

「お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針」に関する取組状況について

2024年6月28日
株式会社山形銀行

お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針

株式会社山形銀行（以下、「当行」）は、お客さまの資産形成・資産運用にかかる業務において、お客さま本位の業務運営を図るための指針となる「お客さま本位の金融商品販売を実現するための取組方針」を策定し公表します。

本方針のもとで、当行はお客さま本位の行動を実践し、その取組状況を定期的に公表します。また、本方針はより良い業務運営を実現するために、定期的に見直しを行います。

取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践

- （1） 当行は、お客さまの金融知識・経験・財産の状況およびお取引の目的に照らし、適切な商品をご提案します。
- （2） 当行は、お客さまの投資目的やリスク許容度等に応じて商品をご選択いただけるよう、金融商品ラインナップの充実に努め、適時商品導入や商品見直しを行います。

<アクションプラン>

1. 当行では、ご提供する商品やサービスごとに策定した取組方針に沿って、お客さまの資産運用・資産形成に資するご提案を行っています。【表 1】【図 1】
2. 提案時にいただく「ご相談シート」や、お客さまからのヒアリングにより作成する「資産形成シミュレーションツール」により、投資のご経験や目的、将来の必要資金額などを伺っています。また、2024年7月5日より、金融商品・サービスを比較検討いただけるよう、「資産運用サービス比較表」にてそれぞれのお客さまに最適な商品・サービスを比較提案いたします。【図 2】【図 3】
3. すべての商品販売時において、お客さまの応接履歴を記録しています。記録については管理部門がモニタリングを実施し、お客さまニーズ等に照らして適切な商品選定となっているか、適切な説明を行っているかなどの検証を実施しています。
4. 高齢の方への不適切な販売を防止するため、高齢者販売ルールを定め、販売時にご家族同席もしくはご家族の意向確認を行うなど、厳格な販売体制を敷いています。
5. 商品ラインナップを適時見直し、お客さまごとにふさわしい金融商品が提供できるよう、投資運用会社や保険会社等との幅広い連携のもと、外部評価機関の評価も参考にしながら、特定のカテゴリーに偏ることなく選定しています。【表 2】
6. 商品選定の際には、商品企画部門のみならず、リスク管理部門や市場運用部門、コンプライアンス部門、内部監査部門などの関連部署が、特定のカテゴリーや運用会社に偏っていないか、想定するお客さまの属性に対して過度にリスクのある商品ではないかなど、様々な観点から検証を実施しています。【図 8】

<本原則（※）との対応関係>

原則 6【顧客にふさわしいサービスの提供】（注 1）（注 3）（注 4）（注 5）

※ 本文中の本原則とは、金融庁が定める「顧客本位の業務運営に関する原則」を指します

【参考】 ○ 2024年3月末現在において、当行は金融商品の組成は行っていません。

- 2023年度は NISA 制度の恒久化に向けた見直しやお客さまニーズの観点から、新規に 8 商品の導入を行いました。

＜商品・サービスごとの取組方針＞ 【表1】

取扱商品・サービス	取組方針
投資信託	お客さまの投資意向により、世界中の様々な投資対象やリスクレベルを有するファンドから選択いただけること、少額・分散投資が可能であること、NISAによる税制優遇を享受できることなど多くのメリットがあり、資産運用・資産形成の中心商品として、投資未経験者を含め幅広い方にご提供していきます。
ファンドラップ	心理的なハードルや時間的な制約から、投資に一步踏み出せない投資未経験者の方や運用をプロに一任されたいお客さまなどに対し、投資一任というサービススキームを活用したお客さまの資産運用・資産形成の中心商品としてご提供していきます。なお、運用ポートフォリオのリバランスや売買のタイミングをご自身の判断で行われたいお客さまには、併せてバランス型ファンド等の投資信託をお薦めします。
一時払保険	一時払保険は、お客さまの目的に合わせ、保険特有の保障機能を有する商品から選択できることなどのメリットがある一方で、運用タイプの場合、資産運用に特化した投資信託等と比較し相対的にコストが割高になるなどのデメリットもあります。他商品との比較によるご提案を行いながら、金融商品の主力の一つとしてご提供していきます。
仕組債	一般的な債券よりも相対的に高い利回りが期待できる反面、商品性が複雑で投資経験の浅いお客さまには十分なご理解が得られにくく、また、早期償還条項による早期償還も一定程度発生するため、長期的な個人の資産形成には向きづらい商品です。一定の投資経験があり、リスク性商品への投資に充てられる余裕資金を十分に保有されている法人、個人のお客さまなどを対象にご提供していきます。
公共債	公共債は、国や地方公共団体が発行する信用度が高い債券のため、リスクを抑えながら、安心して運用することが可能です。安全性を重視した運用をご希望のお客さまを中心にご提供していきます。

＜新 NISA 制度普及のための活動＞ 【図1】

新 NISA 制度について、資産形成に役立つ制度として、幅広い年代のお客さまに向けて情報提供を行っております。



＜ご相談シート・資産形成シミュレーションツールによる意向把握＞【図 2】

■ご相談シート【図 2-1】

保存：実行後保存

ご相談シート＜個人用＞ 【添外用】

株式会社山形銀行

お客さまに適した投資性金融商品をご案内させていただくためにお伺いするものです。

ご署名および変更項目を記入ください。（初回は本体内で記入してください）

記入日 C.I.F.標準

加住所

お名前

性別

生年月日

お職業（チェックしてください）

勤続先

本人、配偶者、子、その他

家族構成

お職業（チェックしてください）

家族構成

今頃のお取り合いをお聞かせください

資産運用

外貨決済用口座開設

外貨決済用口座開設の場合は、Q.1.Q.3.Q.4.Q.7.の回答は不要です

Q.1. 今頃のご投資に際しての、投資に関するお考え（投資方針）をお聞かせください

Q.2. 今後の運用についてのお考え（資金性格）をお聞かせください（複数回答可）

Q.3. 今頃のご資金について、どのくらいの期間で運用したいとお考えですか

Q.4. 今頃のご投資について、どのくらいのお金で運用したいとお考えですか

Q.5. 今までに投資された経験のある投資性金融商品と総保有年数をお聞かせください

Q.6. お客さまの金融資産及び預取についてお聞かせください

Q.7. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

Q.8. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

Q.9. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

Q.10. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

Q.11. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

Q.12. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

Q.13. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

Q.14. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

Q.15. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

Q.16. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

Q.17. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

Q.18. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

Q.19. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

Q.20. 今後の運用期間（お取り）に当たってご希望の（動向）をお聞かせください

■資産形成シミュレーションツール【図 2-2】

〇〇〇様 2024/6/27

～未来の自分に今できること～

現在の年齢 30歳 退職年齢 60歳 継続勤務 セカンドライフ 65歳まで 90歳まで

【収入】

継続勤務年収 300万円 退職金 2,000万円 年金(月額) 20万円 退職後の収入合計 8,500万円

退職金のうちセカンドライフの生活費 (参考)毎月 24万円

セカンドライフの生活費 1,000万円

【支出】

退職前年収 600万円 退職後の支出合計 10,800万円 (参考)毎月 36万円

※セカンドライフの生活費は、退職前年収の72%程度が必要とされています

①収入と支出の差額 -2,300万円

【現在の貯蓄】

預貯金 万円 投資信託 万円 株式 万円 生命保険 万円 その他 万円

現在の貯蓄のうちセカンドライフの生活費 万円 貯蓄合計 0万円

セカンドライフの生活費としての貯蓄合計 0万円

②総計 -2,300万円 (参考)毎月 -7.7万円

※①と現在の貯蓄の差額

退職までに、収入と支出の差額を積み立てていきましょう

毎月 5.5万円 …②総計がプラスになる毎月の積立額

※金利は考慮しておりません

セカンドライフでやりたいこと、必要な資金は上記に含まれていますか？

～相談の多いキーワード～

・国内外への旅行 ・趣味(ゴルフ、スポーツ等) ・車購入(買い替え) ・家のリフォーム

・医療への備え(保険) ・介護への備え ・子どもの独立 ・相続 等

キーワードから考える必要資金 200万円 …早めの準備が大切です！

(参考)退職までに積み立てるには毎月 0.6万円ずつ準備していきましょう

⇒セカンドライフの生活費と、キーワードから考える必要資金を合計すると

毎月 6.0万円ずつ積み立てて準備していきましょう

その他、気になる点やご不明な点がございましたら、下記の担当までお気軽にご相談ください。

本資料は、お客さまへの情報提供を主目的として作成されたものであり、簡易的な方法で算出している参考値となります。

お客さまにイメージをつかんでいただくためのものであり、その正確性や将来性の成果を示唆・保証するものではありません。

山形銀行 〇〇支店
〇〇課 〇〇〇〇
TEL: 023-000-0000
(平日 午前9:00～午後5:00)

ご相談シートを用いて、お客さまの投資に対するお考えやこれまでの運用のご経験、保有されているご資産の状況等についてヒアリングをさせていただき、それぞれのお客さまにとって最適な商品のご提案につなげています。

資産形成シミュレーションツールを用いて、お客さまのご収入状況や将来的な支出の見込等についてヒアリングをさせていただき、必要積立金額についてご案内しています。

＜資産運用サービス比較表による比較提案＞【図 3】

山形銀行は、お客さまのライフプランについて一緒に考え、ご提案いたします。将来の夢や計画についてお聞かせください。

外貨預金 外貨建債券 投資信託 ファンドラップ 一時払い保険

お客さまのご意向

特徴

コスト

主なリスク

運用期間

主要リスクについて

信用リスク 信用リスク 為替変動リスク 金利変動リスク 流動性リスク その他リスク

やまざんアプリ E-Branch

金融商品・サービスにはさまざまなタイプがあるため、ご提案の際には＜資産運用サービス比較表＞により、コストや特徴をご説明のうえお客さまに合った商品・サービスをご提案いたします。

<金融商品ラインナップ>【表 2】

■ 投資信託商品ラインナップ（窓口・ネットバンク取扱い）

カテゴリ	取扱商品数	取扱商品比率
債券	5	10.2%
国内	1	2.0%
海外	4	8.2%
株式	21	42.9%
国内	5	10.2%
海外	16	32.7%
REIT	5	10.2%
国内	2	4.1%
海外	3	6.1%
その他資産	1	2.0%
国内	0	0.0%
海外	1	2.0%
バランス型	17	34.7%
合計	49	100.0%

■ 投資信託の商品ラインナップは、国内外の債券や株式、REIT など、お客さまニーズを踏まえたラインナップとしています。

■ 分散投資が可能で、長期投資にも最適なバランス型の投資信託が 34.7%を占めています。バランス型とは、国内外の債券・株式、REIT（不動産投資信託）等を組み合わせて運用する投資信託です。

■ 生命保険商品ラインナップ

	商品種類	取扱商品数	取扱商品比率	
一時払	円建	11	47.8%	
		変額年金保険	0	0.0%
		定額年金保険	3	13.0%
		終身保険	8	34.8%
	変額終身保険	0	0.0%	
	外貨建	12	52.2%	
		変額年金保険	0	0.0%
		定額年金保険	4	17.4%
		終身保険	8	34.8%
	変額終身保険	0	0.0%	
合計	23	100.0%		
平準払	円建	15	83.3%	
		定期保険	1	5.6%
		医療保険	6	33.3%
		学資保険	1	5.6%
		がん保険	3	16.7%
		終身保険	2	11.1%
		収入保障保険	1	5.6%
		定額年金保険	1	5.6%
	外貨建	3	16.7%	
		終身保険	1	5.6%
	定額年金保険	2	11.1%	
合計	18	100.0%		

■ 生命保険の商品ラインナップ（一時払）は、終身保険や年金保険を中心に、円建・外貨建の商品を取りそろえています。

■ 生命保険の商品ラインナップ（平準払）は、医療保険、がん保険を中心に、お客さまの幅広いニーズにお応えできる商品を取りそろえています。

■ 特定保険（変額・外貨建等）については、2016年10月より手数料を開示しております。

手数料開示商品	15	36.6%
---------	----	-------

取組方針 2. お客様にわかりやすい情報の提供

当行がお客様に対し金融商品をご提案する際には、商品やリスクの内容、手数料および市場動向等、投資判断に資する十分な情報の提供を行うとともに、わかりやすく平易な言葉で丁寧にご説明します。

<アクションプラン>

1. お客様にご提供すべき重要な情報は、投信提案ツールやライフプランガイドなど、WEB も含めた販売ツールを活用し、わかりやすいご提供を心掛けています。【図 4】【図 5】
2. お客様が投資判断を行うために必要な情報である、商品ごとの収益やリスク、手数料等の項目は、重要情報シート（個別商品編）に記載しています。【図 6】
3. 当行はお客様へご説明を行う際、商品をわかりやすくご説明するため、重要情報シート（個別商品編）を活用し、丁寧な説明を徹底しています。
4. お客様に金融商品・サービスをご案内する際は、重要情報シート（個別商品編）に加え、2024 年 7 月 5 日より「資産運用サービス比較表」を用いながら、さまざまな商品との比較ができるよう、わかりやすい説明を行ってまいります。
5. デジタルツールを活用し、充実した情報を分かりやすくお客様にご提供するため、投資信託の目論見書等法定書類の電子交付を行っています。なお、ご希望のお客様には従来どおり紙媒体でのご提供も可能です。
6. 金融商品のご成約の際の重要事項説明時において、お客様とのやりとりを音声録音させていただいています。管理部門がその内容をモニタリングし、重要な事項についてお客様にわかりやすい説明を行っているか検証しています。

<本原則との対応関係>

原則 5【重要な情報の分かりやすい提供】（注 1）（注 2）（注 3）（注 4）（注 5）
原則 6【顧客にふさわしいサービスの提供】（注 1）（注 2）（注 5）

<提案・説明ツール>

■ Wealth Advisor（投信提案ツール）【図 4】

⇒ 投信のファンド概要や他社ファンドとの比較などの機能に加え、ライフプランシミュレーション機能を実装

<<やまぎん>>ではじめる貯蓄、ライフプランガイド【図5】

■ <<やまぎん>>ではじめる貯蓄【図5-1】

「やまぎん」ではじめる貯蓄

貯蓄の目的（ためる・やす・そなえる）や使用用途に合わせて、「積み立て」、「余剰資金の運用」、「所得の繰入」など毎月自分のペースで始めてみませんか？

つみたて外資、つみたて投資、NISA (NISA)、iDeCo (iDeCo)、個人年金保険

山形銀行

積み立ては何のためにするの？

人生はさまざまな「ライフイベント」があります。ライフイベントによって必要な金額は異なります。[いつ]に[いくら]の金額にやるかを準備することによって実現することができます。

結婚資金	住宅資金	教育資金	老後資金
平均277.6万円 自己負担平均147万円	平均3,660万円 自己負担平均363万円	平均1,247万円 自己負担平均2,828万円	平均36.1万円 自己負担平均3,199万円

収入と支出の推移グラフ（20代～90代）

目的に合わせて賢くコトツク資産づくり

① 安定的に積み立てる
② 貯蓄の幅を広げて積み立てる
③ 積立資産のメリットを活用して積み立てる

山形銀行の資産運用ラインナップ

	つみたて外資	つみたて投資	iDeCo	個人年金保険
ご利用いただける方	個人のお客さま (国債100%) 法人のお客さま	個人のお客さま (国債100%) 法人のお客さま	個人のお客さま (国債100%) 法人のお客さま	個人のお客さま
ご利用の用途	無期	無期	年額14.4万円～ 81.6万円 (3歳～10歳未満)	無期
取崩しについて	無期	無期	あり(無期)	あり(無期)
引き出しについて	いつでも可能	いつでも可能	無期	無期
お預入・ご購入金額	個人 5,000円 法人 50,000円	1,000円～	5,000円～	無期
実行方法	窓口	窓口・ネットバンク	窓口・ホームページ	窓口
購入・自動継続日	毎月1日・自動継続	毎月1日・自動継続	毎月1日・自動継続	無期

■ ライフプランガイド【図5-2】

ライフプランガイド

生活を守るため、ライフプランを実現していくため

山形銀行

“資産づくり”はじめてみませんか？

結婚、マイホームの購入、お子さまの誕生や入学など、人生には年代ごとにさまざまなイベントがあり、それに伴ってさまざまなお金の必要になってきます。また、少子高齢化や寿命の上昇など、将来の生活不安が広がってきています。*資産づくりは、人生の目標や夢を実現するための大切な役割のひとつです。将来に備え、*資産づくりについて考えてみませんか？

INDEX

- 資産づくりを考える
- 世代別・お金のポイント
- お金の色分け

1 [生活を守る]

少子高齢化と社会保障

POINT 1 産後世代の負担は増加しています。少子高齢化の進行により、年金・医療費の負担が増加しています。また、少子高齢化の進行により、年金・医療費の負担が増加しています。

1965年 (第17期)	2012年 (第22期)	2050年 (第27期)
65歳以上1人あたり9.1人	65歳以上1人あたり2.4人	65歳以上1人あたり1.2人

上昇する物価

POINT 2 お金の実質的価値は低下しています。インフレ率(物価の上昇率)が高くなることで、お金の実質的価値は低下します。対抗してはそれに見合うだけの金利を得る必要があるため、日本では長らく低金利が続いている。将来の生活を守るため、*資産づくりは重要といえます。

お米 (10kg)	ビール (大1箱)
1974年 2,500円 2005年 4,000円 増減率 60%	1974年 17円 2005年 377円 増減率 2,100%

<重要情報シート（個別商品編）>【図 6】

■ 投資信託【図 6-1】

山形銀行
重要情報シート（個別商品編）
のむらップ・ファンド（普通型）
（運用開始日：2024年05月18日）

1. 商品等の内容（当行は、組成会社等の委託を受け、お客さまに商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称・種類	のむらップ・ファンド（普通型）
組成会社（引受保険会社）	野村アセットマネジメント株式会社
販売委託元	野村アセットマネジメント株式会社
金融商品の目的・機能	国内株式、国内債券、外国債券、外国株式、外国債券、世界各国（日本を含む）の不動産投資信託証券（REIT）を主要投資対象とし、債権対象の成長と安定した収益の確保を図ることを目的として運用を行います。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	この商品は、安定した収益の確保と中長期的な資産の成長を目指し、元本の商品に対する短期や投資経験が浅い方にも短期を向け商品性を高めたいだけ投資家を中心とした層にたいして組成しています。この商品は元本リスクを軽減でき、安定性と収益性のバランスに配慮しつつ確率的な運用を考へる方に適しています。また、確率的な運用を考へる方の投資も可能です。
パッケージ化の有無	パッケージ化の商品ではありません。
クーリング・オフの有無	クーリング・オフ（解約日から一定期間、解除できる仕組み）の適用はありません。

以下のような事実があれば、お断りください。
 ①お申し込みが完了する前、この商品の、価格、流動性、買値状況、ライクアップ、投資実績に際して、お断りという判断はあります。
 ②この商品の購入した場合は、どのようなパッケージ化を受けることができるのか。
 ③この商品の購入後の運用を考へる方への商品性、価格の保証はございません。また、どのようなリスク・デメリットがあるのか。

2. リスクと運用実績（本商品は、可能な限り元本が保証されず、損失が生じるリスクがあります）

損失が生じるリスクの内容	○ファンドは株式、REIT、債券（公社債等）に投資を行いますので、各々の資産の市場価格の変動の影響を受けやすくなります。 ○債券（公社債等）等には、元利金の支払遅延および支払不実行などが生じるリスクがあります。 ○原則として為替ヘッジを行いませんので、為替変動の影響を受けやすくなります。
（参考）過去1年間の収益率	28.4%（2024年3月末現在）
（参考）過去5年間の収益率	平均1.1% 最低-6.4%（2023年12月） 最高24.8%（2021年10月） （2019年1月～2024年3月の各月末における運用1兆円の収益）

※損失リスクの内容の詳細は交付書目録の「投資リスク」に、運用実績の詳細は交付書目録の「リスクの定量的比較」や「運用実績」に記載しています。

以下のような事実があれば、お断りください。
 ①お断りという判断はあります。
 ②この商品の購入した場合は、どのようなパッケージ化を受けることができるのか。
 ③この商品の購入後の運用を考へる方への商品性、価格の保証はございません。また、どのようなリスク・デメリットがあるのか。

3. 費用（本商品の購入又は保有には、費用が発生します）

購入時に支払う費用（販売手数料など）	購入申込金額に手数料率を乗じて得た金額となります。なお、お申込手数料には消費税も含まれます。 ○窓口受取の場合：一律1.1%（税込1.6%） ○インターネット受取の場合：一律0.7%（税込1.0%） ※なお、インターネットによるお申込みは、1ファンドあたり1日1回（1億円未満）となります。
継続的に支払う費用（信託報酬など）	運用資産額（信託報酬）：年1.353%（税込年1.23%） その他費用：手数料が実費でファンドから支払われます。これらは運用前に料率を表示することができます。
運用成果に及ぼした費用（成約金など）	ありません。

※上記以外に生ずる費用を含め、詳細は契約締結前交付書目録と交付書目録の「ファンドの費用・税金」に記載しています。

以下のような事実があれば、お断りください。
 ①お断りという判断はあります。
 ②この商品の購入した場合は、どのようなパッケージ化を受けることができるのか。
 ③この商品の購入後の運用を考へる方への商品性、価格の保証はございません。また、どのようなリスク・デメリットがあるのか。

山形銀行

■ ファンドラップ【図 6-3】

山形銀行
重要情報シート（個別商品編）
（運用開始日：2023年6月26日）

1. 商品等の内容（当行は、組成会社等の委託を受け、お客さまに商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称・種類	ファンドラップ（投資一任契約）
組成会社（引受保険会社）	株式会社ウエルス・スクエア（以下「ウエルス・スクエア」）
販売委託元	ウエルス・スクエア/販売委託元 なおウエルス・スクエアは以下の業務を山形銀行・野村證券に委託しています。 山形銀行：投資一任契約の締結の媒介業務（以下「契約締結媒介業務」） 野村證券：投資一任契約の締結の代理業務（以下「契約締結代理業務」）
金融商品の目的・機能	・ファンドラップは、ウエルス・スクエアがお客さまとの投資一任契約に基づき、お預かりした資金についてお客さまより有価証券の価値等の分析に基づき投資判断の全部を一任されることにより投資を行う上で必要な権限の委任を受け、当該投資判断に基づいてお客さまに代わりの運用を行うサービスです。 ・ファンドラップにおける運用の基本方針は、お客さまの資産運用に対するお考えや投資資金の性格等のご回答に基づき行った運用コース診断の結果、お客さまと合意した投資提案の内容となります。 ・ファンドラップは、国内外の株式、国内外の債券、リート等主要資産に投資する投資信託を組み合わせた運用サービスです。 ・お客さまが想定されるリスク及びリスクの水準に基づき、基本資産配分比率が異なる5つの運用コースをご用意しております。また、お客さまは5つの運用コース毎にオルタナティブ投資の有無を選択可能です。 ・お客さまの運用資産の状況は、四半期毎に定期運用報告書にて報告いたします。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	・野村證券に金融商品仲介口座及び投資一任口座を開設しウエルス・スクエアと投資一任契約を締結可能なお客さま。また運用コース診断に基づき、リスク許容度に応じた運用コースをご選択し、当該選択結果を契約いただけるお客さま。 ・将来に向けた中長期的な資産形成をお考えのお客さま。または資産運用に関心があるものの、投資に関する経験・知識、時間が不足し運用開始に踏み出せない、もしくは退職金や相続資金等の資金を中長期で運用をお考えのお客さま等。 ・短期での運用を考へておられるお客さまには不向きとなります。また、リスク商品への投資を行うため、市場変動に耐え元本割れを許容できるお客さま。
パッケージ化の有無	・ファンドラップは、お客さまとの投資一任契約に基づき、以下の複数の投資信託を組み合わせて運用するサービスです。なお、これらを個別の金融商品として購入することはできません。 ファンドラップ（ウエルス・スクエア） 日本株式 ファンドラップ（ウエルス・スクエア） 債券・安定型 ファンドラップ（ウエルス・スクエア） 債券・成長型 ファンドラップ（ウエルス・スクエア） 外国株式 ファンドラップ（ウエルス・スクエア） 外国債券 ファンドラップ（ウエルス・スクエア） REIT ファンドラップ（ウエルス・スクエア） オルタナティブ
クーリング・オフの有無	金融商品取引法第37条の6の規定（いわゆるクーリング・オフ）の適用はありません。

■ 生命保険【図 6-2】

山形銀行
重要情報シート（個別商品編）
（運用開始日：2024年4月1日）

この資料は、この商品の全ての事項を記載したものではありません。ご検討、お申込みに際しては、「商品概要書」「契約締結前交付書目録（契約概要/注意事項/情報）」兼「商品パンフレット」に記載の読み取り規約などをお読みください。

この商品は三井住友海上プライマリー生命を引受保険会社とする生命保険です。預金とは異なり、また、元本割れすることがあります。

1. 商品等の内容（当行は、組成会社等の委託を受け、お客さまに商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称・種類	しあわせ、ずっと3（新選定額引利率変動型終身保険）
組成会社（引受保険会社）	三井住友海上プライマリー生命保険株式会社
販売委託元	三井住友海上プライマリー生命保険株式会社
金融商品の目的・機能	【目的】 ・この終身保険を利用し、死亡した場合の、遺族への保障を準備いただけます。 ・目的に応じて、2つのコースから選択いただけます。 ■ 積立コース 所定の積立利率で資金を運用し、将来に向けた資産形成を行っていただけます。 ■ 定期支払コース 所定の積立利率で資金を運用し、毎年の契約当日に定期支払金をお受けいただけます。 【機能】 ・契約満期を、米ドル、豪ドルまたはユーロより選択いただけます。 ・契約時は契約日の積立利率で、契約後は各更改日に適用される積立利率で、積立利率適用期間ごとに運用します。 ・被保険者が死亡した場合には、死亡保険金をお支払いします。なお、死亡保険金は、契約満期まで一時払保険料（基本保険金額）を確保します。 ■ 積立コース 解約払戻金の円換算額が設定した目標額（円換算一時払保険料に目標額を乗じた額）以上になった場合（目標達成した場合）、自動的に円建終身金へ移行する機能を備えています。 ■ 定期支払コース 契約日毎の毎年の契約当日開始に被保険者が生存している場合、契約満期までの定期支払金を解約控除なしにお受けいただけます。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	この商品は、以下のご意向があるお客さまを念頭に組成しています。 ・まとまった資金で、死亡した場合の遺族への保障を準備しながら、円より金利の高い外貨建てでも資産運用したいお客さま ・為替リスク、金利変動リスクに伴う元本割れを許容できるお客さま
パッケージ化の有無	ありません。
クーリング・オフの有無	クーリング・オフの適用があります。保険契約の申込日と「契約締結前交付書目録」を交付された日のいずれか遅い日から起算して、8日以内であれば書面またはメールにより可能です。

■ 投資信託の重要情報シート（個別商品編）については、すべての商品でご提供しております。

■ ファンドラップについても、重要情報シート（個別商品編）をご提供しています。

取組方針 3. 手数料の透明性の向上

当行は、お客さまが負担する手数料やその他の費用について、透明性の向上に努め、その詳細をわかりやすく丁寧にご説明します。

<アクションプラン>

- 各商品においてお客さまが負担する手数料およびその他の費用については、投資信託ラインナップや、重要情報シート（個別商品編）を用いて、手数料率や内容等を含めわかりやすく丁寧に説明しています。
- 販売実績については、特定の商品、運用会社、手数料率に偏ることのない構成になっています。【表 3】
- インターネットバンキングで購入いただく場合、販売手数料を割引しており、その内容は当行ホームページ等に掲載しているほか、窓口でもご案内しています。【図 7】

<本原則との対応関係>
原則 4【手数料等の明確化】

<投資信託販売額上位商品>【表 3】

- 窓口による販売額上位商品（単位：百万円 期間：2023年4月～2024年3月）

順位	商品名	運用会社	販売額	構成比	手数料率（税込）	
					販売手数料	信託報酬
1	次世代米国株ファンド	三菱UFJ	2,259	22.7%	2.75%	1.595%
2	のむラップ・ファンド（普通型）	野村	2,226	22.3%	1.10%	1.353%
3	円結びⅢ 2023-07	アセマネOne	989	9.9%	1.10%	0.6710%
4	のむラップ・ファンド（積極型）	野村	611	6.1%	1.10%	1.518%
5	円結びⅢ 2023-09	アセマネOne	531	5.3%	1.10%	0.737%

- つみたて投信による販売額上位商品（単位：百万円 期間：2023年4月～2024年3月）

順位	商品名	運用会社	販売額	構成比	手数料率（税込）	
					販売手数料	信託報酬
1	イーストスプリング・インド株式オープン	イーストスプリング	431	8.4%	3.30%	1.9497%
2	グローバルAIファンド	三井住友DS	366	7.1%	3.30%	1.925%
3	ストックインデックスファンド2 2 5	大和	323	6.3%	2.20%	0.517%
4	のむラップ・ファンド（普通型）	野村	287	5.6%	1.10%	1.353%
5	のむラップ・ファンド（積極型）	野村	206	4.0%	1.10%	1.518%

※運用会社の正式名称：「三菱UFJ」三菱UFJアセットマネジメント、「野村」野村アセットマネジメント、「アセマネOne」アセットマネジメントOne、「イーストスプリング」イーストスプリング・インベストメント、「三井住友DS」三井住友DSアセットマネジメント、「大和」大和アセットマネジメント

※手数料率：店頭取扱手数料を記載

<インターネットバンキングによる購入時の申込手数料優遇>【図 7】

〈やまぎん〉ネットバンク投資信託受付サービス

インターネット投資信託

ご購入申込手数料

30%OFF!!

<やまぎん>ネットバンクで投資信託をお申し込みいただいた場合、窓口で購入いただく場合に比べてご購入申込手数料を30%割引します
※つみたて投信は除きます。

取組方針 4. 利益相反の適切な管理

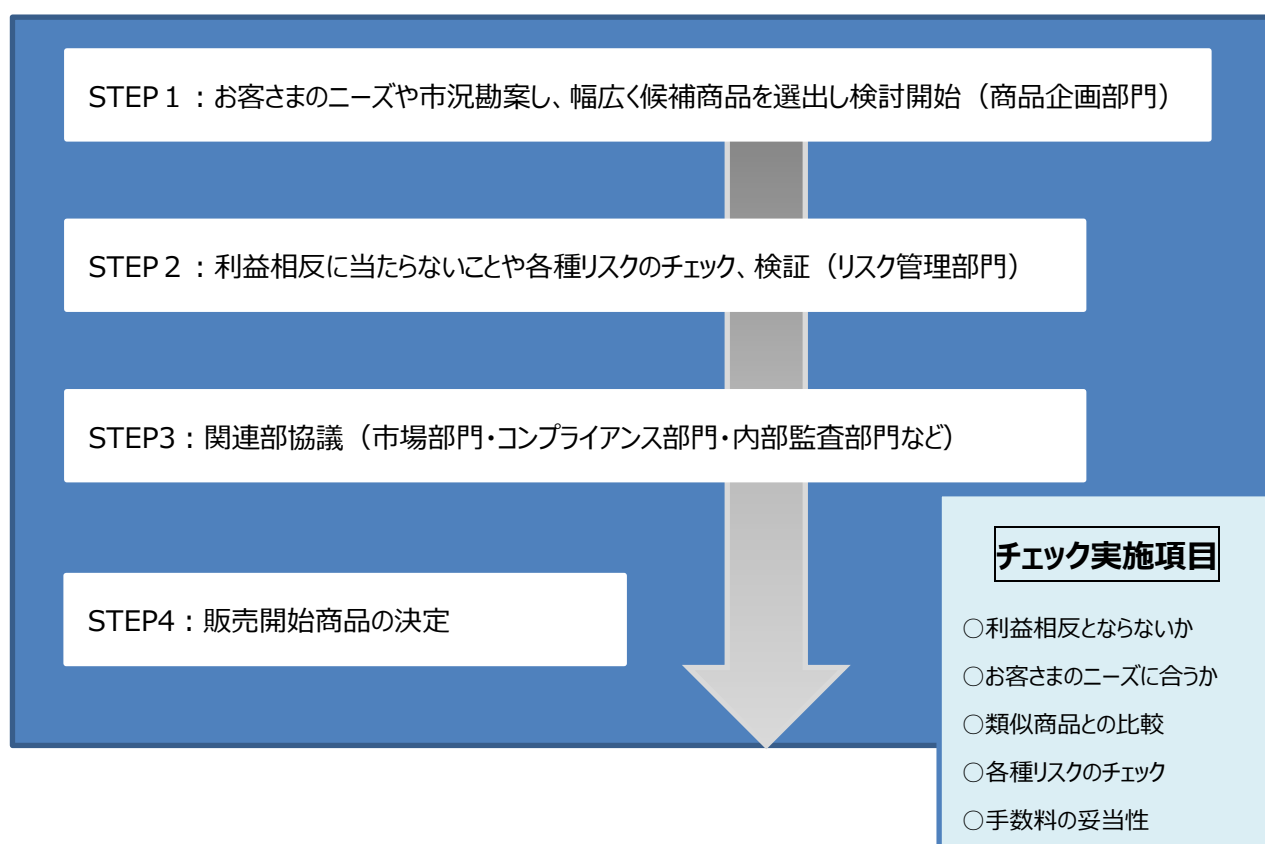
当行は、商品提供会社から当行に支払われる手数料や資本関係等にとらわれることなく、お客さまのニーズに合致した商品のご提案を行います。

<アクションプラン>

1. 新商品導入時には、商品提供会社に著しい偏りがないか、また、提供会社より特別の利益供与がないかなど、利益相反がないことをリスク管理・コンプライアンス部門にて検証しています。【図 8】
2. 営業職員の業績評価方法に、特定の商品の販売実績や手数料の多寡が反映されることはありません。
3. なお、当行のグループ会社に金融商品の提供を行う会社はありません。

<本原則との対応関係>
原則 3【利益相反の適切な管理】（注）

<商品導入時のプロセス>【図 8】



取組方針 5. お客様の最善の利益を追求するための体制整備

- (1) 当行は、市場動向やお客様の運用状況を踏まえ、適時適切かつ丁寧なアフターフォローを行い、お客様の資産形成・資産運用のお役に立つ情報提供やアドバイスの高度化に努めます。
- (2) 当行は、店頭による対面販売のほか、インターネット等の非対面による販売等、お客様がアクセスしやすいチャネルの整備に努めます。
- (3) 当行は、お客様に対し、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資産運用セミナー等の機会提供に努めます。

<アクションプラン>

1. 県内最大のお客様基盤を有するリーディングバンクとして、地域内のお客様の資産形成支援に「責任」を持って取り組み、資産残高増加を実現することで、「お客様の生涯にわたる豊かな生活」と「当行収益基盤の確立」を目指します。
2. お客様にとっての最善の利益は、「**お客様が長期安定的に資産残高を積み上げ、生涯にわたる豊かな暮らしを実現する**」ことと位置づけ、これを測る指標として、「預かり資産残高」、「運用損益別顧客比率」および「投資信託平均保有年数」の推移を重視しています。【表 4】【表 5】【表 6】【表 7】
3. お客様の最善の利益を図るために重視している指標は、各種経営会議等において報告され、経営陣を含めて足元の状況の共有および改善に向けた議論を実施しています。
4. 幅広い世代のお客様へのご提案を通じ、投資信託や積立型商品を活用した資産運用等、資産形成に必要な情報提供を行っています。また、お客様の NISA や積立型商品の推移を定期的を確認し、ご利用状況を把握しています。【表 8】【表 9】【表 11】
5. お勤めの方などで日中店頭にお越しいただけないお客様向けに、土日でもご相談が可能な「プラザ店」のご案内のほか、WEB 上で投資信託の口座開設や購入、換金などのお取引ができる非対面受付サービスを提供しています。【図 9】
6. アフターフォローについては、特に高齢の方や残高を多くお持ちのお客様を重点的に実施しており、相場急変時などにおいても、適時適切なフォローを行っています。なお、2023 年度のアフターフォローについては当初計画分のほか、米国株式の市場の影響を強く受けたお客様に、優先的にアフターフォローを実施しました。【表 10】
7. 外部機関等も活用し、最新のマーケット動向を踏まえた投資戦略、相続・介護ニーズへの対応など、お客様のお役に立つセミナーを定期的を開催しています。【表 11】
8. お客様への商品販売の際、当行の説明・提案が「顧客本位の業務運営に関する取組方針」を踏まえた適切かつ十分な内容で行われているか、行内にてモニタリング態勢を整備し、確認していきます。
9. ターゲット型外貨建一時払保険をお持ちのお客様について、運用機能のほか保険特有の機能（そなえる・のこす）の活用方法や保険に加入した目的等、対話を行いご意向を確認しております。目標達成後に運用継続をご希望のお客様については、「資産運用サービス比較表」により、金融商品・サービスを比較いただきながら、これからの考えについて対話をさせていただきます。【表 6】

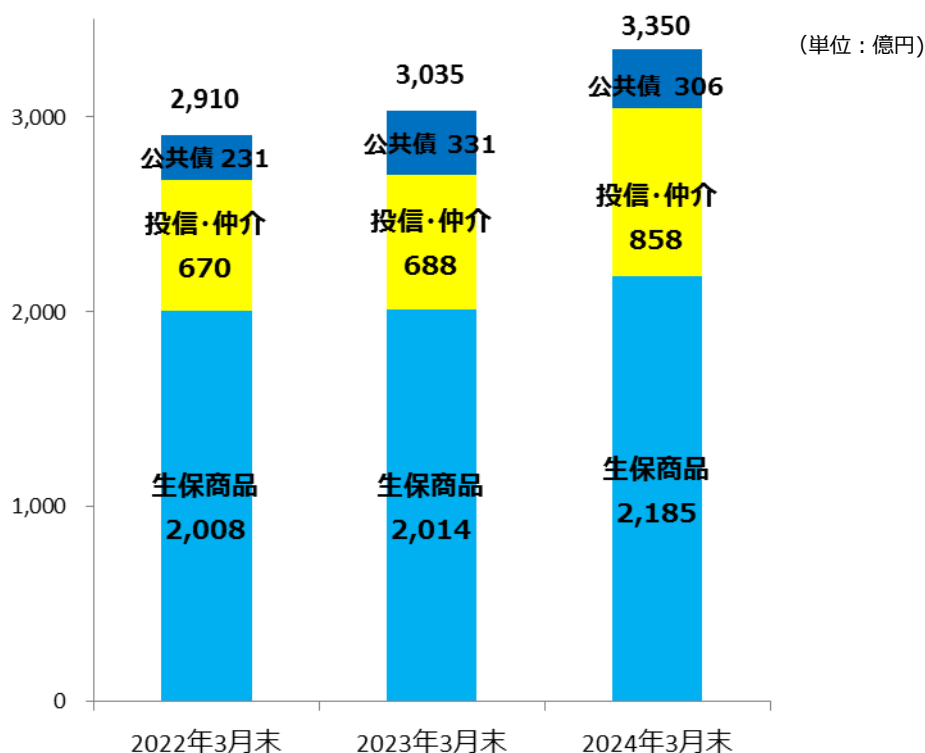
<本原則との対応関係>
原則 2【顧客の最善の利益の追求】（注）

【参考】 お客様の最善の利益にそぐわないと考える主な行動

- お客様の金融知識、経験、財産の状況およびお取引の目的に照らして、過度にリスクが高い商品や十分な理解が得られない複雑な商品など、お客様にそぐわない商品を販売すること
- 重要事項の不十分な説明、お客様を誤認させるような説明などにより、商品を販売すること
- お客様の投資意向に反して、高頻度の商品売買を勧誘し、過度の手数料を負担いただくような販売を行うこと

<預かり資産残高>【表 4】

・お客さま本位の資産形成提案により、預かり資産の残高が前年比+314 億円増加しています。



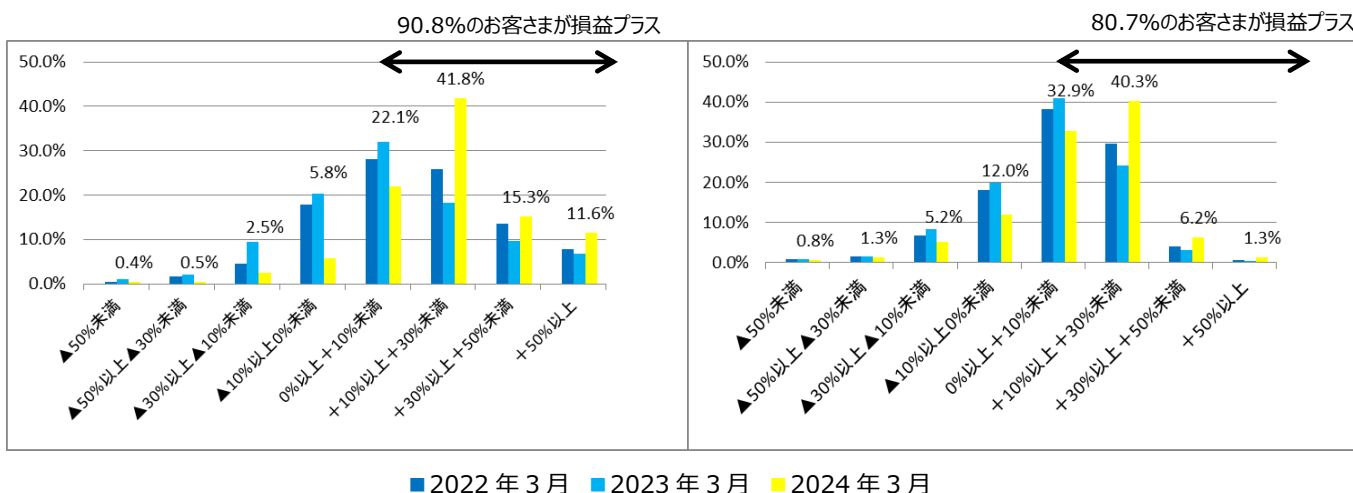
<運用損益別顧客比率 (投資信託)>【表 5】

・2024年3月末時点で、「90.8%」のお客さまの運用損益がプラスとなりました。

・運用損益区別では、運用損益が+10%以上+30%未満のお客さまの割合が最も高く「41.8%」となりました。

【投資信託 運用損益別顧客比率】

参考【売却・償還による実現損益を含む運用損益別顧客比率】

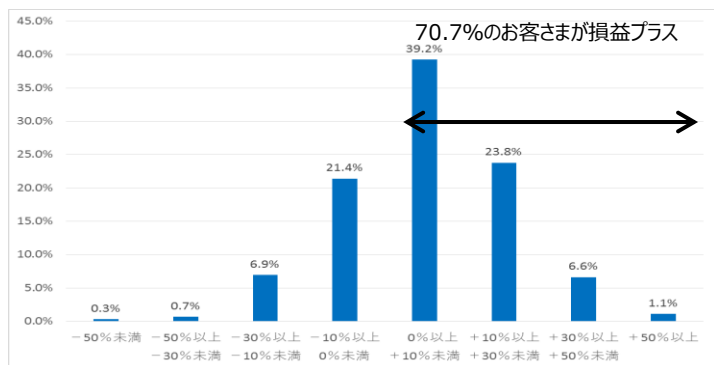


※ETF、上場 REIT、公社債投信、私募投信、確定拠出年金で買付した投資信託を除く

※上記数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用損益をお約束するものではありません

<運用評価別顧客比率（外貨建保険）>【表 6】

- ・2024年3月末時点で、「70.7%」のお客さまの運用評価がプラスとなりました。
- ・運用評価区別では、運用評価が0%以上+10%未満のお客さまの割合が最も高く「39.2%」となりました。
- ・なお、2019年度～2023年度の5年間に於けるターゲット型外貨建一時払保険の契約者のうち、目標値達成等で、5年未満で解約されたお客さまは、「36.8%」となっております。



【2019年4月～2024年3月（5年間）】
ターゲット型外貨建一時払保険契約状況

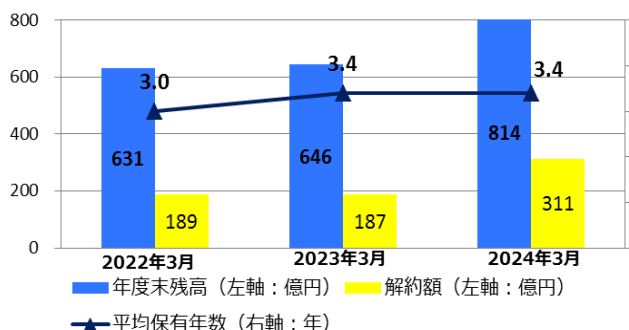
契約件数	13,186件
うち5年未満解約者数	4,854件
解約割合	36.8%

- ※ 外貨建一時払保険は、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け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払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、外貨で受け取る場合の評価とは異なります。

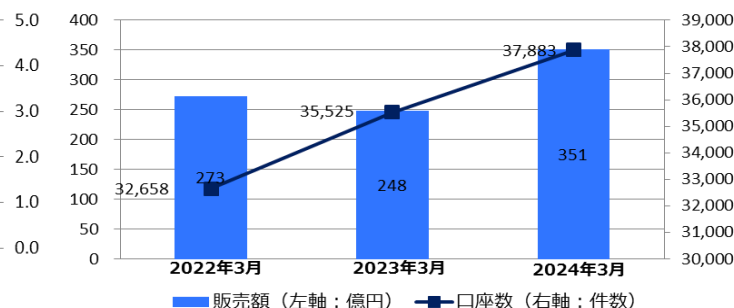
<投資信託平均保有年数、投資信託販売額・口座数>【表 7】

- ・2024年3月末における投資信託の平均保有年数は3.4年と、前年度同水準で推移しました。
- ・当行を通じて投資信託を保有いただいているお客さま（残高有口座数）は、2024年3月末時点で37,883名となり、前年度末比+2,358名増加しました。

投資信託 平均保有年数

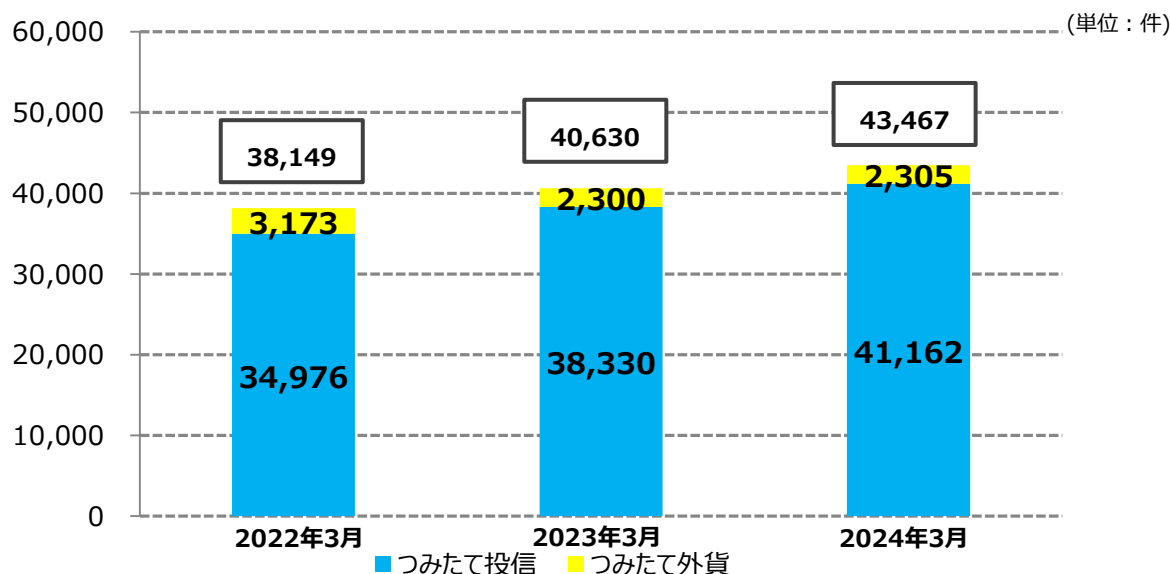


投資信託 販売額・口座数



<積立型商品（つみたて投信・つみたて外貨）契約件数>【表 8】

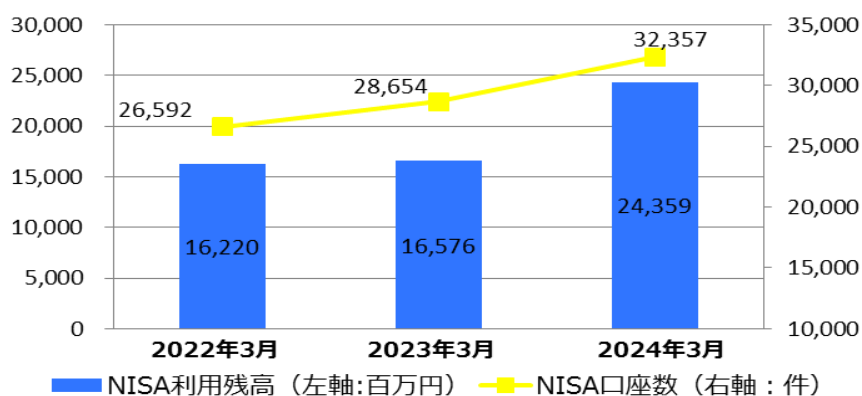
・お客さまのまとまったご資金のコンサルティングに加えて、老後の生活資金等資産形成の必要性についても積極的なご提案を実施した結果、つみたて投信を中心に積立型商品の契約件数は順調に増加しています。



<NISA 利用残高・口座数>【表 9-1】

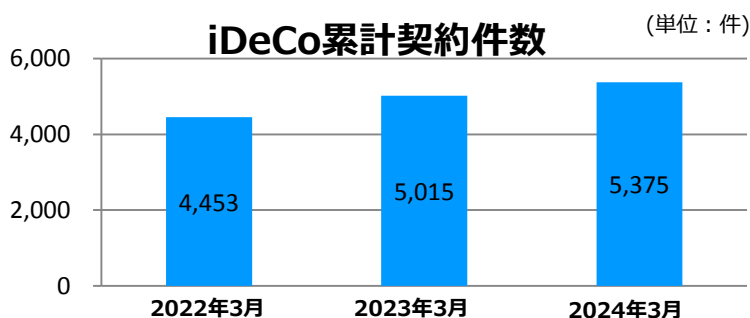
・NISA 利用残高は順調に増加しており、2024 年 3 月末時点の残高は 24,359 百万円となりました。
 ・NISA 制度恒久化をきっかけに、資産形成に取り組むお客さまが増加しております。

NISA利用残高・口座数



<iDeCo 累計契約件数>【表 9-2】

・iDeCo（個人型確定拠出年金）の 2023 年度の年間契約件数は 351 件、累計 5,375 件の契約件数となっており、多くのお客さまからご利用いただいています。



当行でご提供している iDeCo については、東京海上日動火災保険株式会社と提携しております。

■ 非対面受付サービスの例【図9】

投資信託口座開設・つみたて投信同時申込受付サービス

「投資信託口座開設」から「つみたて投信の申込」までノンストップで実現！！
最短で申込日の翌営業日に投資信託口座開設とつみたて投信の申し込みが完了いたします！

🍒 お申し込みの流れ



<2023 年度 アフターフォロー実施状況>【表 10】

実施基準	アフターフォロー実施先数（2023年度）
1. 定期的なアフターフォロー (1) 投資信託：75歳以上で投資金額500万円以上のお客さま (2) 生命保険：外貨建一時払保険（契約後1年～5年未満）ご契約の75歳以上のお客さま 2. 相場急変時など臨時のアフターフォロー ・本部指示により適宜実施	実施総数計 4,344先
	内訳
	1. 定期的なアフターフォロー：計 2,451先 2. 相場急変時など臨時のアフターフォロー：計 1,893先 ※

※米国の金融機関破たんや、ハイテク株の急落等、相場急変の影響を受けたお客さまに臨時のアフターフォローを行いました。

<2023 年度 職域セミナー実施状況>【表 11】

・2023 年度は職域セミナーを計 78 回開催し、合計 1,316 名のお客さまからご参加いただきました。

開催月	開催回数	参加人数	内容
4月	2回	48名	① <やまぎん> 資産形成セミナー ② 人生100年時代の資産運用 ③ i D e C o セミナー など
5月	0回	0名	
6月	4回	75名	
7月	0回	0名	
8月	6回	104名	
9月	1回	10名	
10月	10回	175名	
11月	18回	275名	
12月	21回	347名	
1月	3回	36名	
2月	6回	89名	
3月	7回	157名	
合計	78回	1,316名	

取組方針 6. お客様本位の取組みを実現するための枠組み整備

- (1) 当行は、本方針を実現するために、行内研修等を通じて、全役職員が本方針を理解し、これを定着させるための企業風土の醸成に努めます。
- (2) 当行は、本方針を実現するために、お客様本位の取組みに適した業績評価体系を構築します。
- (3) 当行は、本方針を実現するために、お客様へ適切かつ的確なコンサルティングを提供できるよう、役職員に対して金融商品や市況環境などについての専門知識・スキル向上を目的とした研修や資格の取得を継続して実施します。

<アクションプラン>

1. お客様の最善の利益を追求するため、「お客様本位の業務運営」を題材とした研修等を定期的に開催し、職業倫理を醸成しているほか、役職員は行内外における勉強会やセミナーを積極的に受講し、高度な専門知識の習得に努めています。【表 12】
2. 業績評価は、金融商品・サービスの種類を3つに区分し、それぞれ一律の評価としております。特定の商品・サービス販売が高く評価されることはありません。お客様への資産形成支援が評価される仕組みとしています。
3. 金融商品を販売したお客様に対して、取引満足度等に関するアンケートを実施し、お客様からの評価を各種施策に反映させています。【表 13】
4. 新商品取り扱い時には、担当者向けの勉強会および理解度テストを開催し、商品への理解を深めるとともに、取り扱い後も、相場変動やお客様のニーズの変化等に応じて、勉強会やセミナーを実施しています。
5. 販売担当者には、お客様に最適な商品を販売するに足るスキルを身に着けるため、FP 資格の取得を必須としています。また、人事考課において、各層に必要とされる期待要件を設け、定期的な振り返りにより、継続的なスキル向上につながる仕組みを構築しています。【表 14】
6. お客様への確かなコンサルティングを提供できる人財の育成を図るため、個人営業担当者のキャリアアップ制度である「リテールキャリアモデル」を定めています。2024年4月より研修体系を見直し、担当者がより高度な能力を身につけるための態勢を整備しました。

<本原則との対応関係>

原則 2【顧客の最善の利益の追求】

原則 7【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】(注)

<2023 年度 行内研修プログラム実施状況>【表 12】

行内研修	目的	受講者数
個人コンサルティング初級講座	ニーズ喚起手法、投資信託の基礎、保険商品の基礎等の習得	32名
個人コンサルティング中級講座	お客様へご提案時の幅広い知識の習得、スキル向上	9名
個人コンサルティング応用講座	コンサルティング能力養成、課題解決型営業手法の習得	12名
預かり資産推進管理者講座	預かり資産推進役付者の育成	13名
セミナープレゼンテーション講座	セミナー講師の育成	48名

行員向け勉強会	目的	開催回数
月 1 マーケット勉強会	最新の市場動向の把握	12回
贈与税改正と贈与の基礎知識	最新の贈与税制の習得	1回

地銀協研修	目的	派遣者数
個人取引スキルアップ講座 (相談営業)	相談窓口業務・個人渉外業務のスキルアップ	8名
個人取引スキルアップ講座 (相談営業)	富裕層向け業務(プライベートバンキング業務) 習得、スキルアップ	3名

<2023 年度 お客さまアンケート実施状況>【表 13】

- ・当行では、定期的に「お客さま満足度」に関するアンケートを実施し、お客さまからの評価を各種施策に反映するよう取り組んでおります。
- ・2023 年度は、金融商品・サービスをご利用いただいたお客さまにアンケートを依頼し、「取引店または担当者の対応満足度等」「非対面取引の満足度評価」について 1,011 名のお客さまから回答をいただいております。

・「満足度」：取引店または担当者の満足度を 10 点満点で回答いただく項目においては、前回平均点を ▲0.09 点下回り、平均点は 8.08 点となりました。

【設問】（満足度）お取引店または担当者の対応について満足度を 10 点満点でお聞かせください。

回答者数	平均点	2022年度平均点	2022年度比
1,011	8.08	8.17	▲0.09

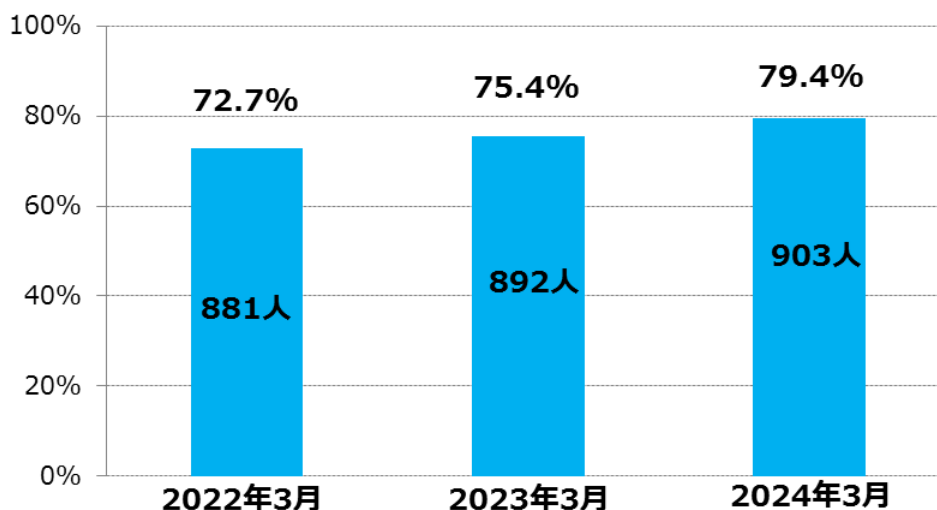
・「推奨度」：ご家族や友人から相談を受けた場合、当行および担当者を勧めたいと思うかを 10 点満点で回答いただく項目においては、前回平均点を ▲0.14 点下回り、平均点は 7.59 点となりました。

【設問】（推奨度）ご家族や友人等から相談を受けた場合、当行および担当者を勧めたいと思いますか？
10 点満点でお聞かせください。

回答者数	平均点	2022年度平均点	2022年度比
1,011	7.59	7.73	▲0.14

<FP2 級以上資格取得者数および全行員数に占める割合>【表 14】

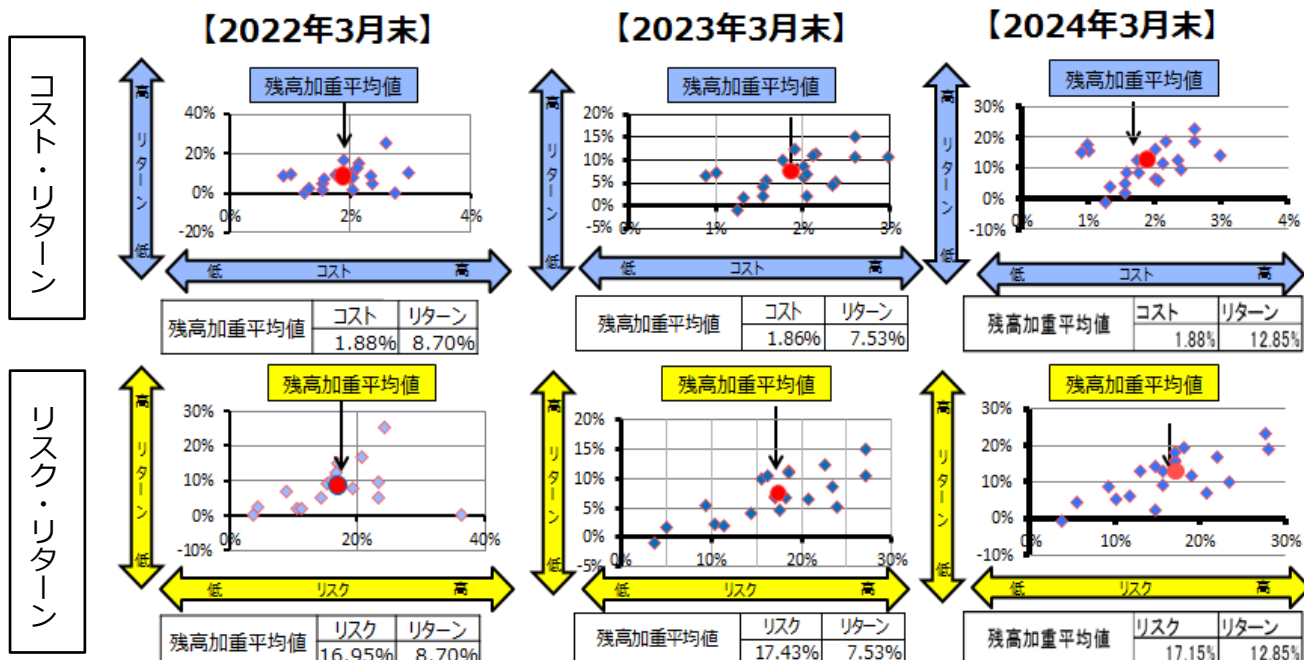
- ・FP2 級以上の資格取得者は、2024 年 3 月末時点において、全行員の 79%を超えています。



<投資信託の販売会社における比較可能な共通 KPI>

1. 運用損益別顧客比率 (P.11 に記載)
2. 投資信託の預り残高上位 20 銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン

・2024 年 3 月末の投資信託預り残高上位 20 銘柄の平均コストは 1.88%、平均リターンは 12.85%
平均リスクは 17.15%となりました。



- ※ 対象銘柄は DC 専用、ファンドラップ専用投信、ETF、上場 REIT、公社債投信、私募投信、外貨建投信を除く。単位型は含む。
- ※ リスク・リターンは年率換算、コストは販売手数料の 1/5 と信託報酬率の合計値。
- ※ 上記数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用損益をお約束するものではありません。

3. 投資信託預り残高上位 20 銘柄 (2024 年 3 月末)

順位	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	イーストスプリング・インド株式オープン	2.01%	22.02%	16.20%
2	次世代米国代表株ファンド	2.15%	18.07%	18.78%
3	のむらっぴ・ファンド(普通型)	1.57%	9.29%	8.36%
4	ピクテグローバルインカム株式ファンド(毎月分配型)	1.76%	15.57%	8.52%
5	ストック インデックス ファンド 225	1.01%	17.02%	15.39%
6	グローバルAIファンド	2.59%	27.67%	22.74%
7	ニッセイ豪州ハイ・インカム株式ファンド(毎月決算型)	2.38%	23.50%	9.54%
8	ダイワ・US-REIT・オープン(毎月決算型) Bコース	2.11%	18.94%	11.41%
9	のむらっぴ・ファンド(積極型)	1.74%	12.98%	12.68%
10	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	2.97%	14.82%	13.85%
11	三菱UFJ外国債券オープン(毎月分配型)	1.32%	5.56%	4.04%
12	ニッセイJ-REITファンド(毎月決算型)	1.54%	14.74%	1.88%
13	日経225ノーロードオープン	0.88%	17.03%	15.03%
14	ゴールドマン・サックス 米国REITファンド(愛称:コロンブスの卵)Bコース(一般コース)	2.01%	20.83%	6.40%
15	グローバル・モビリティ・サービス株式ファンド(1年決算型)	2.59%	28.05%	18.61%
16	フィデリティ・日本成長株・ファンド	2.34%	15.61%	12.74%
17	豪ドル 毎月分配型 ファンド	1.54%	10.09%	5.00%
18	米国株式配当貴族(年4回決算型)	0.99%	16.97%	17.54%
19	東京海上・円資産バランスファンド(毎月決算型)	1.25%	3.81%	-1.10%
20	GS新成長国債券F(愛称:花ボンド)毎月分配型	2.04%	11.65%	5.67%
上位20銘柄の残高加重平均		1.88%	17.15%	12.85%

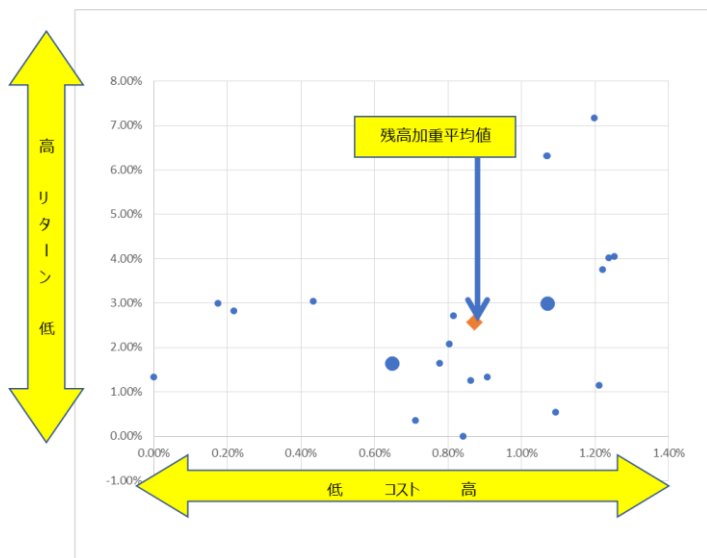
- ※ コスト・リスク・リターンはファンド毎の時価残高による加重平均
- ※ 上記数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用損益をお約束するものではありません

<外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI>

1. 運用評価別顧客比率 (P.12 に記載)
2. 外貨建保険預り残高上位 20 商品の銘柄別コスト・リターン

外貨建保険は死亡保障などの保障機能を有していますが、本比率ではこのような保障機能が反映されておらず、投資信託や外貨建保険がお客さまに有利かを本比率をもって単純に比較することは必ずしも適切でない点に、ご注意ください (「商品コスト・リターン」においても同様です)。

・2024年3月末の外貨建保険預り残高上位20商品の平均コストは0.87%、平均リターンは2.56%となりました。



残高順	商品名	コスト	リターン
1	やさしさ、つなぐ	0.65%	1.64%
2	たのしみ、ずっと	1.07%	2.99%
3	あしたの、よろこび	1.25%	4.05%
4	外貨エプラス米	1.20%	7.17%
5	しあわせ、ずっと	0.78%	1.64%
6	外貨エプラス豪	1.24%	4.01%
7	到達力V3	0.71%	0.35%
8	未来につなげる終身保険 (米建)	1.22%	3.75%
9	ロングドリームGOLD2	1.07%	6.31%
10	円貨エプラス米	0.80%	2.07%
11	みらい、そだてる	0.43%	3.04%
12	モンターニュ	0.17%	2.99%
13	円貨エプラス豪	0.91%	1.33%
14	到達力W	0.84%	-0.01%
15	しあわせ、ずっとNZ	0.86%	1.25%
16	プレミアジャンプ3・年金 (外貨建)	1.21%	1.14%
17	生プレワールド3	0.00%	1.33%
18	モンターニュ2	0.22%	2.82%
19	未来につなげる終身保険 (豪建)	1.09%	0.54%
20	ロングドリームGOLD	0.82%	2.71%
残高加重平均		0.87%	2.56%

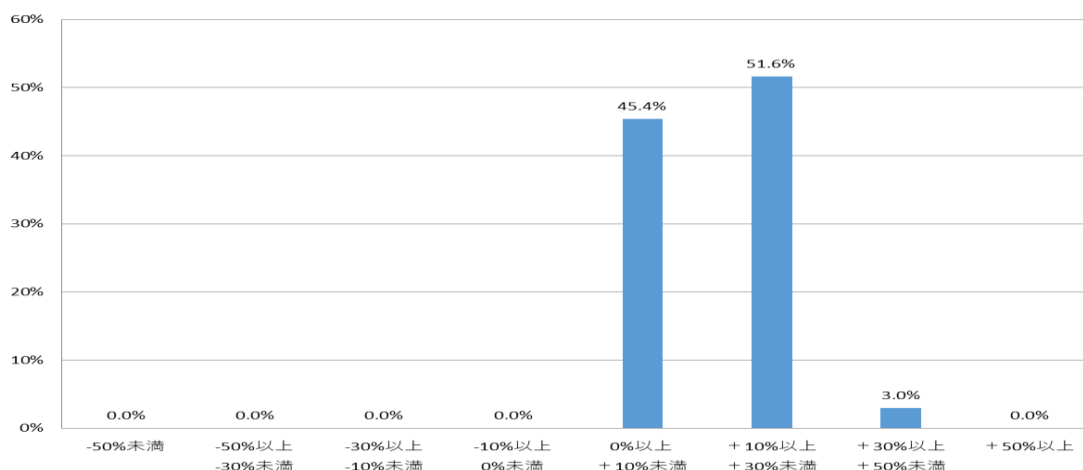
※ 外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に、契約後の早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払保険料を下回る場合があります。

※ 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、外貨で受け取る場合の評価とは異なります。

※ コスト・リターンは年率換算

<ファンドラップの運用損益別顧客比率>

- ・2024年3月末時点で、全てのお客さまの運用評価がプラスとなりました。
- ・運用評価区別では、運用評価が+10%以上+30%未満のお客さまの割合が最も高く、「51.6%」となりました。



【参考】顧客本位の業務運営に関する原則（金融庁公表）

【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】

＜原則 1＞ 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。

（注） 金融事業者は、顧客本位の業務運営に関する方針を策定する際には、取引の直接の相手方としての顧客だけでなく、インベストメント・チェーンにおける最終受益者としての顧客をも念頭に置くべきである。

【顧客の最善の利益の追求】

＜原則 2＞ 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。

（注） 金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。

【利益相反の適切な管理】

＜原則 3＞ 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。

（注） 金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。

- ・ 販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合
- ・ 販売会社が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合
- ・ 同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合

【手数料等の明確化】

＜原則 4＞ 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かを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。

【重要な情報の分かりやすい提供】

＜原則 5＞ 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。

（注 1） 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。

- ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件
- ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性
- ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由（顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む）
- ・ 顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容（第三者から受け取る手数料等を含む）及びこれが取引又は業務に及ぼす影響

（注 2） 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである（（注 2）～（注 5）は手数料等の情報を提供する場合においても同じ）。

（注 3） 金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。

（注 4） 金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配慮した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。

（注 5） 金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。

【顧客にふさわしいサービスの提供】

<原則 6> 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。

(注 1) 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。

- ・ 顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと
- ・ 具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容（手数料を含む）と比較しながら行うこと
- ・ 金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと

(注 2) 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。

(注 3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においてそれに沿った販売がなされるよう留意すべきである。

(注 4) 金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。

(注 5) 金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。

【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

<原則 7> 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。

(注) 金融事業者は、各原則（これらに付されている注を含む）に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。