

「お客さま本位の業務運営」に関する取組状況①

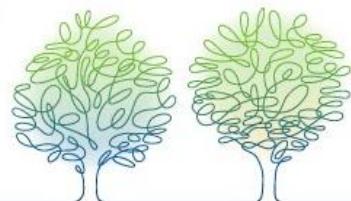
1. お客さまの最善の利益の追求

- (1) 企業理念『あってよかった、会えてよかった、と思われる存在でありたい。』の実現に向けて、お客さま視点に立ったサービスを追求するとともに、お客さまの人生に寄り添い、必要とされる価値と豊かな暮らしを提供し、お客さまや社会から必要とされる存在となることを目指しております。

○企業理念

あってよかった、
会えてよかった、
と思われる存在でありたい。

どんなに時代が変わろうとも、どんなに時が経とうとも、
お客さま視点に立ったサービスを追求するとともに、
お客さまの人生に寄り添い、
必要とされる価値と、豊かな暮らしを提供します。



（私たちの想い）

私たちは、何よりもお客さまのことを考える銀行であります。
お客さまの声に真摯に耳を傾けて、スルガならではの付加価値を提供することで、お客さまから
「あってよかった、会えてよかった。」と思われる存在を目指します。
お客さまに心から満足していただくためには、サービスを提供する社員がやりがいを感じていることが
不可欠です。
お客さまからだけでなく、社員にとっても、「あってよかった、会えてよかった。」と思われる存在になりたい、
という想いを込めています。

「お客さま本位の業務運営」に関する取組状況②

(2) 企業理念の実現に向け、当社グループ全社員の行動規範として、『コンプライアンス憲章』を制定し、お客さまの声に真摯に耳を傾け、お客さまにとって最善の利益を考えた最適な商品・サービスを提供することを宣言しております。

○コンプライアンス憲章

スルガ銀行グループは、「企業理念」の実現に向けて、社会において不可欠な存在となるよう
全社員一丸となってコンプライアンス憲章を実践していくことを、ここに宣言いたします。
社会に多大な影響を与えた不祥事を教訓とし、二度と同じ過ちを起こさないよう
コンプライアンスを経営の最重要課題に掲げ、態勢の確立に努めてまいります。

【お客さま本位の業務運営】

お客さまの声に真摯に耳を傾け、お客さまにとって最善の利益を考えた最適な商品・サービスを提供します。

お客さまとの末永いお取引により信頼を確立し、適正な収益につなげる健全経営を実現します。

【誠実かつ公正で透明性のある企業活動】

お客さまや社会からの期待にお応えするため、法令やルールのみならず社会規範や銀行の公共性に鑑みた誠実な行動を徹底します。

問題の早期発見に努め、事実を正しく認識したうえで公正に情報開示を行ない、適切な判断に基づき対応します。

【健全な職場環境の確保】

ともに働く仲間やその家族を大切に想い、ハラスメントを排除し、すべての社員が安心して働ける環境をつくります。

立場の違いに関わらず、お互いを尊重し自由に意見を言い合える企業風土を醸成します。

【反社会的勢力との一切の関係遮断】

社会の秩序や人々の安全に脅威を与える反社会的勢力とは一切の関係を遮断し、金融インフラ機能の健全性と安全性を確保します。

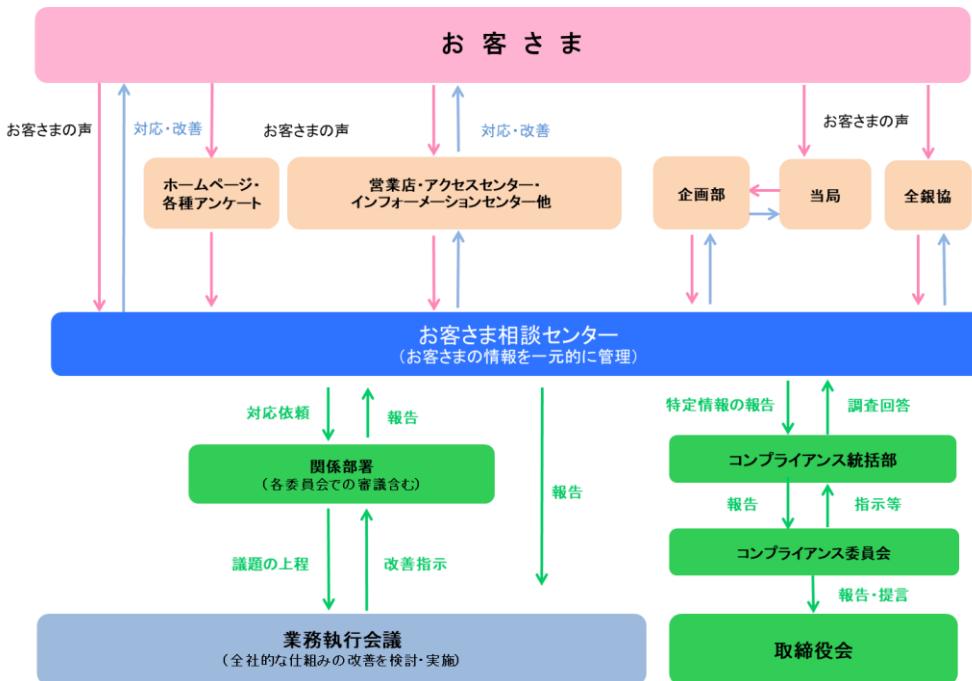
【当事者意識を持った行動】

社員一人ひとりが「当社を変える」という強い信念と責任感のもと、コンプライアンス憲章をすべての行動の判断基準として、日々の業務に取組んでまいります。

「お客さま本位の業務運営」に関する取組状況③

- (3) コンプライアンス憲章の実践を通じて、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に努めております。具体的には、全社員が「お客さま本位の業務運営」の理解を深め、日々の営業活動において定着・実践するように、各部店で『コンプライアンス憲章実践活動宣言』を策定するとともに、定期的に部店セッションや研修を実施しております。

(4) お客さまにとって最善の利益を考えた最適な商品・サービスをご提供するために、お客さまからのお問い合わせ・ご相談・ご要望等を幅広く積極的に経営に活かす取組みを行っております。お客さま本位の業務運営の実現を図るべく、『お客さまアンケート』等を活用し、お客さまの貴重なご意見やご要望を経営品質及びサービス品質の向上に活かしております。例えば、お客さまの老後生活に対するご不安の声をもとに、その「不安」を「安心（あってよかった）」に換えるべく、お客さま自身やご家族が終活に向き合うことのきっかけ作りをコンセプトとした「結美（musu-bi）」の提供を2022年5月から開始しております。



「お客さま本位の業務運営」に関する取組状況④

2. 利益相反の適切な管理

- (1) 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の方針に準じ、適正に業務を遂行しております。
- (2) お客さまに提供する金融商品・サービスは、当社が商品提供会社から受け取る手数料や特定の商品提供会社にとらわれることなく、複数の保険会社や投資信託委託会社の商品の中からわかりやすさ、リスク、運用実績、お客さまにご負担いただく費用等を比較検討し、選定をしております。なお、当社においてグループ会社からの商品提供はございません。
生命保険会社 16社 取扱い商品数 19
投資委託会社 26社 取扱いファンド数 228 ※2023年3月末現在
- (3) 定期的に商品選定会議を開催し、お客さまの声や外部の評価等も参考にしながら、保険商品の拡充や見直しを行い、2022年度は生命保険会社5社の8商品を新たにラインナップに追加しました。
また、投資信託は随時見直しする中で、2022年度は委託会社3社4ファンドを新たにラインナップに追加いたしました。

保険新規導入商品（保障性保険含む）

保険商品	保険会社	保険種類
やさしさ、つなぐ2	三井住友海上プライマリー生命保険	通貨選択型特別終身保険
健康のお守り	SOMPOひまわり生命保険	医療保険（M I - 0 1）B型
勇気のお守り	SOMPOひまわり生命保険	終身がん保険(C2) 治療給付型 終身がん保険(C3) 診断給付型
終身保険RISE	オリックス生命保険	終身保険
メモリアルⅢ	みどり生命保険	終身保険
終身Ⅲ	みどり生命保険	終身保険
たのしみ未来	住友生命保険	個人年金保険
たのしみ未来グローバル	住友生命保険	個人年金保険

「お客さま本位の業務運営」に関する取組状況⑤

投資信託新規導入商品

投資信託	運用会社	カテゴリー	ファンド概要
ぜんぞう	あおぞら投信	国内外の債券・株式(バランス型)	1.世界の株式、債券に分散投資する。 2.1年かけ毎月5%、60%まで株式を組み入れる。 3.2年目以降毎月末にリバランスを行う。 4.基準価格が11,500円達成後は、安定的な債券運用に切り替え。
十年十色	あおぞら投信	国内外の債券・株式(バランス型)	1.世界の株式、債券に分散投資する。 2.2年かけ2か月ごと5%、70%まで株式を組み入れる。 3.2年目以降毎月末にリバランスを行う。 4.基準価格が13,000円達成後は、安定的な債券運用に切り替え。
コモンズ30	コモンズ投信	国内株式 収益性追求	「30年」「30社」「対話」を特長に、次のような基本方針のもと運用を行っている。 1.投資の目線は30年とする。 2.投資対象は、原則として30銘柄程度とする。 3.企業との対話を重視する。 4.生活者（個人投資家）の参加する場を数多く提供する。 5.信託報酬の一部を社会貢献に活用する。
iFree S&P500	大和アセットマネジメント	海外株式 収益性追求	米国の株式に投資し、投資成果をS&P500指数（円ベース）の動きに連動させることを目指す。

「お客さま本位の業務運営」に関する取組状況⑥

3. 手数料等の明確化

お客さまにご負担いただく手数料その他費用詳細は、投資信託は目論見書及び目論見書補完書面、外貨建一時払保険は重要情報シート（個別商品編）を活用し、どのようなサービスの対価であるものかを含め、お客さまにご理解いただけるよう、丁寧にご説明しております。

例えば投資信託の場合、同一の商品であっても、店頭・インターネットなどチャネル別で申込手数料等が異なるときは、それぞれの手数料等を目論見書補完書面に明記しています。

4. 重要な情報の分かりやすいご提供

- (1) お客さまとの初回対面時に、「重要情報シート（金融事業者編）」にて、当社の基本情報、取扱い商品、商品ラインナップの考え方をご説明しております。
- (2) お客さまに金融商品の販売・推奨を行う際は、「ご意向把握アンケート」や「お客さまご確認シート」にてお客さまのご意向と推奨理由の適合性を確認したうえで、投資信託は目論見書及び目論見書補完書面等を用いて、外貨建一時払保険は重要情報シート（個別商品編）及びパンフレット等を用いて、以下の重要な情報について、丁寧にご説明しております。

①商品等の内容

（金融商品の名称・種類、運用会社、販売委託元、金融商品の目的・機能、想定する購入層、パッケージ化の有無、クーリングオフの有無）

②リスクと運用実績

③費用

④換金・解約の条件

⑤当社の利益とお客さまの利益が反する可能性

⑥租税の概要

「お客さま本位の業務運営」に関する取組状況⑦

- (3) 取引経験が少ない初心者のお客さまに対しては、初心者向け資料を活用し、ご理解いただけるよう分かりやすいご説明に努めています。
 - (4) 当社取扱いの投資信託は、投資信託専用サイト「ノーロード投資信託の達人」において、お客さまが各ファンドのリスクの大小を把握できるようにリスクメジャー（5段階）を提示し、同一のリスクメジャーでのファンド比較ができるよう情報提供を行っております。
 - (5) 投資信託を保有しているお客さま向けに、マーケットが大きく変動した際には、投資信託専用サイト「ノーロード投資信託の達人」の「お知らせ」内にマーケットの下落に対する運用会社のコメントを掲載し注意喚起を行っております。
 - (6) お客様の金融リテラシー向上を支援するため、お客様からのご要望により、ライフプラン設計や金融商品等のセミナーを開催しております。例えば、2022年度においては、取引先企業従業員を対象にiDeCo、企業型確定拠出年金のセミナーを複数回実施しております。
 - (7) 複数の商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合、投資信託は目論見書補完書面、外貨建一時払保険は重要情報シート（個別商品編）を用いて、パッケージ化の有無や個別に購入することが可能か否かを提示するとともに、各種手数料や商品の仕組み等の重要な情報をお客さまに、より丁寧にご説明しております。

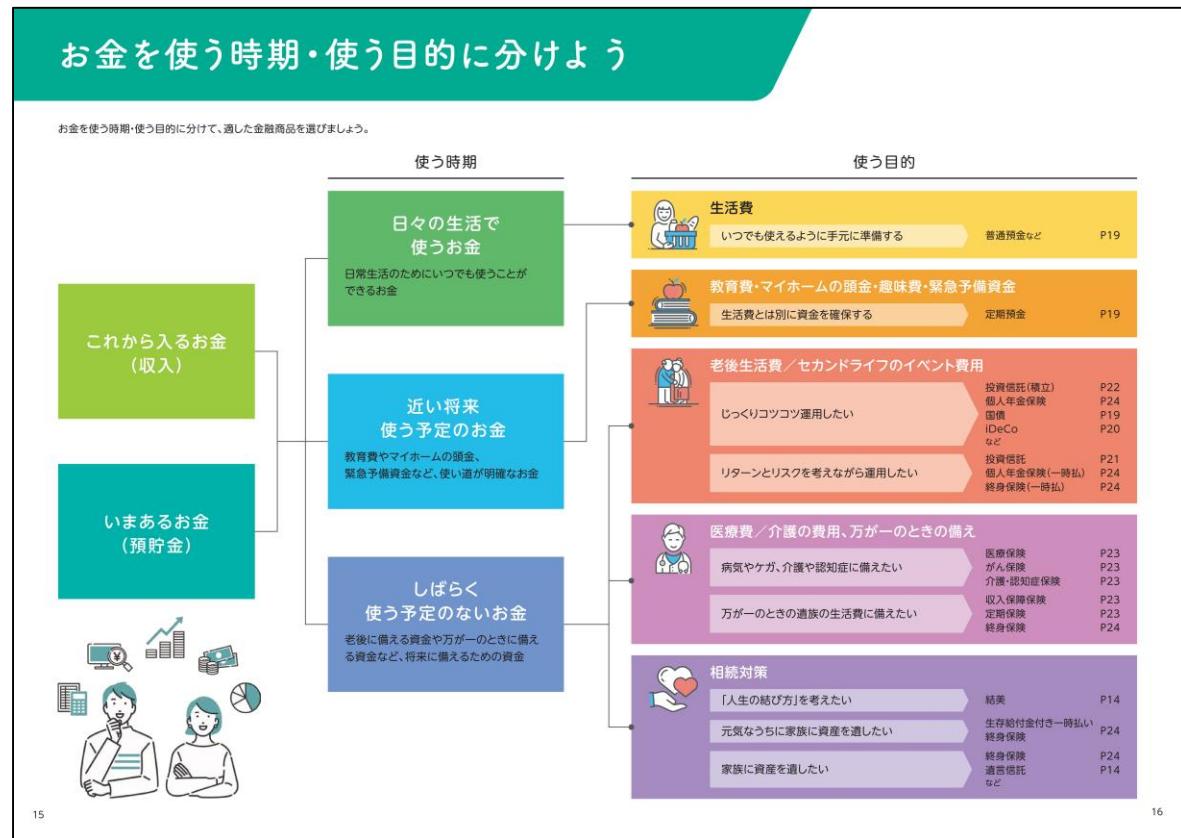
重要情報シート (個別商品編)

<p>生命保険 「重要情報シート」(個別商品構成)</p> <p>この商品は、個人の生命保険商品です。この商品は、個人の生命保険商品です。(個人の生命保険商品) 保険料は、個人の生命保険料です。(個人の生命保険料)</p> <p>この商品は、第一回契約で生命を引き受け保険会社とする生命保険です。保険とは異なり、元本を返却することができます。</p> <p>1. 保険商品の内訳 (保険料、保険期間、保険金額、保険料率)と保険料の支払方法(支払期間)</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">保険商品の内訳</td> <td style="width: 50%;">保険料率</td> </tr> <tr> <td>保険料の支払期間</td> <td>年払い(月々支払額: 年間保険料額: 年間保険料額)</td> </tr> <tr> <td>保険期間</td> <td>第一回契約の保険料支払終了時まで</td> </tr> <tr> <td>保険料の支払方法</td> <td>年払い(年間保険料額)</td> </tr> </table> <p>(保険料) 保険料は、年払い(月々支払額: 年間保険料額: 年間保険料額)で支払います。 (保険期間) 保険期間は、第一回契約の保険料支払終了時までです。 (保険料の支払方法) 保険料は、年払い(年間保険料額)で支払います。 保険料は、年払い(年間保険料額)で支払います。 保険料は、年払い(年間保険料額)で支払います。 保険料は、年払い(年間保険料額)で支払います。</p> <p>保険商品の内訳(保険料、保険期間、保険金額、保険料率)と保険料の支払方法(支払期間)</p> <p>この商品は、第一回契約で生命を引き受け保険会社とする生命保険です。 保険料は、年払い(月々支払額: 年間保険料額: 年間保険料額)で支払います。 保険期間は、第一回契約の保険料支払終了時までです。 保険料は、年払い(年間保険料額)で支払います。</p> <p>保険料の支払方法</p> <p>年払い(年間保険料額)</p> <p>カーリング(保険料)</p> <p>年払い(年間保険料額)</p> <p>(保険料) 保険料は、年払い(月々支払額: 年間保険料額: 年間保険料額)で支払います。 (保険期間) 保険期間は、第一回契約の保険料支払終了時までです。 保険料は、年払い(年間保険料額)で支払います。</p> <p>(保険料) 保険料は、年払い(月々支払額: 年間保険料額: 年間保険料額)で支払います。 (保険期間) 保険期間は、第一回契約の保険料支払終了時までです。 保険料は、年払い(年間保険料額)で支払います。</p>	保険商品の内訳	保険料率	保険料の支払期間	年払い(月々支払額: 年間保険料額: 年間保険料額)	保険期間	第一回契約の保険料支払終了時まで	保険料の支払方法	年払い(年間保険料額)	<p>スルガ銀行 <small>2023年4月7日</small></p>
保険商品の内訳	保険料率								
保険料の支払期間	年払い(月々支払額: 年間保険料額: 年間保険料額)								
保険期間	第一回契約の保険料支払終了時まで								
保険料の支払方法	年払い(年間保険料額)								

「お客さま本位の業務運営」に関する取組状況⑧

5. お客さまにふさわしいサービスのご提供

(1) 「お金を使う時期」と「使う目的」に応じて、お客さまに最適な商品・サービスをお選びいただけるように、預金・保険・投資信託・相続関連サービス等といった幅広い商品ラインナップを取り揃えております。
なお、総合パンフレット「ライフプランブック」（2023年6月導入）において、取扱商品を比較検討していただけます。



「お客さま本位の業務運営」に関する取組状況⑨

- (2) 当社投資信託専用サイト「ノーロード投資信託の達人」において、市場情報、運用会社からのマーケットやファンドレポート等の情報や多様な機能をご提供することで、お客さまの最適な商品選びをサポートしております。
- 主なサービス内容は、日々のファンド基準価額をチェックするのに便利な「お気に入りファンド」、各種ファンドランキング・検索、資産運用アドバイスツール、つみたてシミュレーション、分配金シミュレーション、市場情報、運用会社からのマーケットやファンドレポート、ファンド選びのヒントとして「FUND STATION」等、お客さまの利用しやすい環境を整えております。
- (3) 「お客さまご確認シート」や「ご意向把握アンケート」等を活用しながら、お客さまの年齢、取引目的・経験、知識、資産状況等を把握しつつ、総合パンフレット「ライフプランブック」（2023年6月導入）や資産運用アドバイスツール「Wealth Advisors」等を利用して、お客さまのライフプラン・イベント等を踏まえたうえで、幅広いラインナップの中から個々のお客さまに適した金融商品・サービスを提案しております。
なお、満70歳以上のお客さまに対しては、複数回の面談やご家族の同席をお願いする等、より適切にご理解や判断をしていただけるような環境を提供したうえで、提案・販売を行っております。
- (4) インターネットバンキングで投資信託を購入する場合、投資目的や投資スタンス等から、適合性の原則に照らし、リスクに慎重なお客さまが、誤ってリスクの高いファンドを購入することがないよう、お客さまにふさわしい商品群からご選択いただける仕組みを取り入れています。
例えば、お客さまの取引目的・ニーズが「元本の安全性重視」の場合、リスク分類が「収益性を重視」のファンドは購入いただけません。
- (5) お客さまに寄り添い、長期的なリレーションを図るため、資産コンサルティング活動に特化したFA（ファイナンシャルアドバイザー）及びFAC（FAカウンター）を静岡・神奈川の各店舗に配置しております。

「お客さま本位の業務運営」に関する取組状況⑩

- (6) FA及びFACの高度かつ専門的な知識向上・維持を目的に、定期的な社内・社外研修を実施しております。
 - (7) 金融商品・サービスのご購入後も、お客さまに対するフォローアップに取り組んでいます。例えば、投資信託、外貨建一時払保険を購入いただいた満70歳以上のお客さまを対象として、定期的にフォローアップすることをルール化しています。
 - (8) 当社では複数の商品をパッケージした商品を導入する場合、商品をパッケージすることの合理性、手数料等のコスト、商品内容の透明性等をお客さまの立場に立って確認したうえで導入いたします。
また、当社では投資先の金融商品を個別に購入することが資金量や取引コスト等の観点から困難であるパッケージ商品に限り取扱うこととし、お客さまに販売・推奨する場合は各種手数料や商品の仕組等をご理解いただいたうえでご購入いただきます。
 - (9) 当社は、金融商品の組成に携わっておりません。

投資信託専用サイト「ノーロード投資信託の達人」

「お客さま本位の業務運営」に関する取組状況⑪

6. 社員に対する適切な動機付けの枠組み等

- (1) お客さま本位の業務運営の定着を図るため、お客さま本位の業務運営に係る社員専用サイトを構築し、全社員が当社取組方針や取組状況に容易にアクセスし、確認できる環境を整備しております。
また、全社員を対象とする定期的な研修を実施しております。
- (2) 資格試験、業務検定、通信講座において、重点取得項目及び取得推奨項目を設定し、階層別に取得すべき内容を可視化することで、銀行業務に精通した社員の育成を目指しております。AFP/FP2級については、アシスタントマネージャーまでの重点取得項目になっています。
- (3) 営業指標（保険・投資信託等）に係る定量的評価は、特定の商品・サービスの営業成果によるものではなく、お客さまへの総合提案を目指し、どのような商品・サービスであっても評価する「バスケット方式」を採用しております。なお、社員の業績評価は、お客さま本位の業務運営・業務プロセス改善・知識スキル向上への取組み等の評価も含めて総合的に評価する体系としております。
- (4) 社員が行った投資性商品の販売プロセスが、募集ルールを遵守したものとなっていたか検証するため、所属長等が3か月に1回以上自店検査を実施し管理しています。
また、所管部署である資産コンサルティング部において、投資性商品の販売・勧誘フローが適切に運用されているか、取引が所定のプロセスに則って行われたか、適合性や合理性の観点から不適切な取引はないか等について、月次でモニタリングを実施しています。

自主KPI① 投資信託ラインナップ[®] / 販売上位銘柄

○投資信託の商品ラインナップ[®] (2023年3月末)

	商品数	割合	ノーロード取扱い	つみたてNISA取扱い
債券	42	25%	41	0
国内	7	4%	7	0
海外	35	21%	34	0
株式	67	40%	67	16
国内	26	15%	26	7
海外	41	24%	41	9
REIT	18	11%	17	0
国内	6	4%	5	0
海外	12	7%	12	0
資産複合型 他	41	24%	39	5
合計	168		164	21

※ノーロードはインターネットバンキングでの取引に限る

○投資信託の販売額上位10銘柄 (2022年4月1日～2023年3月31日まで)

順位	ファンド名	運用会社	主な投資対象
1	野村インデックスファンド・日経225	野村アセットマネジメント	国内株式
2	フィデリティ・USリート・ファンドB（為替ヘッジなし）	フィデリティ投信	海外REIT
3	インベスコ 世界厳選株式オープン（為替ヘッジなし）（毎月決算型）	インベスコ・アセット・マネジメント	国内外株式
4	ニッセイグローバル好配当株式プラス(毎月決算型)	ニッセイアセットマネジメント	海外株式
5	ストックインデックスファンド225	大和アセットマネジメント	国内株式
6	日経225ノーロードオープン	アセットマネジメントOne	国内株式
7	iFree 日経225インデックス	大和アセットマネジメント	国内株式
8	ピケテ・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	ピケテ・ジャパン	海外株式
9	インデックスファンド 225	日興アセットマネジメント	国内株式
10	ラサール・グローバルREITファンド（毎月分配型）	日興アセットマネジメント	国内外REIT

自主KPI② 保険ラインナップ / 販売上位銘柄

○保険の商品ラインナップ（2023年3月末）

保険種類		商品数
資産性	一時払終身保険	5
	定額年金保険	1
	平準払個人年金保険	2
保障性	定期保険	1
	終身保険	3
	疾病・医療保険	5

○保険の販売額上位（2022年4月1日～2023年3月31日まで）

順位	商品名	保険会社	保険種類
1	プレミアカレンシー 3	第一フロンティア生命保険	定額年金保険
2	生涯プレミアムジャパン 5	T&Dフィナンシャル生命保険	一時払終身保険
3	プレミアプレゼント 2・3	第一フロンティア生命保険	一時払終身保険
4	エブリバディⅡ	明治安田生命保険	一時払終身保険
5	生涯プレミアムワールド 5	T&Dフィナンシャル生命保険	一時払終身保険
6	やさしさ、つなぐ 2	三井住友海上プライマリー生命保険	一時払終身保険
7	たのしみ未来グローバル	住友生命保険	平準払個人年金保険
8	たのしみ未来	住友生命保険	平準払個人年金保険

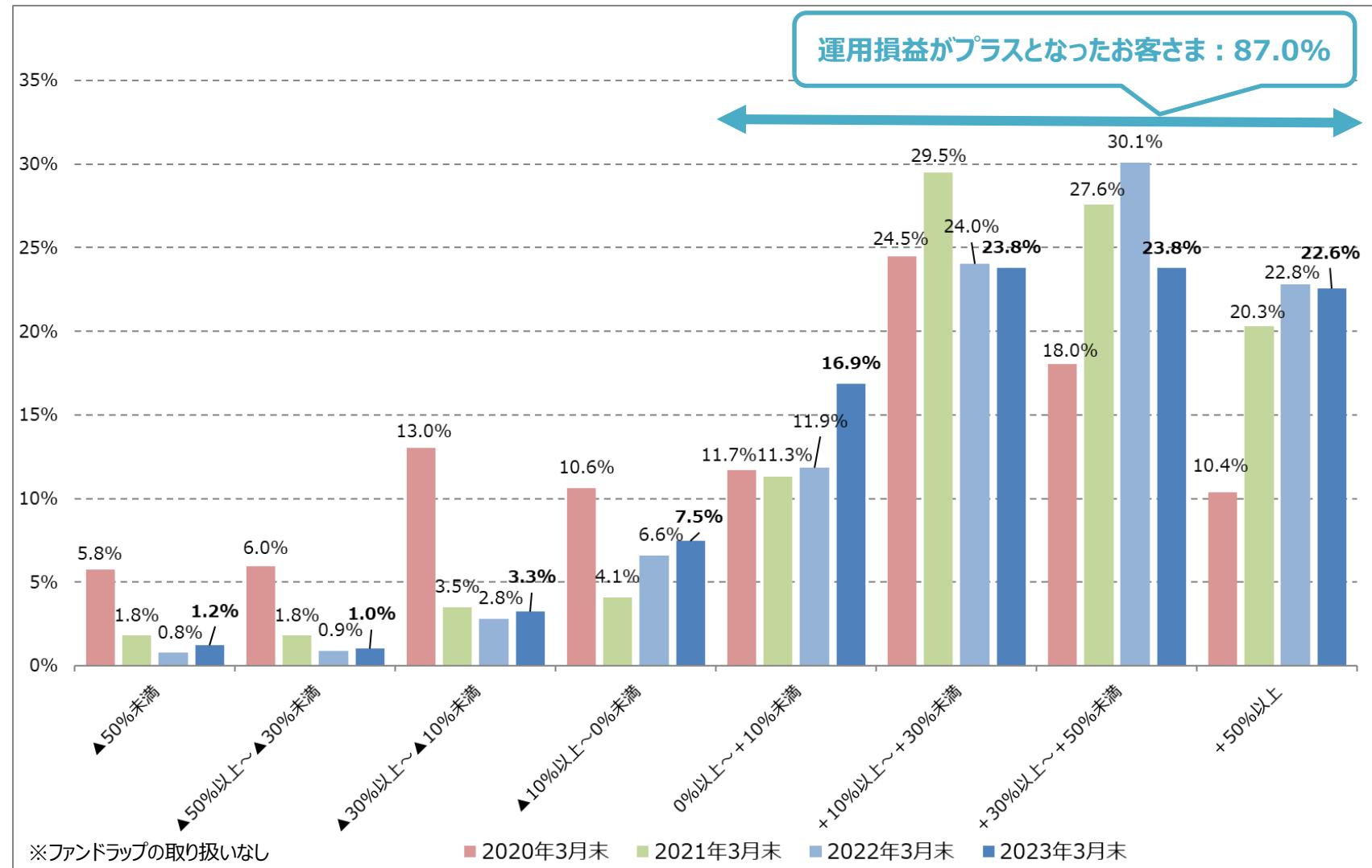
※資産性保険商品の販売額上位商品

共通KPI① 投資信託の運用損益別お客さま比率

2021年3月末時点における運用損益率がプラスとなったお客さまの比率は、88.7%となっております。

2022年3月末時点における運用損益率がプラスとなったお客さまの比率は、88.8%となっております。

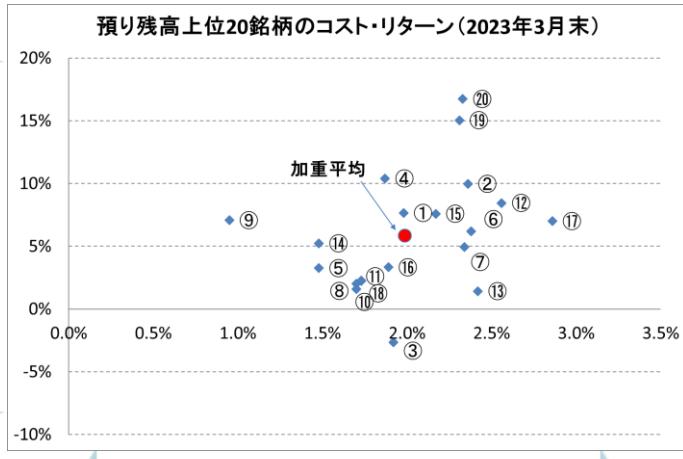
2023年3月末時点における運用損益率がプラスとなったお客さまの比率は、87.0%となっております。



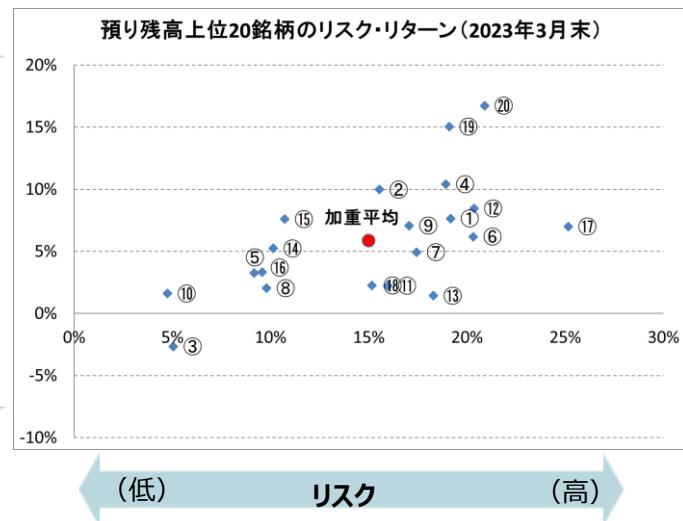
共通KPI② 預り残高上位20銘柄のコスト・リターンとリスク・リターン（2023年）

2023年3月末

↑
リターン
(高)
(低)



↑
リターン
(高)
(低)



順位	ファンド名	コスト	リスク	リターン
①	ラサール・グローバルR E I T ファンド	1.98%	19.16%	7.65%
②	ピケ・グローバル・インカム株式ファンド(毎月分配型)	2.36%	15.54%	9.97%
③	BAMワールド・ボンド・&カレンジー(毎月決算型)	1.92%	5.04%	-2.66%
④	フィデリティ・USリート・ファンドB(為替ヘッジなし)	1.87%	18.92%	10.40%
⑤	財産3分法ファンド(不動産・債券・株式)毎月分配型	1.48%	9.16%	3.25%
⑥	ニッセイグローバル好配当株式プラス	2.38%	20.32%	6.19%
⑦	フィデリティ・ジャパン・オープン	2.34%	17.44%	4.93%
⑧	ハイグレード・セアニア・ボンド・オープン(毎月分配型)	1.70%	9.79%	2.03%
⑨	ストックインデックスファンド225	0.95%	17.05%	7.07%
⑩	グローバル・ソブリン・オープン	1.70%	4.75%	1.60%
⑪	ひふみプラス	1.73%	15.97%	2.23%
⑫	インバース世界厳選株式オープン(ヘッジなし)	2.56%	20.35%	8.45%
⑬	アジア・セニア好配成長株オープン(毎月分配型)	2.42%	18.29%	1.42%
⑭	世界の財産3分法ファンド(不動産・債券・株式)毎月分配型	1.48%	10.14%	5.23%
⑮	フィデリティUSハイ・イールドファンド	2.17%	10.72%	7.59%
⑯	マイストリー・分配型(年6回)Bコース(為替ヘッジなし)	1.89%	9.58%	3.32%
⑰	H S B C インドオープン	2.86%	25.15%	7.00%
⑱	フィデリティ・日本配成長株・ファンド(分配重視型)	1.73%	15.15%	2.25%
⑲	ピケ・プレミアム・ブランド・ファンド(3ヶ月決算型)	2.31%	19.09%	15.04%
⑳	三菱UFJ N A S D A QオープンBコース	2.33%	20.89%	16.73%
残高加重平均値		1.99%	15.02%	5.82%

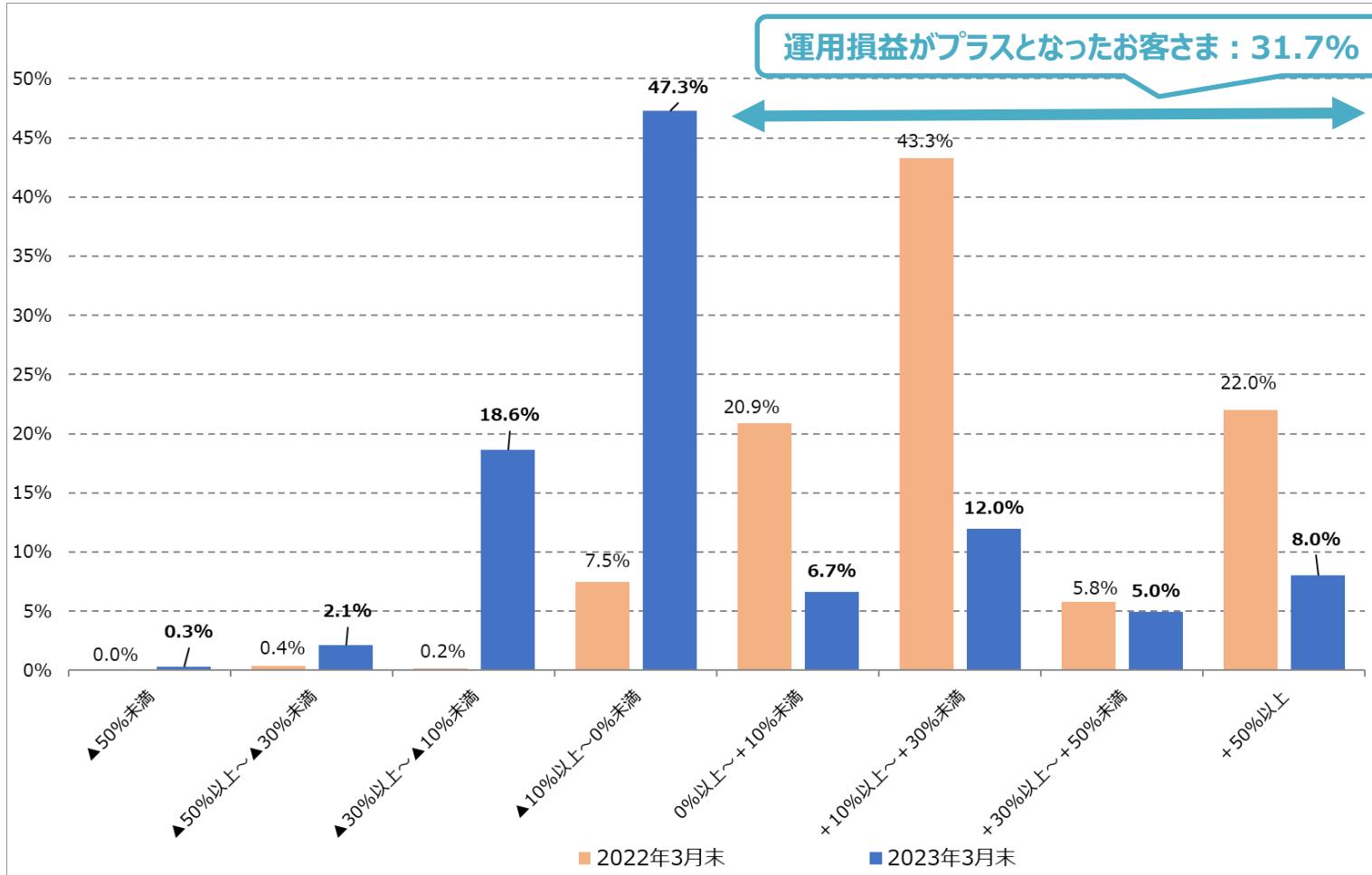
※設定後5年が経過したファンドのうち、2023年3月末の預り残高上位20銘柄

共通KPI③ 外貨建保険の運用評価別お客さま比率

- 外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に、契約後の早い段階に解約した場合に受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多くあります。
- 解約返戻金は基準日時点の為替レートで円貨換算しており、満期まで保有した場合や、外貨で受け取る場合の評価とは異なります。

2022年3月末時点における運用損益率がプラスとなったお客さまの比率は、91.9%となっております。

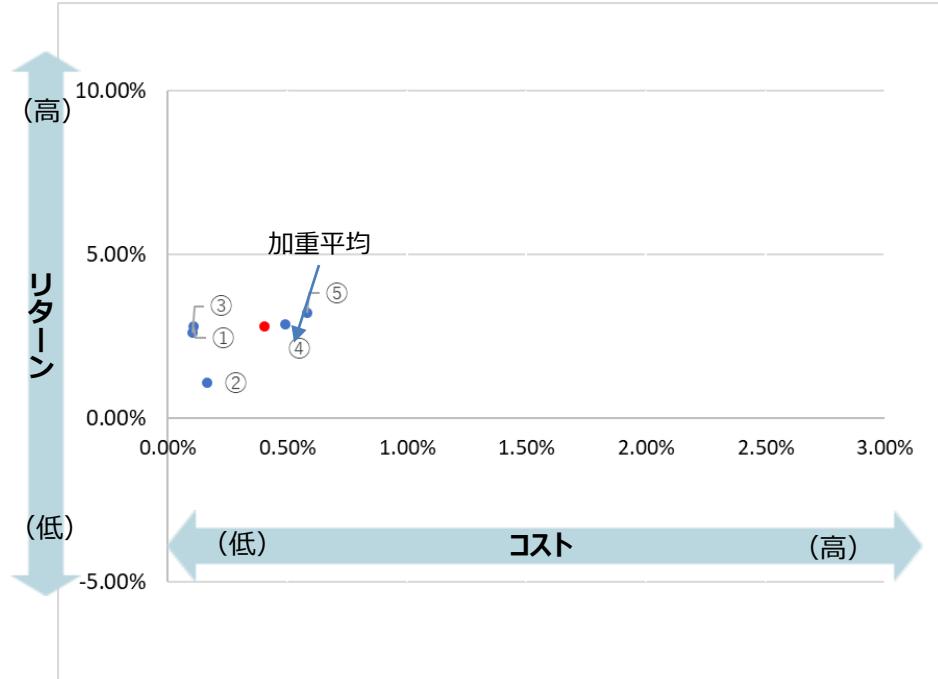
2023年3月末時点における運用損益率がプラスとなったお客さまの比率は、31.7%となっております。



共通KPI④ 外貨建一時払保険の銘柄別コスト・リターン

2023年3月時点において、保険契約開始から60か月以上経過した外貨建一時払保険について、銘柄毎にコストとリターンの加重平均を算出しています。

2023年3月末



	商品名	コスト	リターン
①	シリウスデュアル	0.11%	2.78%
②	シリウスハーモニー	0.16%	1.08%
③	シリウスプラス	0.10%	2.63%
④	ビーウィズユー (USドル建)	0.49%	2.86%
⑤	三大陸	0.58%	3.23%
残高加重平均値		0.41%	2.78%

- 個別銘柄のコストは、①各契約のコスト率について、保険会社が支払う代理店手数料のうち、新契約手数料率を基準日までの契約期間で除したものと年間の継続手数料率を使用することで算出し、②各契約のコスト率を、各契約の契約時点の一時払保険料で加重平均する。
- 個別銘柄のリターンは、①各契約のリターン率について、(基準日時点の解約返戻金額 + 同既支払金額) ÷ (契約時点の一時払保険料) - 1 を年率に換算し、②各契約のリターン率を、各契約の契約時点の一時払保険料で加重平均する。
- コスト及びリターンの全銘柄の加重平均値については、各銘柄の対象となる契約の基準日時点の解約返戻金額 + 同既支払金額の合計で加重平均する。