

2024年度

(2024年4月～2025年3月)

お客さま本位の業務運営に関する取組状況

投資信託・外貨建保険の比較可能な共通KPI



大光銀行

目次

1 お客様本位の業務運営に関する取組方針 P2

2 トピックス P3

3 各方針ごとの取組状況(成果指標等) P4

- (1) お客様の最善の利益の追求 (P 4)
- (2) 利益相反の適切な管理 (P 8)
- (3) 手数料等の明確化 (P 10)
- (4) 重要な情報の分かりやすい提供 (P 11)
- (5) お客様にふさわしい金融商品・サービスの提供 (P 13)
- (6) 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 (P 18)

4 金融事業者における投資信託・外貨建保険の比較可能な共通KPI P19

➤ 共通 KPI は、お客様本位の良質な金融商品やサービスを提供する金融事業者をお客さまが比較し、選択する上で参考となる統一指標です。

- (1) 投資信託の運用損益別顧客比率
- (2) 投資信託の残高上位20銘柄のコスト・リスク・リターン
- (3) 外貨建保険の運用評価別顧客比率
- (4) 外貨建保険の銘柄別コスト・リターン

本資料は、金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則2～7に対応した形で作成しており、各ページにおける各対応部分には【金融庁原則(番号)】を表示しております。

1. お客様本位の業務運営に関する取組方針

- ・大光銀行は、お客様のニーズやご意向に沿った資産形成にふさわしい金融商品やサービスの提供にあたり、お客様本位の業務運営を実践するために、「お客様本位の業務運営に関する取組方針」を策定しております。
- ・この方針に基づき、お客様本位の業務運営を実践するとともに、取り組みの状況を定期的に検証することで、お客様本位の業務運営の徹底と改善を目指しております。
- ・また、お客様に当行の取り組みをご理解いただき、当行とのお取引を安心して行っていただけるよう、取組状況を公表しております。
- ・なお、当行は金融庁が2017年3月に国民の安定的な資産形成に向けて公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択しております。

当行の「お客様本位の業務運営に関する取組方針」は当行ホームページにて公表しております。

➤ [大光銀行「お客様本位の業務運営に関する取組方針」へのリンク](https://www.taikobank.jp/notice/kihon.php)
<https://www.taikobank.jp/notice/kihon.php>

2. トピックス

- ・お客さま本位の業務運営の実践のために、2024年度に新たに実施した取り組みをご紹介します。

企業型確定拠出年金「誰でもDCプラン」紹介業務の取扱開始

株式会社筑邦銀行との連携し、株式会社筑邦銀行が運営管理機関として提供する企業型確定拠出年金「誰でもＤＣプラン」（以下「当プラン」）の紹介業務を取扱い開始致しました。

当プランを通じて、中小企業の皆さまの福利厚生や従業員の皆さまの安定的な資産形成をサポートしてまいります。

いろいろな色で描けるペンギン

誰でもOCプラン

誰でもOCプラン専用コールセンター

☎ 0120-894-401

営業時間 10:00~17:00 都心・0. 休日、年末年始除く

企業への専人は毎月年々の運用事業中であることが条件となります(法人保証は問いません)。専任人には給与と勤労手当・退職金・福利厚生が与えられます。

加入者1名から導入可能

企業型確定拠出年金制度（DC）とは

企業型確定拠出年金制度は、公的年金（厚生年金・厚生年金基金）を補完する制度として、2001年に創設された制度です。企業型年金は個人型と異なり、加入者が年金資産を自ら運用し、その運用成績によって将来に受け取る年金額が変動します。

誰でもDCプラン

全額拠出型
60%拠出型と企業型DCの2種類

年金資産

一時金
年金

年金資産
年金
一時金
年金

加入 運用 受取

※企業型DCの場合、DCiとDCiiがあり、事業主が決めると7年未満で解任しても可です。

- 掛金は全額個人負担
- 受取時では非課税で「繰上・遅延」
- 一時金で受け取る場合は在学中でも退職所得として分離課税
- 確定拠出年金の口座内資金は個人のものです
- 年金資産は分別管理されます
- 投資信託の他、銀行の定期預金でも運用できます

誰でもDCプランがここが違う！

加入者1名から制度がスタートできます
企業規模は問いません、中小企業も福利厚生にしたい制度で社員も喜ぶ

企業型DCとは、拠出先が1名から拠出先が全員に広がる年金制度です。加入者の拠出額、拠出先、運用成績は各自で決まっていますが、誰でも参加することができ、あくまでも自営小規模企業に限定されません。内閣府の調査「年金生活に関する意識調査」によると、DCプランは福利厚生で導入が最も多いとされており、大企業に紹介先探しを行っている企業、

たいこうスマイルパックダブルの商品内容改訂

投資信託を一括購入いただいたお客さまに、投資信託の購入金額に応じて定期預金の金利上乘せを行っております。

2025年1月に商品内容を改定し、定期預金預入可能額を投資信託購入額の5倍または10倍に引き上げました。安定運用資産である定期預金の預入可能額を増額することで、幅広い運用ニーズに対応致します。

たいこう スマイルパックダブル

投資信託を一括購入いただいた場合、投資信託の購入金額に応じて定期預金の金利を上乗せいたします

お客さま
個人・法人
のお客さま



スマイルパック5倍

6ヵ月もの定期預金
店頭表示金利

+年 0.5%

(投資信託の購入金額が50万円以上、500万円未満の場合
投資信託の購入金額20%のみが対象です。定期預金のお利率は変わります。)

スマイルパック10倍

6ヵ月もの定期預金
店頭表示金利

+年 0.7%

(投資信託の購入金額が50万円以上の場合
投資信託の購入金額20%のみが対象です。定期預金のお利率は変わります。)

※本サービスは2016年10月1日より、投資信託の購入金額が50万円以上、500万円未満の場合、定期預金の店頭表示金利に、0.5%を上乗せするサービスとなります。投資信託の購入金額が500万円以上の場合、定期預金の店頭表示金利に、0.7%を上乗せするサービスとなります。投資信託の購入金額が50万円未満の場合、定期預金の店頭表示金利に上乗せは行いません。

※本サービスは、2016年10月1日より、投資信託の購入金額が50万円以上、500万円未満の場合、定期預金の店頭表示金利に、0.5%を上乗せするサービスとなります。投資信託の購入金額が500万円以上の場合、定期預金の店頭表示金利に、0.7%を上乗せするサービスとなります。投資信託の購入金額が50万円未満の場合、定期預金の店頭表示金利に上乗せは行いません。



大光銀行

(2016年10月1日現在)

[illegible]

3. 各方針ごとの成果指標(取組状況・成果指標)

- ・2024年度（2024年4月～2025年3月）の取組成果をお知らせします。

お客さまの最善の利益の追求

金融庁原則 2

【取組方針1】お客さまの最善の利益の追求

- ・当行では、従業員一人ひとりが専門性と職業倫理を保持し、当行が目指す、「お客さまの最善の利益の追求」に向けた取り組みがなされるよう、啓発活動と能力向上のための研修を継続的に実施しております。
- ・お客さまの資産運用に関するご相談を主業務とするマネーアドバイザーを営業店に合計70名（2025年3月末）配置し、専門的なアドバイスや商品・サービスのご提案ができる体制を整えております。
- ・また、お客さまへの金融商品やサービスのご案内が、「お客さまの最善の利益の追求」を何よりも優先したものとなるよう、業績評価や人事評価の評価方法の改善に取り組んでおります。

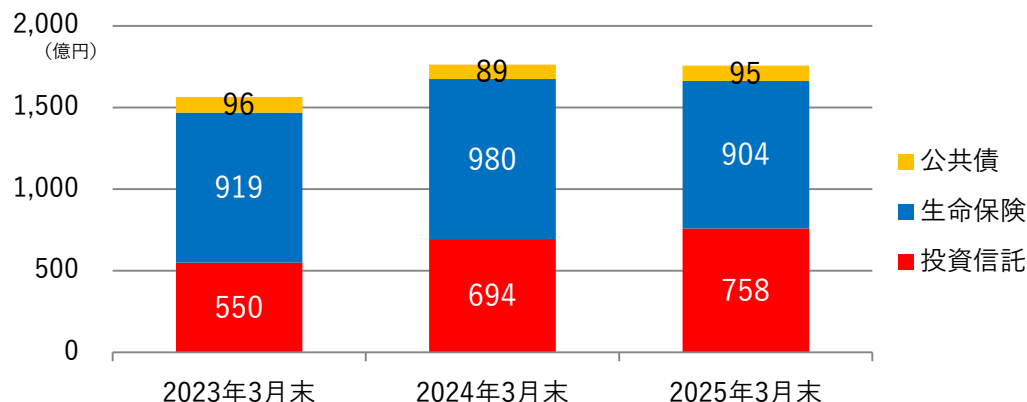
大光銀行が目指す、お客さまの最善の利益の追求

- ・当行は、お客さまが将来に備えながらより豊かで快適に過ごせるよう、お客さまに最適な資産運用をご案内し、資産形成を行っていただくことを「お客さまの最善の利益」と考え、お客さまとの対話を通じ、その実現に向けて追求してまいります。
- ・そのために、地域のお客さまに親しまれる身近なアドバイザーとして、お客さまにご納得いただきながら、「使う・増やす・備える・残す（遺す）」など、お客さまの資産状況やお考えに沿えるよう努めてまいります。
- ・将来に向けた資産形成をご検討されるお客さまには「長期・分散・積立」投資を基本とし、一定の資産を保有され、効率的に資産を増やすことを希望されるお客さまには、投資経験や目的に沿った最適な資産運用サービスを中長期的な視点でご案内いたします。
- ・このほか、万一の場合の保障や介護、相続など、お客さまとご家族の将来への不安やご要望にお応えするための金融商品やサービスもご案内いたします。
- ・また、商品の特性やリスク、ご負担いただく手数料や費用について分かりやすい開示と説明を行うとともに、お取引いただいた後もフォローアップを通じ、お客さまの中長期的な目標の達成に向け寄り添ってまいります。

■「お客さまの最善の利益の追求」への取り組み

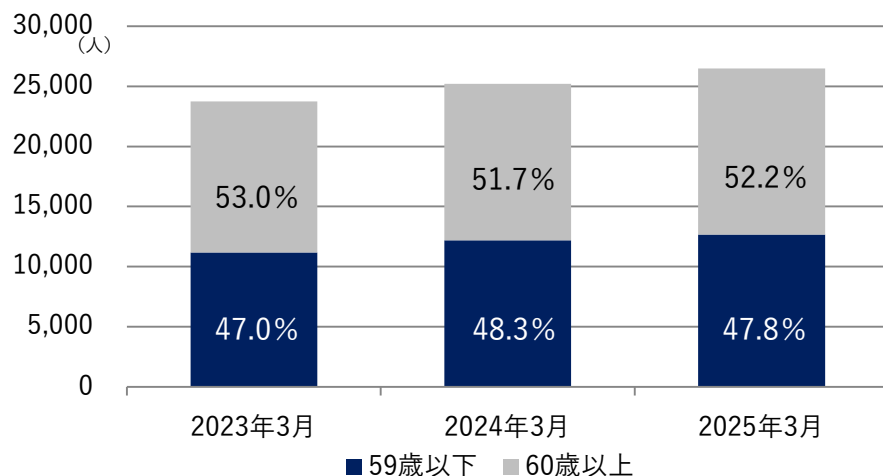
- ・当行では、「お客さまの最善の利益の追求」のため、将来に向けた資産形成をご検討されるお客さまには「長期・分散・積立」投資を基本として投資経験や目的に沿った最適な資産運用サービスを中長期的な視点でご案内しております。
- ・取り組みの結果、2024年度は投資信託を購入いただいているお客さまは約26,500先（前年比約1,300先増加）に増加致しました。
- ・この他、中長期的な資産形成を目的とした積立投資信託の販売額が投資信託の販売額全体に占める割合は22.3%となりました。
- ・また、2024年度はNISA口座を開設いただいたお客さまは約23,000口座と前年から約2,000口座増加致しました。

【指標1】 投資信託時価残高、生命保険残高、公共債残高（3期比較）



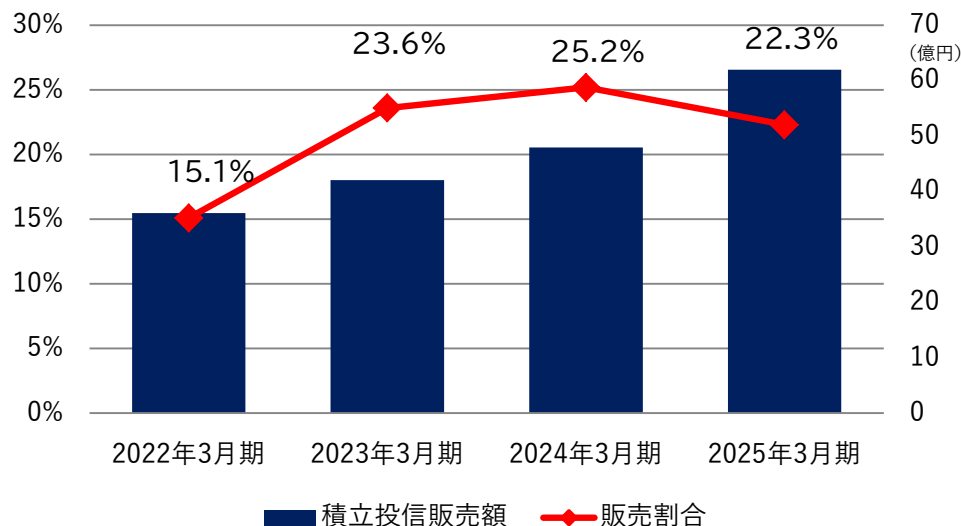
- ・お客さまの最善の利益を考えて対応している中で2025年3月末における投資信託時価残高は前年同月比64億円の増加、生命保険残高は前年同月比76億円の減少となりました。
- ・公共債の販売額は前年同月比6億円の増加となりました。

【指標2】 投資信託の顧客数および59歳以下の顧客数、割合



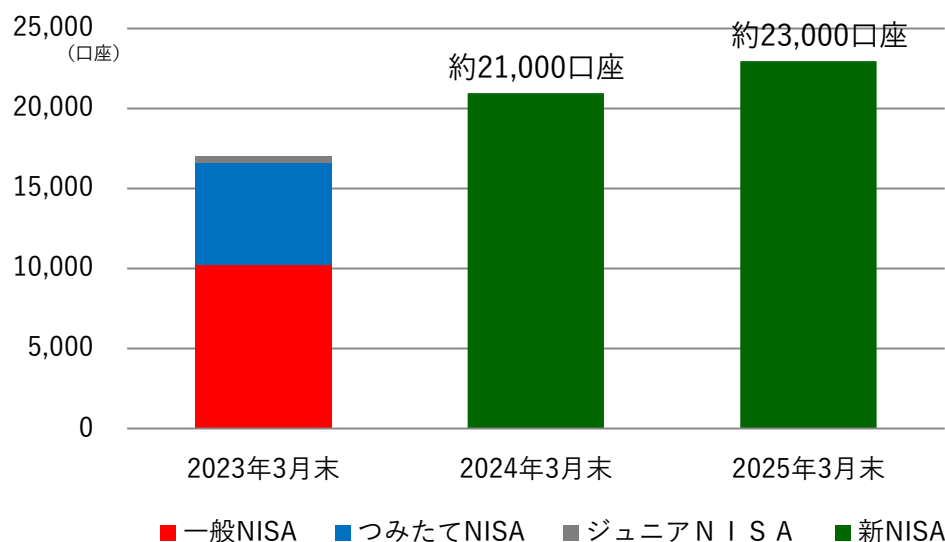
- ・2025年3月末現在、投資信託のお取引をいただいているお客さまは前年同月比で約1,300先増加し、合計約26,500先となりました。
- ・また、NISA（つみたて投資枠）など積立投資信託による資産形成を積極的にご案内した結果、59歳以下の資産形成層のお客さまは約500名、60歳以上のお客さまは約800名の増加となり、積立には全世代関心が高いことがわかる結果となりました。

【指標3】 積立投資信託販売額と投信販売額全体に占める割合



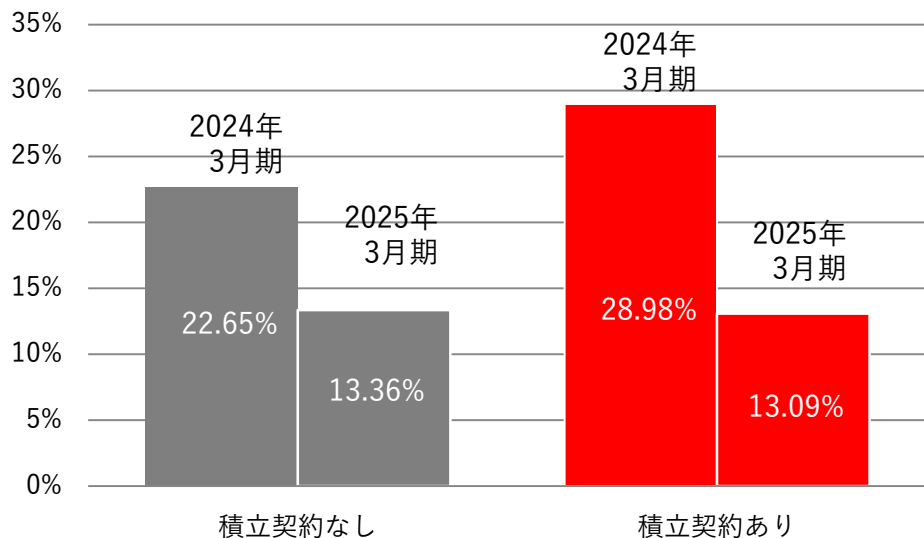
- ・ 当行では、「長期・分散・積立」を基本とする資産形成手段のひとつとして、積立投資信託を積極にご案内しております。
- ・ 2025年3月期における積立投資信託販売額は約62億円と前年同月比14億円の増加となりました。
- ・ 資産運用対象商品として投資信託(一括購入)が選ばれたため、積立投信販売割合は22.3%と前年比2.9%低下する結果となりました。

【指標4】 NISA口座数の推移



- ・ 当行では、お客さまの資産形成の実現に有用なNISA（少額投資非課税制度）を多くのお客さまへご案内しております。
- ・ 成長投資枠の利用とともに少額から長期運用が可能な、つみたて投資枠の利用をご案内し、「長期・積立・分散」による資産形成をサポートしております。
- ・ 2025年3月末における、NISA口座は前年同月比で約2,000口座増加し、約23,000口座となりました。

【指標5】 積立投資信託契約の有無による収益の状況



- ・ 2025年3月期は、投資信託のお取引のあるお客さまのうち、積立投資信託のご契約があるお客さまと、ないお客さまとの比較において、両者に大きな差が見られない結果となりました。
- ・ 積立投資信託契約の有無による、お客さまの収益（評価の平均）の状況は、下記の通りです。

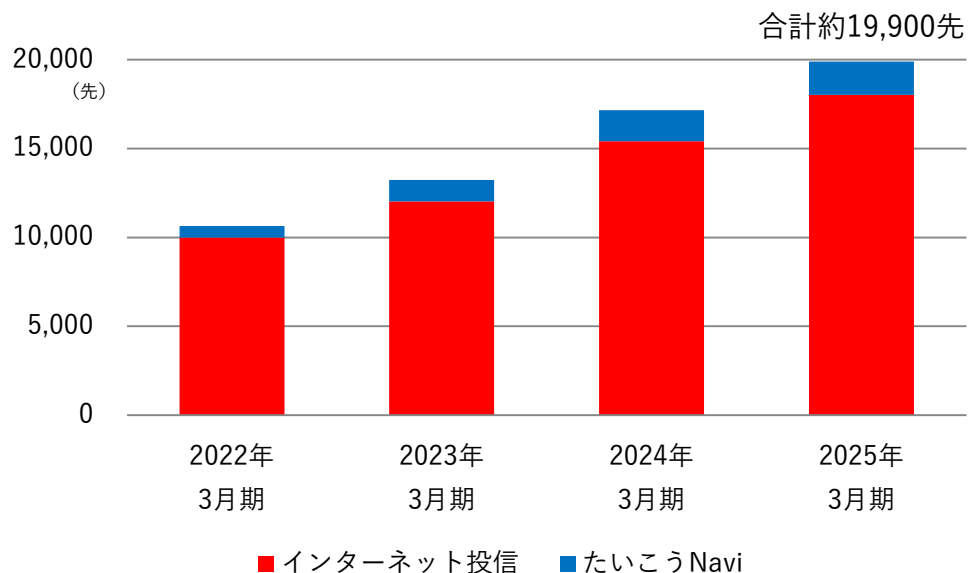
■ 積立契約なし	：	13.36%
■ 積立契約あり	：	13.09%

【収益（評価の平均）】

* 収益（評価の平均）＝（運用損益額合計÷投資金額合計）×100
で算出

* 運用損益額 ＝（評価金額＋受取金額）－投資金額

【指標6】 非対面チャネルでの取引契約者数



- ・ 当行では、窓口にご来店いただくことなくご利用いただける『インターネット投信』や、自動で分散投資が行えるロボアドバイザーの『たいこうNavi』をご提供しております。
- ・ 2025年3月末のインターネット投信のご契約者数は、約18,000先と3年間で約1.8倍に増加しました。
- ・ たいこうNaviは、投資経験の少ない方などの資産形成を始めるきっかけの商品としてご好評をいただいております。

【取組方針2】 利益相反の適切な管理

- ・お客さまとの金融商品・サービスの取引において、お客さまに不当な不利益が発生しないよう、利益相反管理を定めたマニュアルにもとづき、利益相反の適切な把握や管理に努めております。

* 利益相反：当事者間の行為が、一方の立場では利益になるものの、もう一方の立場では不利益になること。

■利益相反の適切な管理のための取り組み

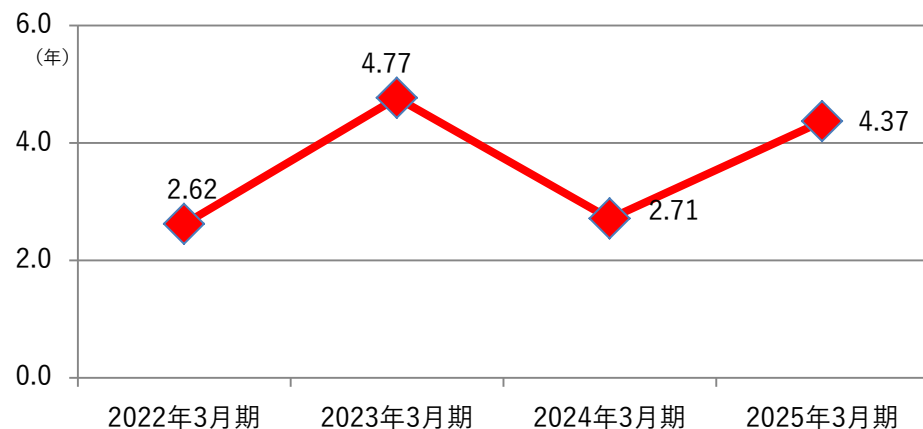
- ・お客さま、または商品の提供会社等から受け取る手数料の大小により、当行の担当者によるお客さまへのご案内が特定の商品に偏っていないかなどをモニタリングを通じて確認しております。
- ・当行の担当者のご案内した商品やサービスが、担当者自身の人事評価や所属する部署の業績評価のために選ばれていないかといったこともモニタリングを通じて確認しております。
- ・モニタリングの結果、2024年度においてもお客さまのニーズやご意向に沿わないご案内や、特定商品への偏重販売は見られませんでした。
- ・当行および当行グループ会社における金融商品の組成はなく、販売はありません。

【指標7】 投資信託の販売額上位10商品

順位	ファンド名	運用会社	投資対象	構成比 (%)	手数料率 (%)
1	<購入・換金手数料なし>ニッセイ日経平均インデックスファンド*	ニッセイアセットマネジメント	国内株式	11.2	0.00
2	インデックスファンドMSCIオール・カンントリー（全世界株式）	日興アセットマネジメント	先進・新興国株式	8.1	2.00
3	次世代米国代表株ファンド「メジャー・リーダー」	三菱UFJアセットマネジメント	先進国株式	7.2	3.00
4	ダイワ・ダイナミック・インド株ファンド再投資	大和アセットマネジメント	新興国株式	5.7	3.00
5	ROBOPROファンド	SBI岡三アセットマネジメント	バランス	4.8	3.00
6	のむラップ・ファンド（積極型）	野村アセットマネジメント	バランス	4.7	1.00
7	のむラップ・ファンド（普通型）	野村アセットマネジメント	バランス	4.5	1.00
8	iFreeS&P500インデックス	大和アセットマネジメント	先進国株式	4.3	0.00
9	イット 債券ファンド（毎月分配型）	井住友DSアセットマネジメン	新興国債券	3.1	3.00
10	フィデリティ・米国株式ファンド（分配重視型・為替ヘッジなし）	フィデリティ投信	先進国株式	3.1	3.00

〔構成比〕販売額全体に対する該当商品の販売額、〔手数料率〕窓口での対面販売時の販売手数料（税抜き）。手数料が0.00%のものはノーロード商品。

【指標8】 投資信託の平均保有期間の推移



・ 2025年3月期は、前年のような基準価格の大きな値動きがなく、利益確保の解約が少なかったため、平均保有期間(*)は4.37年となりました。

* 平均保有期間＝〔(前年度末残高+年度末残高)÷2〕÷(年間の解約額+償還額)

【指標9】 保険の販売額上位10商品

順位	保険商品名	保険会社	種類	構成比(%)	手数料率
1	ハイブリットあんしんライフ	T&Dフィナンシャル生命	円建 変額終身	31.5	2.810%
2	しあわせ、ずっと3	三井住友海上プライマリー生命	外貨建 定額終身	9.1	4.380%
3	長生きMy介護	太陽生命	円建 介護保険	7.3	1.550%
4	プレミアカレンシー3 (円建)	第一フロンティア生命	円建 定額年金	6.7	0.390%
5	おおきな、まごころ2 (外貨建)	三井住友海上プライマリー生命	外貨建 定額終身	6.5	4.500%
6	ロングドリームGOLD3	日本生命	外貨建 定額終身	6.5	4.370%
7	ふるはーとJロードグローバルIII	住友生命	外貨建 定額終身	3.9	3.620%
8	プレミアジャーニー (円建)	第一フロンティア生命	円建 定額年金	3.7	0.570%
9	プレミアカレンシー3 (外貨建)	第一フロンティア生命	外貨建 定額年金	2.8	3.030%
10	プレミアプレゼント4 (外貨建)	第一フロンティア生命	外貨建 定額終身	2.2	3.920%

〔構成比〕販売額全体に対する該当商品の販売額、〔手数料率〕2024年度に当行が保険会社より受け取った初年度販売手数料（税抜き）

【取組方針3】 手数料等の明確化

- ・当行では、お客さまより投資信託や生命保険などの金融商品をお取引いただく際に、各種手数料をご負担いただいております。
- ・このため、お客さまよりご負担いただく手数料について、目論見書や重要情報シート、販売用パンフレットなどの説明用資料を用いて分かりやすい説明を行うよう努めております。
- ・また、類似する商品において、対面と非対面の別やご選択いただく通貨・コースなどの違いでご負担いただく手数料が異なる場合には、それぞれを比較してご検討いただけるよう、分かりやすい説明に努めております。
- ・このほか、当行では、お客さまにご負担いただく手数料以外に、保険商品などの提供会社より販売代理店手数料として手数料を受け取る場合があります。

投資信託ラインナップ



大光銀行

開業して150年という歴史と信頼
お客さまのために、これからも

たいこう
投資信託
ラインナップ
2025 ◆ 春夏号



大光銀行 主要投資信託ワンダー一覧

※ 2025年4月1日現在

種別	投資信託の名称	投資	運用会社	信託報酬 (年率)	信託財産 (億円)	運用実績 (2024年)	運用実績 (2023年)	運用実績 (2022年)	運用実績 (2021年)	運用実績 (2020年)	運用実績 (2019年)	運用実績 (2018年)	運用実績 (2017年)	運用実績 (2016年)	運用実績 (2015年)	運用実績 (2014年)	運用実績 (2013年)	運用実績 (2012年)	運用実績 (2011年)	運用実績 (2010年)	運用実績 (2009年)	運用実績 (2008年)	運用実績 (2007年)	運用実績 (2006年)	運用実績 (2005年)	運用実績 (2004年)	運用実績 (2003年)	運用実績 (2002年)	運用実績 (2001年)	運用実績 (2000年)	運用実績 (1999年)	運用実績 (1998年)	運用実績 (1997年)	運用実績 (1996年)	運用実績 (1995年)	運用実績 (1994年)	運用実績 (1993年)	運用実績 (1992年)	運用実績 (1991年)	運用実績 (1990年)	運用実績 (1989年)	運用実績 (1988年)	運用実績 (1987年)	運用実績 (1986年)	運用実績 (1985年)	運用実績 (1984年)	運用実績 (1983年)	運用実績 (1982年)	運用実績 (1981年)	運用実績 (1980年)	運用実績 (1979年)	運用実績 (1978年)	運用実績 (1977年)	運用実績 (1976年)	運用実績 (1975年)	運用実績 (1974年)	運用実績 (1973年)	運用実績 (1972年)	運用実績 (1971年)	運用実績 (1970年)	運用実績 (1969年)	運用実績 (1968年)	運用実績 (1967年)	運用実績 (1966年)	運用実績 (1965年)	運用実績 (1964年)	運用実績 (1963年)	運用実績 (1962年)	運用実績 (1961年)	運用実績 (1960年)	運用実績 (1959年)	運用実績 (1958年)	運用実績 (1957年)	運用実績 (1956年)	運用実績 (1955年)	運用実績 (1954年)	運用実績 (1953年)	運用実績 (1952年)	運用実績 (1951年)	運用実績 (1950年)	運用実績 (1949年)	運用実績 (1948年)	運用実績 (1947年)	運用実績 (1946年)	運用実績 (1945年)	運用実績 (1944年)	運用実績 (1943年)	運用実績 (1942年)	運用実績 (1941年)	運用実績 (1940年)	運用実績 (1939年)	運用実績 (1938年)	運用実績 (1937年)	運用実績 (1936年)	運用実績 (1935年)	運用実績 (1934年)	運用実績 (1933年)	運用実績 (1932年)	運用実績 (1931年)	運用実績 (1930年)	運用実績 (1929年)	運用実績 (1928年)	運用実績 (1927年)	運用実績 (1926年)	運用実績 (1925年)	運用実績 (1924年)	運用実績 (1923年)	運用実績 (1922年)	運用実績 (1921年)	運用実績 (1920年)	運用実績 (1919年)	運用実績 (1918年)	運用実績 (1917年)	運用実績 (1916年)	運用実績 (1915年)	運用実績 (1914年)	運用実績 (1913年)	運用実績 (1912年)	運用実績 (1911年)	運用実績 (1910年)	運用実績 (1909年)	運用実績 (1908年)	運用実績 (1907年)	運用実績 (1906年)	運用実績 (1905年)	運用実績 (1904年)	運用実績 (1903年)	運用実績 (1902年)	運用実績 (1901年)	運用実績 (1900年)	運用実績 (1899年)	運用実績 (1898年)	運用実績 (1897年)	運用実績 (1896年)	運用実績 (1895年)	運用実績 (1894年)	運用実績 (1893年)	運用実績 (1892年)	運用実績 (1891年)	運用実績 (1890年)	運用実績 (1889年)	運用実績 (1888年)	運用実績 (1887年)	運用実績 (1886年)	運用実績 (1885年)	運用実績 (1884年)	運用実績 (1883年)	運用実績 (1882年)	運用実績 (1881年)	運用実績 (1880年)	運用実績 (1879年)	運用実績 (1878年)	運用実績 (1877年)	運用実績 (1876年)	運用実績 (1875年)	運用実績 (1874年)	運用実績 (1873年)	運用実績 (1872年)	運用実績 (1871年)	運用実績 (1870年)	運用実績 (1869年)	運用実績 (1868年)	運用実績 (1867年)	運用実績 (1866年)	運用実績 (1865年)	運用実績 (1864年)	運用実績 (1863年)	運用実績 (1862年)	運用実績 (1861年)	運用実績 (1860年)	運用実績 (1859年)	運用実績 (1858年)	運用実績 (1857年)	運用実績 (1856年)	運用実績 (1855年)	運用実績 (1854年)	運用実績 (1853年)	運用実績 (1852年)	運用実績 (1851年)	運用実績 (1850年)	運用実績 (1849年)	運用実績 (1848年)	運用実績 (1847年)	運用実績 (1846年)	運用実績 (1845年)	運用実績 (1844年)	運用実績 (1843年)	運用実績 (1842年)	運用実績 (1841年)	運用実績 (1840年)	運用実績 (1839年)	運用実績 (1838年)	運用実績 (1837年)	運用実績 (1836年)	運用実績 (1835年)	運用実績 (1834年)	運用実績 (1833年)	運用実績 (1832年)	運用実績 (1831年)	運用実績 (1830年)	運用実績 (1829年)	運用実績 (1828年)	運用実績 (1827年)	運用実績 (1826年)	運用実績 (1825年)	運用実績 (1824年)	運用実績 (1823年)	運用実績 (1822年)	運用実績 (1821年)	運用実績 (1820年)	運用実績 (1819年)	運用実績 (1818年)	運用実績 (1817年)	運用実績 (1816年)	運用実績 (1815年)	運用実績 (1814年)	運用実績 (1813年)	運用実績 (1812年)	運用実績 (1811年)	運用実績 (1810年)	運用実績 (1809年)	運用実績 (1808年)	運用実績 (1807年)	運用実績 (1806年)	運用実績 (1805年)	運用実績 (1804年)	運用実績 (1803年)	運用実績 (1802年)	運用実績 (1801年)	運用実績 (1800年)	運用実績 (1799年)	運用実績 (1798年)	運用実績 (1797年)	運用実績 (1796年)	運用実績 (1795年)	運用実績 (1794年)	運用実績 (1793年)	運用実績 (1792年)	運用実績 (1791年)	運用実績 (1790年)	運用実績 (1789年)</
----	---------	----	------	--------------	--------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-------------------

生命保険販売用パンフレット

[illegible]

重要情報シート

[illegible]

3. 費用(本商品の購入または保有には、費用が発生します)	
購入時に支払う費用(販売手数料など)	購入金額(購入申込受付日の翌営業日の基準価額×購入口数)に2.20%(税抜き2.00%)の手数料率を乗じた額とします。 ※インターネット投資サービス経由でご購入の場合は別の手数料となる場合があります。
継続的に支払う費用(信託報酬など)	ファンドの日々の純資産総額に対し年率0.4785%(税抜0.435%) 目論見書などの作成・交付および計理等の業務に係る費用(業務委託する場合の委託費用を含みます。)、監査費用、運用において利用する指数の標準使用料などについては、ファンドの日々の純資産総額に対して年率0.1%を乗じた額の信託期間を通じた合計を上限とする額が信託財産から支払われます。
運用成果に応じた費用(成功報酬など)	ありません。

- ・お客さまへ金融商品やサービスをご案内する際に使用する説明用資料をより分かりやすい内容へと継続的に改善を図るとともに、分かりやすい説明ができるよう、研修等を通じた従業員への教育を行っております。
- ・お客さまへの資産形成のご案内と従業員のコンサルティング能力の向上を目指し、『Wealth Advisor（ウェルスアドバイザー）』および『ライフプランシミュレーション』（対面支援デジタルツール）を導入しております。



- ・「Wealth Advisor」は当行担当者の営業タブレット端末を用いて、最新のマーケット情報や投資信託の各種情報などをお客さまへご提供するツールです。
- ・タブレット端末を用いてご確認いただくことで、これまで以上に分かりやすい情報の提供が可能となります。
- ・「ライフプランシミュレーション」は、お客さまの将来の希望や目標を実現するために必要な資金を算出し、その資金形成を実現するための具体的な方策等を検討するためのツールです。

・お客さまに金融商品やサービスをご案内する際は、商品性やリスク・リターン、お取引にかかる費用などの情報のほか、お客さまのニーズやご意向を踏まえたうえでご案内理由など、お客さまの判断に特に重要な影響をおよぼす情報について、重要情報シートなどの説明用資料やツールを用いながら提供してまいります。

・当行では2025年3月末現在、パッケージ化商品の取り扱いはありません。



金融機関別におたてのご口座（重要情報シート）

旅行における旅費、サービス料、宿泊費、食事費に係る金銭管理を支援いたします。

1. 旅行会社関係（旅行会社から旅行代理店へお振込みとなります）

旅行会社	株式会社 大光銀行
旅行会社振込先	旅行会社振込先（旅行会社）※旅行会社
旅行代理店	株式会社 大光銀行
旅行代理店振込先（旅行代理店）	http://www.dokko-bank.jp/

2. 旅館関係（旅行会社から旅館へお振込みとなります）

旅行会社	株式会社 大光銀行
旅館振込先	本館振込先
旅館振込先（旅館側）	本館振込先
ホテル側	ホテル側
ホテル側	ホテル側
ホテル側（ホテル側）	ホテル側（ホテル側）
ホテル側（ホテル側）	ホテル側（ホテル側）

3. 観光バスチャーター会社関係（旅行会社からチャーター会社へお振込みとなります）

お客様の観光バスチャーター会社様へのお振込みはお客様の旅行会社、観光地、ホテルなどの観光客先にお振込みとなります。また、お振込み先はお客様の旅行会社、観光地、ホテルなどの観光客先にお振込みとなります。また、お振込み先はお客様の旅行会社、観光地、ホテルなどの観光客先にお振込みとなります。

4. 観光バスチャーター会社関係（旅行会社からチャーター会社へお振込みとなります）

旅行会社	株式会社 大光銀行
観光バスチャーター会社振込先	観光バスチャーター会社振込先（観光バスチャーター会社）
観光バスチャーター会社振込先（観光バスチャーター会社）	観光バスチャーター会社振込先（観光バスチャーター会社）
観光バスチャーター会社振込先（観光バスチャーター会社）	観光バスチャーター会社振込先（観光バスチャーター会社）
観光バスチャーター会社振込先（観光バスチャーター会社）	観光バスチャーター会社振込先（観光バスチャーター会社）
観光バスチャーター会社振込先（観光バスチャーター会社）	観光バスチャーター会社振込先（観光バスチャーター会社）

【お問い合わせ先】

① 観光バスチャーター会社（観光バスチャーター会社） ② 観光バスチャーター会社（観光バスチャーター会社） ③ 観光バスチャーター会社（観光バスチャーター会社） ④ 観光バスチャーター会社（観光バスチャーター会社） ⑤ 観光バスチャーター会社（観光バスチャーター会社） ⑥ 観光バスチャーター会社（観光バスチャーター会社） ⑦ 観光バスチャーター会社（観光バスチャーター会社） ⑧ 観光バスチャーター会社（観光バスチャーター会社） ⑨ 観光バスチャーター会社（観光バスチャーター会社） ⑩ 観光バスチャーター会社（観光バスチャーター会社）

■お客さまの投資経験や知識、理解度等に応じた説明の実施

- ・お客さまに金融商品やサービスをご案内する際は、『資産運用ご相談シート』を用いて、お客さまの金融商品の保有経験のほか、投資運用に関する知識やお考えをお伺いしたうえで、ご案内しております。
- ・お客さまへの情報提供や金融商品・サービスの内容などに関する説明にあたっては、重要情報シートなどの説明資料を用いて、お客さまの理解度に合わせた説明を行うとともに、ご理解いただけたかどうかの確認も行っております。

■複雑またはリスクの高い金融商品・サービスをご案内する際の情報提供

- ・複雑またはリスクの高い金融商品・サービスをご案内する際は、同様の商品と比較するなど、重要情報シートなどの説明用資料を用いて、お客さまの十分な理解促進と注意喚起に努め、より丁寧な説明を行っております。

■重要な情報をしっかりとお伝えするための取り組み

- ・重要な情報を確実にお客さまにお伝えし、ご理解いただけるよう、使用する説明用資料の改善に努めております。
- ・また、特に重要な情報をお伝えする際は、お客さまにしっかりとご理解いただけたかどうか確認するとともに、ご契約時より一定期間が経過した後でも、説明時の状況が分かるよう努めております。

<参考> 説明用資料等

The collage displays several financial documents:

- たいこうと考える 未来のこと** (Thinking about the future): A guide for future asset management.
- 投資ライン 2025** (Investment Line 2025): A brochure about investment strategies.
- プレミアムジャーニー** (Premium Journey): A document related to insurance or investment services.
- NISA** (New Investment Savings Account): A guide for the NISA program.
- 投資信託 (一例)** (Investment Trust (Example)): A document explaining investment trusts.
- 生命保険 (一例)** (Life Insurance (Example)): A document explaining life insurance.

【取組方針5】お客さまにふさわしい金融商品・サービスの提供

- ・中長期的かつ安定的な資産形成に資する商品をお客さまにご提供するという考え方のもと、お客さま一人ひとりの資産形成・資産運用ニーズや金融知識、ご資産の状況、ライフプランなどを踏まえ、最適なご案内ができるように幅広いラインアップの整備に努めています。
- ・新たに取り扱う金融商品やサービスの選定にあたっては、国内外の市場環境やお客さまのニーズ等を考慮するとともに、投資信託運用会社や保険会社等から情報を収集し、運用状況や費用、外部機関の評価などを参考とし、合理的な根拠や適合性の事前検証を本部の営業推進部門およびリスク統括部門にて実施したうえで決定しております。
- ・選定後もお客さまに最適な商品のご案内ができているか、取り扱い商品の運用状況や販売状況、投資信託運用会社や保険会社の支援体制などの検証を行っております。
- ・また、お客さまの最善の利益を実現するために、取り扱い商品の運用状況や販売状況について投資信託運用会社や保険会社等と相互に情報連携し、商品の選定等に活用して参ります。

【指標10】商品ラインアップ(投資信託・保険)

投資信託

投資対象	商品数	シェア
株式	60	55.6%
国内株式	13	12.0%
先進国株式	10	9.3%
新興国株式	4	3.7%
グローバル株式	33	30.6%
債券	17	15.7%
国内債券	2	1.9%
先進国債券	4	3.7%
新興国債券	2	1.9%
グローバル債券	6	5.6%
ハイイールド債券	3	2.8%
リート	8	7.4%
国内リート	2	1.9%
海外リート	2	1.9%
米国リート	2	1.9%
グローバルリート	2	1.9%
バランス	20	18.5%
国内バランス	2	1.9%
海外バランス	18	16.7%
その他	3	2.8%
合計	108	100.0%
内 ノーロード	19	17.6%

保険

商品種類	商品数	シェア
一時払い	15	50.0%
円建		
変額年金	0	0.0%
定額年金	5	16.7%
変額終身	1	3.3%
定額終身	8	26.7%
介護保険	1	3.3%
外貨建	15	50.0%
変額年金	0	0.0%
定額年金	5	16.7%
変額終身	0	0.0%
定額終身	9	30.0%
介護保険	1	3.3%
合計	30	100.0%
平準払	22	91.7%
円建		
終身保険	2	8.3%
定期保険	5	20.8%
医療・がん保険	7	29.2%
収入保障・就業不能	2	8.3%
年金・養老保険	2	8.3%
変額保険	2	8.3%
学資保険	1	4.2%
介護・認知症	1	4.2%
外貨建	2	8.3%
年金保険	2	8.3%
終身保険	0	0.0%
合計	24	100.0%
手数料開示商品	30	55.6%

- ・お客さまにふさわしい金融商品やサービスをご案内できるよう、2024年度は、個人・法人へのコンサルティング力の向上を目的とした従業員向け研修会（オンライン開催含む）を14回実施し、延べ940名以上の従業員が受講しました。
- ・このほか、自己啓発や部店での勉強会に活用できるオンライン動画コンテンツを約80本配信し、オンデマンドでの提案・販売能力向上の取り組みを実施しました。

【指標11】 金融商品販売に関する従業員向け研修会の開催回数

研修内容	開催回数
金融商品販売研修（基礎レベル）	4 回
金融商品販売研修（応用レベル）	4 回
取扱商品研修	6 回
合 計	14 回

■お客さまのライフプランやライフステージにふさわしい、中長期的な視点でのご案内の実施

- ・お客さまのライフプランやライフステージに応じた資産形成、資産運用ニーズにふさわしい金融商品・サービスを中長期的な視点でご案内しております。
- ・お取引いただいた後も、お客さまへの継続的なフォローアップを実施し、当初のご意向や保有される資産の状況、投資方針等に変化が無いかの確認に努めております。

■パッケージ化商品をご案内する際の説明の実施

- ・当行では2025年3月末現在、パッケージ化商品の取り扱いはありません。
- ・パッケージ化商品を取り扱う場合、お客さまにご案内する際に、重要情報シート等の説明用資料を用いて、パッケージ化商品であることを説明します。また個別商品として当行での取り扱いの有無を示し、個別商品の取り扱いがある場合にはそれぞれの商品を比較した説明を行います。

■金融商品の組成について

- ・当行および当行グループ会社では、金融商品の組成は行っておりません。

■取引の適切性の確保への取り組み

- ・お客さまに金融商品やサービスのご案内を行う場合は、取引の適切性やお客さまの理解度などを確認し、特にご高齢のお客さまへのご案内においては、ご家族等に同席いただくなどして、ご理解を得ながら慎重に進めております。
- ・当行では、運用商品を保有されているお客さまに随時、フォローアップを実施しております。
- ・特に、80歳以上で投資信託を保有するお客さまにはご意向や保有される資産の状況、投資方針等に変化が無いか確認を行うため、販売担当者ではなく、役席者（営業部門の責任者・内部管理部門の責任者）による年2回のアフターフォローを実施しております。

〔ご高齢のお客さまとのお取引における対応等〕

- 当行ではご高齢のお客さまを生命保険は「70歳以上」、投資信託は「75歳以上」と定めております。
- 「80歳以上」のお客さまに商品やサービスの提供を行う場合は、即日のご契約を原則禁止しているほか、ご家族のご同席をいただくなど、より慎重に対応しております。

〔ご高齢のお客さまへ商品・サービスをご提供する際の当行のルール〕

- 複数日にわたる面談の実施（即日契約の原則禁止）
- ご契約の前に、販売担当者以外の役席者（営業部門の責任者・内部管理部門の責任者）が、お客さまの健康状態・投資経験・投資意向・理解力などを把握したうえで、ご意向に沿った提案となっているかを確認（役席者による事前承認）
- 原則として、法定相続人にご同席いただき、説明と確認を実施
- ご契約後3営業日以内を目途に、ご契約がお客さまのご意向に沿ったものかや、今後の送付物等についての説明を役席者がお客さまへご連絡して確認
- 上記について、各営業店および本部によるモニタリング（チェック）を実施

【指標12】 アフターフォローの実施状況

**アフターフォローを実施した
投資信託を保有する80歳以上のお客さま数**

3, 139 先

（2024年度に実施した延べ先数）

■多様化するニーズへの対応

- ・急速に進む高齢化のなかで、ご高齢のお客さまのライフスタイルに配慮した相続や信託等のサポートについて、信託銀行や専門機関と連携して取り組んでおります。

【指標13】 相続・資産承継に関するサービスの取扱状況

相続や信託等のサービスの取扱状況

111 件

(2024年度に信託銀行や専門機関のサービスをご案内した件数)

- ・金融教育への取り組みや各種セミナー等の開催を通じて、金融知識の向上やお客さまの中長期の資産形成とライフプランの実現を積極的にサポートするとともに、個人投資家のすそ野拡大にも努めております。
- ・主に資産形成層のお客さまに向けて、「貯蓄から投資」への理解促進やライフプランの実現サポートを目的としたセミナーを実施しており、2024年度は、お取引先事業所の従業員様を対象に、NISAやiDeCo（個人型確定拠出年金）などに関する職域セミナーを計73回開催しました。
- ・また、J-FLEC（金融経済推進機構）へ講師派遣を依頼し、地域の金融リテラシーの向上に資する取り組みを推進しております。

【指標14】 お客さま向けセミナーの実施状況

職域セミナーの開催回数

73 回



- ・窓口にご来店いただくことなく、パソコンやスマートフォンから投資信託の売買や運用損益の照会などの取引ができる『たいこうインターネット投信』や、世界への分散投資を全自動で行えるロボアドバイザー『たいこうNavi』など、非対面チャネルにおけるサービス拡充によりお客さまの利便性向上を図っております。



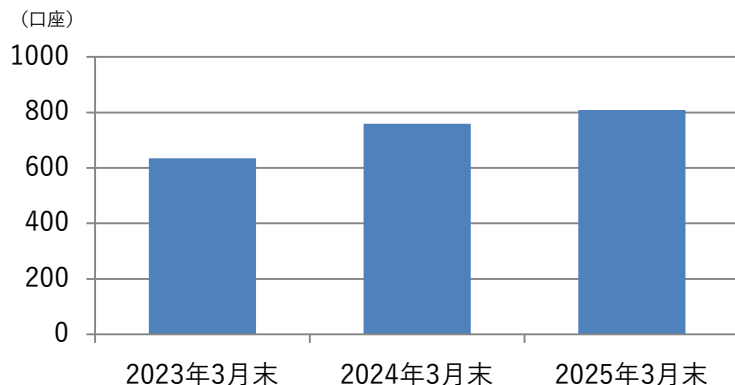
たいこうインターネット投信



たいこうNavi

- ・当行は、2021年5月よりSBIマネープラザ株式会社とともに、大光銀行SBIマネープラザ（共同店舗）を開設しております。
- ・マネープラザでは、お客さまの多様化・高度化する資産形成や資産運用のニーズにワンストップで対応し、当行では取り扱いのない商品を中心に、株式会社SBI証券の豊富な商品ラインアップをご案内しております。

【指標15】大光銀行SBIマネープラザ口座数の推移



【取組方針6】 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

- ・お客さま本位の業務運営のさらなる浸透と実践のため、お客さま本位の業務運営への取り組みを、従業員各人の人事評価項目のひとつにしており、お客さま本位の業務運営の理解や実践に注力する動機づけとしております。
- ・また、お客さまの資産残高を営業店の業績評価項目に含めることで、お客さまの中長期的な資産形成を優先してご案内する動機づけとなっております。

■従業員の能力向上の取り組みの実施

- ・従業員のコンサルティング能力の向上と取扱商品の理解促進を支援する指導・育成プログラムの実施 や公的資格取得へのサポートを行っており、公的資格の取得は人事評価にも反映させております。
- ・当行ではファイナンシャル・プランニング技能検定2級資格の取得を全従業員に推奨するとともに、上位資格の取得支援のために、受験対策講座受講料や試験受験料の補助を実施しております。
- ・2024年度は、延べ45名がFP資格を取得し、2024年度末におけるFP資格（FP1級、CFP®、FP2級、AFP）の資格保有者数は731名となりました。

【指標16】 FP資格の保有者数および新規取得状況

FP資格保有者数	うち、FP1級/CFP®資格保有者数
731 名	39名

2024年度資格取得者数

45 名

【指標17】 営業部門に従事する者のFP資格保有状況

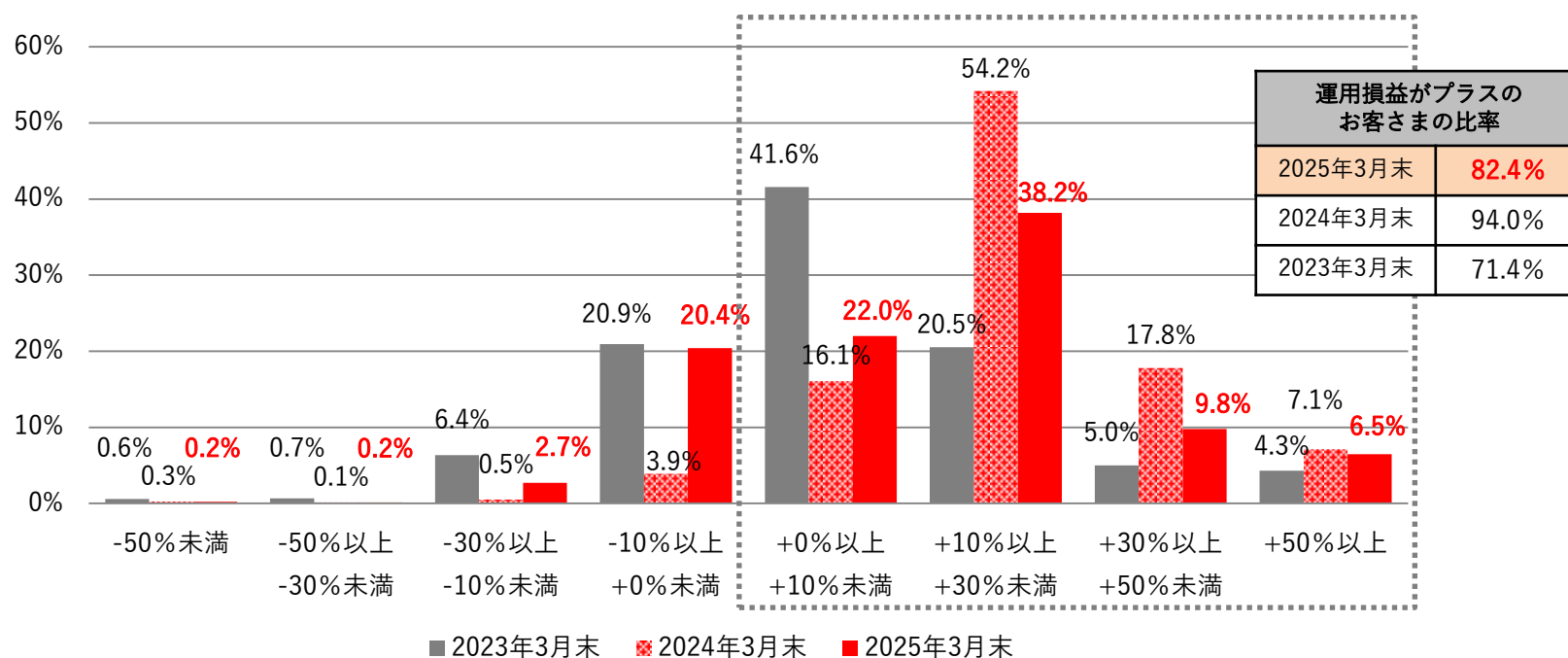
営業部門に従事する者のFP資格保有者の割合

83.9 %

4. 金融事業者における投資信託・外貨建保険の比較可能な共通KPI

【共通KPI】 投資信託の運用損益別顧客比率

- 投資信託を保有しているお客さまについて、基準日時点の保有投資信託にかかるご購入時以降の累積の運用損益（手数料控除後）を算出し、運用損益別にお客さまの比率を示した指標です。
- お客さまが保有されている投資信託について、ご購入時よりどのくらいのリターンが生じているかを示しています。
- ・2025年3月末において、投資信託を保有されているお客さまのうち、82.4%のお客さまの運用損益がプラスでした。（解約済みの投資信託の損益は含んでおりません。）



* 口座数：2025年3月末27,360口座、2024年3月末26,113口座、2023年3月末23,931口座

【共通KPI】 投資信託の残高上位20銘柄のコスト・リスク・リターン

➤設定後5年以上の投資信託の預り残高上位20銘柄について、銘柄ごとの預り残高加重平均のコスト（当行販売手数料率（税込）の1/5と信託報酬率（税込）の合計値）とリターン（過去5年間のトータルリターン（年率換算））の関係、リスク（過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算））とリターンの関係を示した指標です。

- ・2025年3月末における投資信託の残高上位20銘柄のコスト・リスク・リターンは下記の通りです。
- ・残高加重平均のコストは1.63%、リスクは15.73%、リターンは18.45%でした。

	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	のむラップ・ファンド（普通型）	1.57%	8.43%	9.83%
2	のむラップ・ファンド（積極型）	1.74%	11.61%	15.64%
3	グローバルAIファンド	2.59%	27.28%	23.07%
4	次世代米国代表株ファンド「メジャー・リーダー」	2.26%	16.93%	21.92%
5	ハリス世界株ファンド(毎月決算型)	2.70%	18.26%	22.12%
6	つみたて先進国株式	0.22%	15.26%	24.18%
7	インデックスファンド225	1.01%	15.62%	15.00%
8	iFreeS&P500インデックス	0.20%	16.20%	25.29%
9	フィデリティ・USリート・ファンドB（為替ヘッジなし）	2.09%	16.47%	16.45%
10	つみたて日本株式（日経平均）	0.20%	15.63%	15.38%
11	ニッセイ宇宙関連グローバル株式ファンド（資産成長型・為替ヘッジなし）	2.56%	17.14%	21.85%
12	ワールド・リート・オープン（毎月決算型）	2.15%	16.79%	13.01%
13	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド「健次」	3.08%	14.21%	12.31%
14	<購入・換金手数料なし>ニッセイ外国株式インデックスファンド	0.10%	15.24%	24.30%
15	米国株式配当貴族（年4回決算型）	0.99%	14.62%	20.83%
16	三菱UFJ/マコーリーグローバル・インフラ債券ファンド 為替ヘッジなし(毎月決算型)	1.76%	8.03%	6.65%
17	ダイワ・ダイナミック・インド株ファンド	2.51%	16.92%	27.66%
18	ニッセイSDGsグローバルセレクトファンド（資産成長型・為替ヘッジなし）	2.24%	17.45%	16.17%
19	<購入・換金手数料なし>ニッセイ日経平均インデックスファンド	0.14%	15.64%	15.45%
20	米国株式B資産ヘッジなし	2.31%	18.28%	24.67%
加重平均		1.63%	15.73%	18.45%

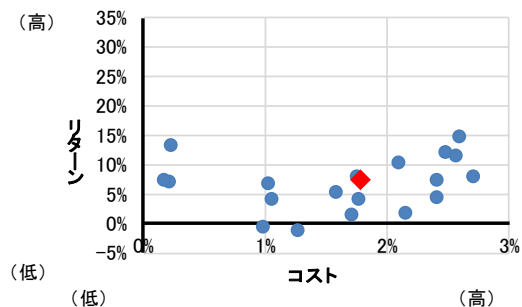
■コスト・リターン

➤投資信託の残高上位20商品について、商品ごとのコストとリターンの実績を示しています。

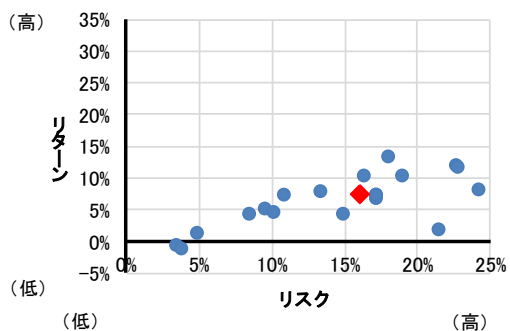
■リスク・リターン

➤投資信託の残高上位20商品について、商品ごとのリスクとリターンの実績を示しています。

【2023年3月末】

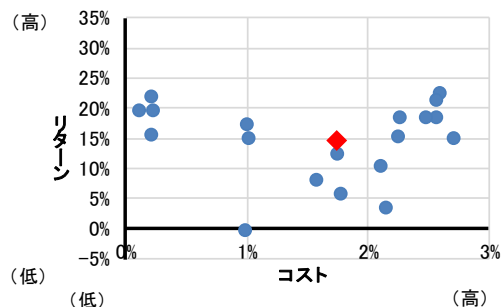


残高加重平均値	コスト	リターン
	1.78%	7.44%

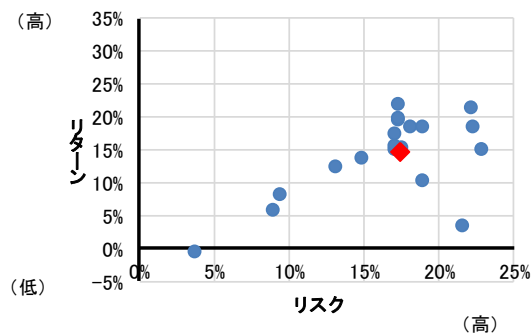


残高加重平均値	リスク	リターン
	16.04%	7.44%

【2024年3月末】

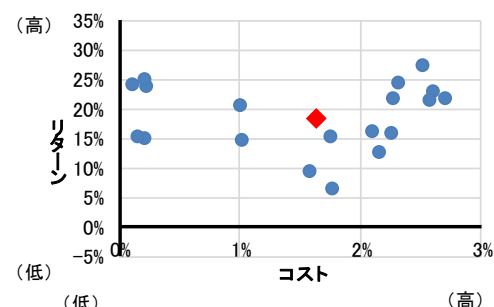


残高加重平均値	コスト	リターン
	1.74%	14.65%

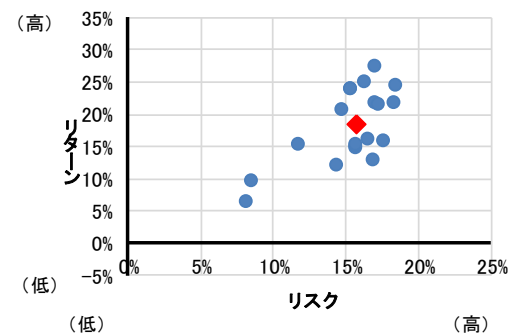


残高加重平均値	リスク	リターン
	17.42%	14.65%

【2025年3月末】



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.63%	18.45%

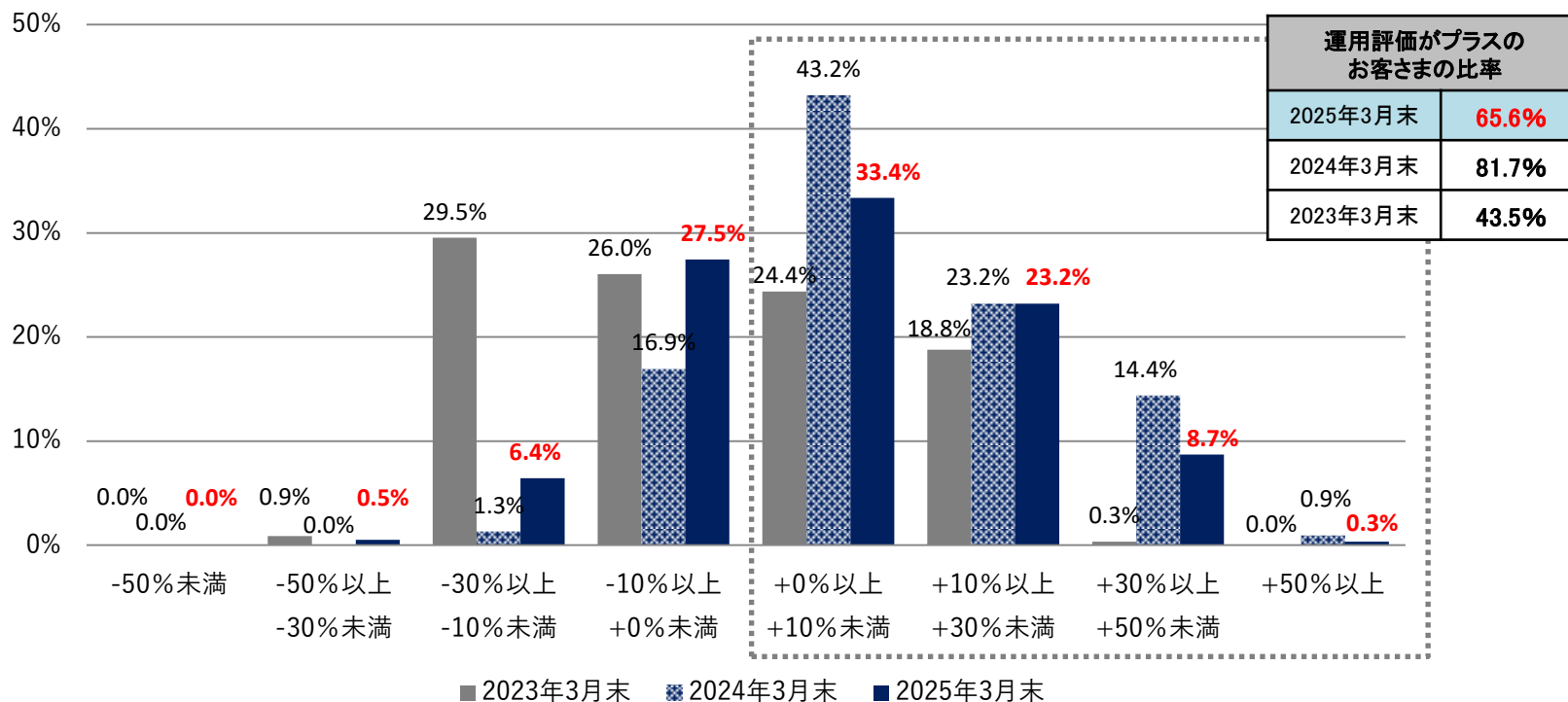


残高加重平均値	リスク	リターン
	15.73%	18.45%

【共通KPI】 外貨建保険の運用評価別顧客比率

- 外貨建保険を保有しているお客さまについて、基準日時点の保有契約にかかるご購入時以降のリターンを算出し、リターン別にお客さまの比率を示した指標です。
- お客さまが保有されている外貨建保険について、リターンがどのように生じているかを示しています。

- ・2025年3月末において、外貨建保険を保有されているお客さまのうち、65.6%のお客さまの運用損益がプラスでした。（解約済みの外貨建保険の損益は含んでおりません。）



* 契約数：2025年3月末5,730契約、2024年3月末4,168契約、2023年3月末4,352契約

【共通KPI】 外貨建保険の銘柄別コスト・リターン

- 運用期間5年以上の外貨建保険商品の残高上位20商品について、商品ごとに一時払い保険料加重平均のコストとリターンの関係を示した指標です。
- 商品のコストに比べ、お客さまにどのようなリターン実績の商品を提供しているかを示しています。
- ・2025年3月末において当行で取り扱う外貨建保険の残高上位20商品のコスト・リターンは下記の通りです。

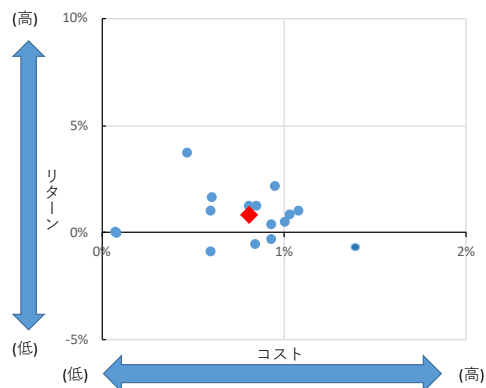
	商品名	コスト	リターン
1	やさしさ、つなぐ	0.54%	1.03%
2	プレミアレシーブ（外貨建）	0.64%	3.15%
3	プレミアプレゼント	0.73%	2.62%
4	夢のプレゼント	0.56%	5.46%
5	ロングドリームGOLD2	0.90%	5.03%
6	My年金外貨	0.38%	5.66%
7	しあわせ、ずっと	0.81%	1.56%
8	ロングドリームGOLD	0.72%	1.26%
9	ロングドリームGOLD3	0.99%	4.07%
10	しあわせ、ずっと2	0.98%	3.87%
11	ふるはーとJロードグローバル	0.30%	3.42%
12	プレミアストーリー2	0.71%	3.42%
13	夢のプレゼント2	0.68%	5.63%
14	たのしみグローバル（指数）	0.21%	4.77%
15	デュアルドリーム	1.34%	1.04%
16	あしたの、よろこび	1.14%	3.59%
17	アドバンテージ・セレクトPG	0.50%	3.30%
18	プレミアジャンプ3・年金（外貨建）	0.69%	0.90%
19	3S プラス W	0.54%	0.04%
20	プレミアジャンプ2・年金（外貨建）	0.77%	1.36%
	加重平均	0.67%	3.13%

コスト:各契約の新規契約手数料率と継続手数料率の合計を契約期間(経過月数)で年率換算したもの。

リターン:各契約の契約時における一時払い保険料に対する、基準日時点の解約返戻金と基準日までの既支払金額の増加率を年率換算したもの。

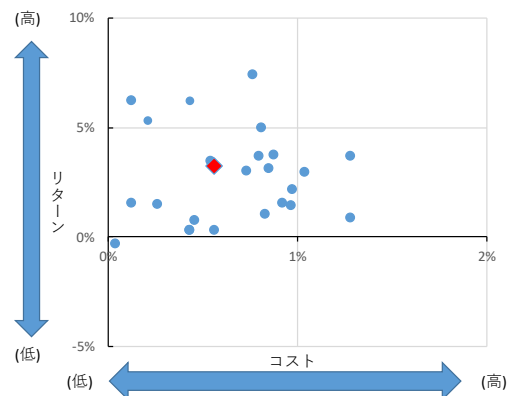
【2023年3月末】

■コスト・リターン
(◆:残高加重平均値)



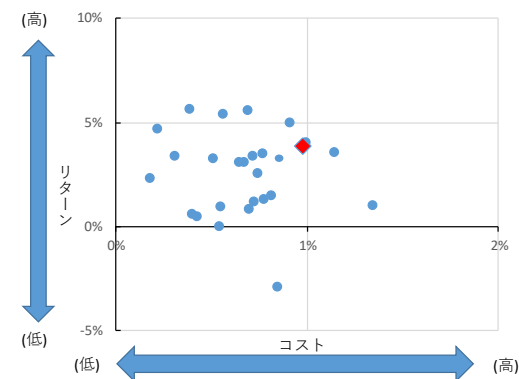
加重平均値	コスト	リターン
	0.81%	0.83%

【2024年3月末】



加重平均値	コスト	リターン
	0.56%	3.25%

【2025年3月末】



加重平均値	コスト	リターン
	0.67%	3.13%