス	1.02%	0.53%
	8	ロングドリームGOLD3	0.94%	4.91%
	9	ライフロング・セレクトPG3	0.56%	2.41%
	10	しあわせ、ずっと2	0.97%	4.72%
	11	夢のプレゼント	0.58%	4.26%
	12	たのしみ、ずっと	0.39%	2.23%
	13	プレミアプレゼント	0.89%	2.12%
	14	ロングドリームGOLD	0.83%	1.78%
	15	ふるはーとJロードグローバル	0.89%	4.46%
	16	ライフロング・セレクトPG	0.34%	1.96%
	17	夢のプレゼント2	0.69%	3.51%
	18	アテナ	0.02%	2.11%
	19	ライフロング・セレクトPG2	0.32%	2.31%
	20	アテナ2	0.16%	2.40%
		加重平均	0.68%	2.97%

・加重平均

記載銘柄の基準日時点の解約返戻金額+基準日までの既支払金額で重みづけ