

「お客さま本位の基本方針」に基づく取組状況

福井銀行は2017年6月に「お客さま本位の基本方針」を策定・公表し、その取組みを確実に実践するため、定期的に取組状況を検証し、取組方針の見直しや商品・サービスの向上につなげております。
今般、2022年度の取組状況ならびに成果指標について取りまとめましたので、ご報告いたします。

※本資料で公表する数値は過去の実績であり、将来の運用損益をお約束するものではありません。

お客さま本位の基本方針

Fプロジェクトは、福井銀行・福邦銀行が、それぞれの理念のもと、お客さまの安定的な資産形成のお役に立つため、資産運用関連の金融商品を取り扱う分野において、『Fプロジェクト「お客さま本位の基本方針」』（以下、基本方針）を定め、私たちはこれを遵守することにより、お客さま本位の業務運営を実践してまいります。

1. お客さま本位の業務運営の堅持

基本方針およびその取組状況を公表するとともに、基本方針の遵守状況や見直しの要否について定期的に検証してまいります。

2. お客さまの最善の利益の追求

金融商品を取り扱う者として高い専門性と倫理観を持つとともに、お客さまに対して誠実・公正に行動することにより、常にお客さまの最善の利益を追求することに努めてまいります。

3. お客さまの最善の利益の優先の確保

お客さまの最善の利益を優先することに努め、私たちの利益を不当に優先することや、それによりお客さまの利益を不当に害するといった、利益相反の発生が無いように、お客さま本位の業務運営のための態勢管理に努めてまいります。

4. お客さまからいただく手数料等の明確化

金融商品やサービスのご提供にあたり、お客さまからいただく手数料やその他の費用について、名目を問わず、その詳細と根拠についての透明性を高め、お客さまが誤解無くご理解いただけるように分かりやすく丁寧にご説明することに努めてまいります。

5. お客さまにとって重要な情報の分かりやすいご提供

金融商品やサービスにおける基本的な利益・損失その他のリスク、ご負担いただく手数料等の取引条件や、ご提案する金融商品やサービスの販売対象となるお客さまの特徴、選定理由、経済環境・市場動向等、お客さまの様々な判断・比較・検討・気付き等に資する重要な情報を、各種資料を活用してお客さまが誤解無くご理解いただけるように、分かりやすく丁寧にご説明しご提供することに努めてまいります。

6. お客さまにふさわしいサービスのご提供

お客さまに寄り添った対話を通じて、金融商品に関するお客さまの知識や経験、お客さまの財産の状況や投資目的、ライフステージなどを十分に把握したうえで、私たちが本当にお客さまにふさわしいと考えるご提案やお取引、お客さま意向に基づくアフターフォローなどのサービス活動のご提供に努めてまいります。また、それらのサービス活動の実践にかなうための、適切な商品ラインアップの整備に努めてまいります。

7. お客さま本位の業務運営のための行内態勢づくり

私たちが実践するお客さま本位の業務運営が、お客さまからのご理解やご評価をいただけるものとなるように、役職員に対し基本方針の周知徹底を図るとともに、お客さまの安定的な資産形成に寄与することができる人材の育成や役職員の評価制度の整備に、継続的に取り組んでまいります。

2022年度取組状況のご報告に先がけて
お客さま本位の業務運営の向上・進化に向けた取組みをご報告いたします



2023年5月より、野村證券との金融商品仲介業務に関する包括的業務提携をスタートいたしました。

本提携は、福井県内に強固な顧客基盤を有する福井銀行と、金融商品取引業務に関する豊富なノウハウや商品ラインナップを有する野村證券が、双方の強みを最大限に活かして発揮することで、人生100年時代への備えや次世代への資産承継等のアドバイスを通じて、地域のお客さまの豊かな生活や資産形成を持続的に支援していくことを目的としています。

A vertical poster for the FUKUI x NOMURA alliance. At the top is the alliance logo. Below it is the headline "福井の未来に、金融の力を。" (With the power of finance, for the future of Fukui). The text continues: "私たち「FUKUI x NOMURA alliance」は約束します。ふたつが手を携えることで金融の力を高めることを。そして、お客さまや地域の未来をともに創り出していくことを。福井の未来に伴走する資産形成パートナーとして。ふたつの力、よりそって未来へ。" (We, "FUKUI x NOMURA alliance", promise. By joining hands, we will strengthen the power of finance. And, we will create the future of our customers and the region together. As a partner for asset formation that runs alongside the future of Fukui. With the power of both, we will move forward to the future.) Below this is a large "START!" in white letters. To the right of the text is a white map of Fukui Prefecture. At the bottom is a group photo of nine people (seven men and two women) in business attire standing in a row. At the very bottom are the logos for FUKUI BANK and NOMURA.

提携スローガンに込めた思い

提携スローガン「福井の未来に、金融の力を。」には、福井銀行と野村證券がもつ、それぞれの強みを掛け合わせ、相乗効果(金融の力)を発揮することで、福井県の持続可能な発展(福井の未来)を作り出していきたいという思いが込められています。

提携ロゴに込めた思い

提携ロゴのデザインコンセプトは「結ぶ」です。

古くから縁起物として親しまれている福井県の「越前水引工芸」をモチーフとしたデザインです。水引は、「縁」を結ぶものとされ、地域や職場の「絆」を象徴するイメージを託しています。表裏一体となった青と赤のラインには共生や共感を、そして、人に、街に、仕事に、寄り添い、伴走する様子を、表現しています。

お客さま本位の業務運営の堅持

対応原則:1. お客さま本位の業務運営の堅持

福井銀行では、お客さまの大切な資産を守り育てるために、金融商品に係る業務を運営するうえでの基本的な考え方および具体的なアクションプラン(取組方針)を2022年11月に定め、公表いたしました。

- 現在、福井銀行では、福井銀行の理念、方向性、職員のあるべき姿の意識統一のため、「企業理念」や「Fプロジェクト Vision 2032」などを朝礼にて唱和し、理念や方針の浸透を図っております。

唱和による浸透

企業理念

私たちは地域産業の育成・発展と地域に暮らす人々の
豊かな生活を実現します

行動理念

「誠実」・・・相手を大切に思い
「情熱」・・・強い信念を持ち、最後まで諦めず
「行動」・・・実際の働きで示します

今日(こんにち)の誓い

一(ひとつ)、自己を反省して人の悪口を言わざること
一(ひとつ)、四恩を感謝して吾職務に精励すること
右、今日一日の務として実行を誓ひます

※四恩とは・・・先祖の恩、国家の恩、社会の恩、神仏の恩

FプロジェクトVision 2032

私たちは 職員・お客さまの多様なチャレンジに伴走し
「地域価値循環モデル」を実現します

お客さまの最善の利益の追求

対応原則：2. お客さまの最善の利益の追求

1. 「お客さまの最善の利益」に対する考え方

- 福井銀行では、10年の長期ビジョン「Fプロジェクト Vision 2032」において『私たちは 職員・お客さまの多様なチャレンジに伴走し「地域価値循環モデル」を実現します』と掲げております。
- 長期にわたる取組みの第一歩として、次世代を担う子どもたちが、将来、責任ある社会の構成員となるために、金融や経済の仕組みを学ぶことが重要であると考え、幅広い年代に対して金融経済教育に関する支援を行っております。

カリキュラム	対象	実施回数 (2022年度)
金融リテラシーを身につける (生活設計・家計管理・資産運用について学ぶ)他	小学校～大学	27回

2. 福井銀行の企業文化としての定着 および

3. 「お客さまの最善の利益」を追求する行動

- 個人のお客さまに対する「お客さま理解」の具体的な行動指針として、「個人コンサルティングの基本行動」を定めており、2022年度、基本行動に基づき活動し、以下のとおり多くのお客さまと伴走いたしました。

(1) お客さまと会う(話す)

窓口、おつとめ先、ご自宅やお電話などのさまざまな場面で、お客さまとの面談機会を増やします。



(1) 2022年度においては、約30,000先のお客さまと、窓口・ご自宅・おつとめ先やお電話などで、お話しする機会をいただきました。

(2) お客さまを知る

お客さまとの面談の際には、お客さまのライフステージ、家族構成、価値観につながるさまざまな情報をお聴きしております。



(2) 2022年度においては、約25,000先のお客さまと、趣味・ご家族・将来に関するお考えなど、ライフステージや価値観につながる情報を一緒に考えてまいりました。

(3)お客さまの課題を共有する

お聴きした情報をもとに、「そだてる・ふやす・そなえる・のこす」といった幅広いニーズや課題をお客さまと共有します。このとき、お客さまからお聞きしている課題に加えて、お客さまがお気づきでない潜在的な将来の課題についても共有していきます。

(3)2022年度においては、約4,000先のお客さまから現在考えている課題をお聴きし、将来の変化を想定した課題と一緒に考えさせていただきました。

(4)最適な解決策を提供する

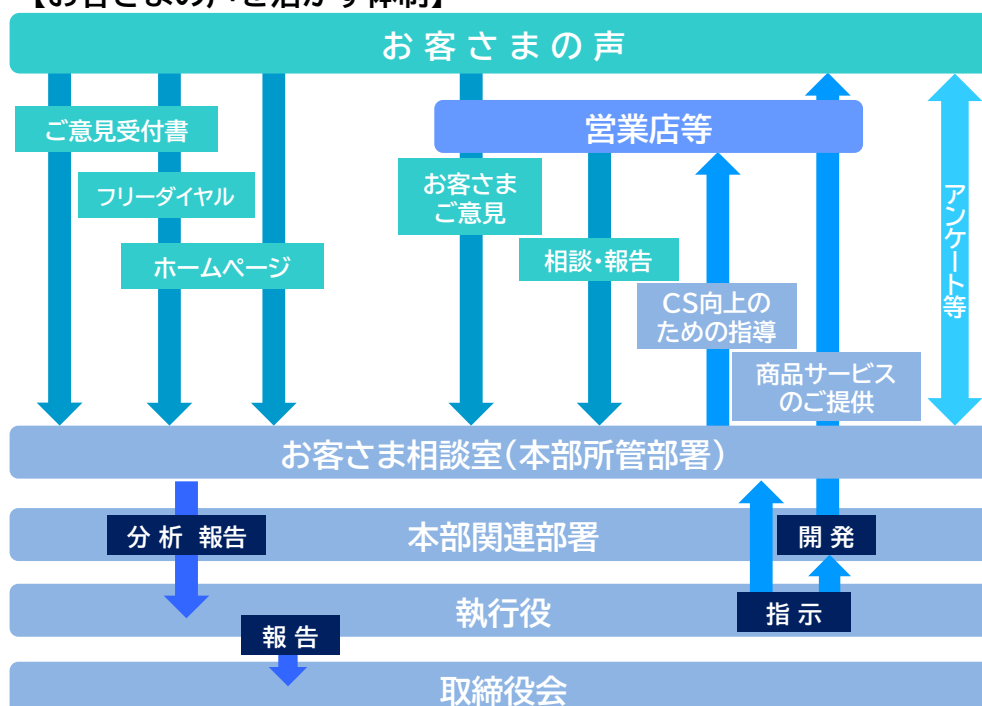
(3)で共有した課題について、お客さまの将来の変化も想定した長期目線での解決策の提供に努めております。

(4)資産運用・信託・贈与・土地活用など、幅広い解決策のご提供を行いました。
※一人のお客さまに対し、長期間にわたり複数のご提案を行うため、件数の開示はいたしません。

4. お客さまからの声の収集・活用

- 福井銀行では、営業店・お客さま相談室フリーダイヤル・ホームページ等に寄せられた、苦情・ご意見・ご要望を行内にて共有しております。そのうえで適切かつ迅速に改善に取り組む体制を整備しており、本部では、お客さま本位の業務運営の実践状況を定期計測し、取組みに対する課題の把握と改善に向けた施策を立案・実行しております。
- お客さま本位の業務運営の実践とモニタリング・改善を通して、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引続き努めてまいります。

【お客さまの声を活かす体制】



お客さまにふさわしいサービスの提供

対応原則：6. お客さまにふさわしいサービスのご提供

1-(1).「そだてる」ニーズ および

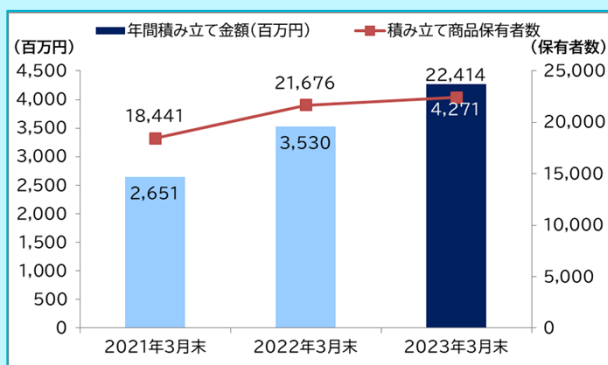
1-(2).「ふやす」ニーズをもつお客さまへのサービス

- 長い時間をかけて、安定的に資産形成を行うための積み立て投資や、長期国際分散投資型の資産運用プランを提案しています。

成果指標

積み立て商品保有者数と年間積み立て金額の推移

- ✓ 住宅・教育・老後資金等、お客さまの幅広い資産形成ニーズにお応えすべく、各種積み立て商品のご提案に努めた結果、積み立て商品を保有されているお客さまは拡大を継続しております。

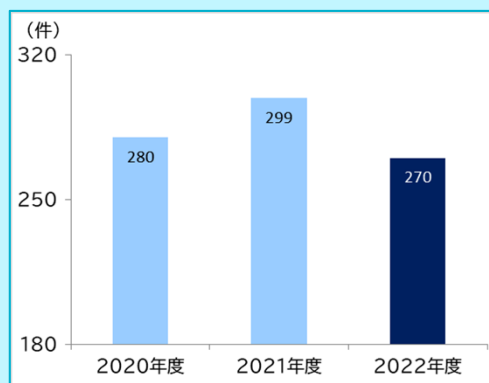


※積み立て商品…定期購入する投資信託、外貨預金

成果指標

iDeCo加入実績

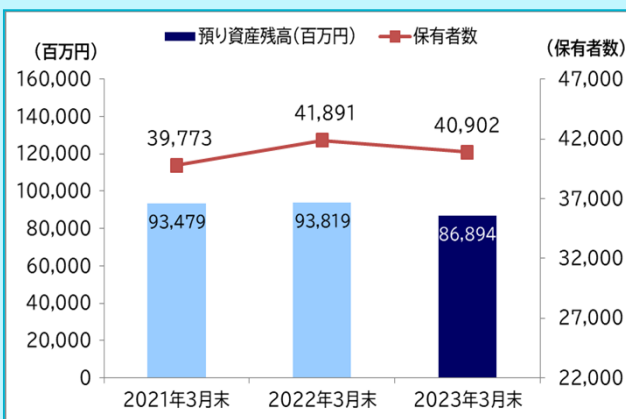
- ✓ 福井銀行は、東京海上日動火災保険株式会社の『2022年度iDeCo表彰制度』において、「銅賞」および「3年連続入賞」を受賞いたしました。
- ✓ 2023年5月より、野村證券株式会社の商品の取扱いを開始し、ラインナップの拡充を行っております。



成果指標

預り資産残高と保有者数の推移

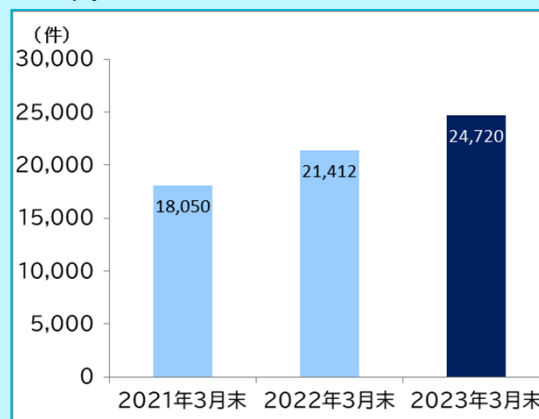
- ✓ 野村證券株式会社との提携を踏まえたお客さまの口座見直し等により、保有者数は減少いたしました。
- ✓ 今後も、お客さまのライフステージやライフプランを踏まえたご提案に努めてまいります。



成果指標

NISA口座数

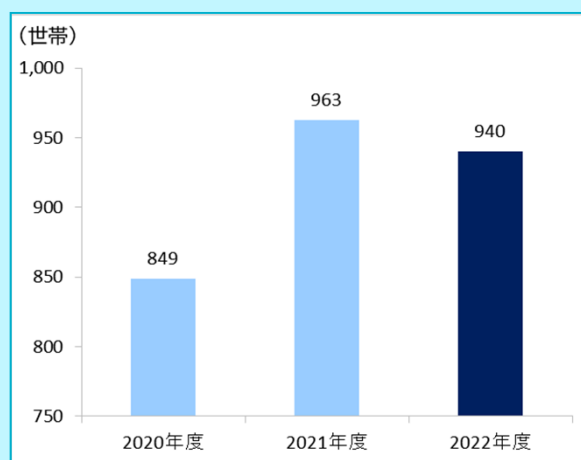
- ✓ 資産形成のご提案を行うにあたり、投資枠から得られた利益に対して税金が非課税になる制度『NISA』をおすすめした結果、NISA口座数は年々増加しております。



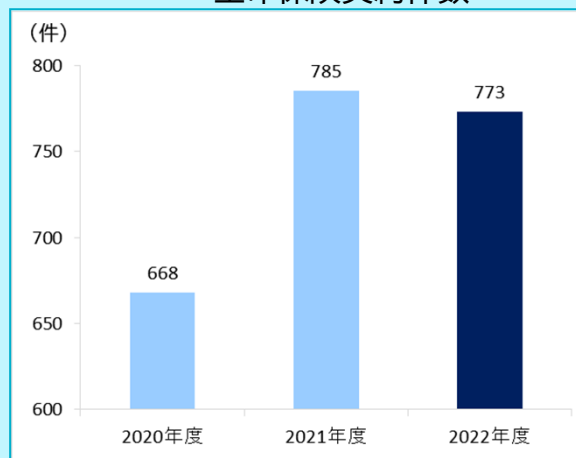
1-(3). 「そなえる」ニーズをもつお客さまへのサービス

- 土日祝日も営業している「ほけんプラザ」にて、より高度な専門知識・経験を有する職員が、お客さまとまず複数回の面談でライフステージを共有し、そのライフステージに応じて起こりうる病気やケガ・不慮の事故・介護・就労不能などの様々な健康リスクに対し、保険の仕組みや必要性、シミュレーションを用いた必要保障金額をお客さまと一緒に確認し、ご意向に沿ったオーダーメイドでの保険商品のご提案を行いました。

成果指標 ほけんプラザにおける
相談会実施世帯数



成果指標 ほけんプラザにおける
生命保険契約件数



1-(4). 「のこす」ニーズをもつお客さまへのサービス

- 専門的な知識やスキルを身につけた「資産トータルアドバイザー」がお客さまの「想い」を形にする解決策(資産承継サービス)のご提案を行いました。

「資産トータルアドバイザー」による
コンサルティング先数

2021年度	850先
2022年度	955先

2. 商品のラインナップ整備 および

3. お客さまへふさわしい商品・サービスを提供するためのシステム

- お客さまとの対話を通じてお客さまのライフステージや経験・知識をお伺いすることで、お客さまにふさわしいサービスのご提供に努めております。
- 2022年度においては、いつでもどこでもお取引がいただけるインターネットバンキングのご提供に加え、スマートフォンアプリのリニューアルを行い、お客さまの利便性向上に努めました。
- 2023年5月より、金融商品仲介業務における包括的業務提携先である野村證券株式会社の豊富なラインナップやサービスをご提供することにより、お客さまの高度な運用ニーズにもお応えしてまいります。

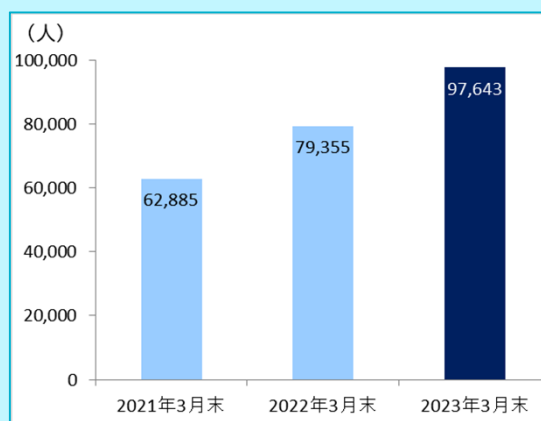
スマートフォンアプリのリニューアル

- ✓ 2022年11月、お客さまにとって使いやすく、より便利なサービス提供のため、スマートフォンアプリ「福井銀行アプリ」をリニューアルいたしました。
- ✓ ご自身の運用状況をアプリからも確認できます。



成果指標 福井銀行アプリ利用者数

- ✓ アプリ利用者数は年々増加しております。



4. お客さまへのアフターフォロー活動

- タイムリーかつ丁寧なアフターフォローを積極的に実施し、きめ細かな対話を通じ、お客さまの資産形成や資産運用のご意向に対する理解をより深めていくことに努めております。
- アフターフォロー活動は、お客さまのご年齢や対象商品の変動率などあらかじめ定めた基準により、定期的に行っております。

【2022年度のアフターフォロー】

活動期間	2022年4月～2023年3月(1年を通して活動)
対象先	① リスク商品を保有する75歳以上のお客さま ② 投資信託損失が30%以上の個人のお客さま ③ 変額個人年金保険、変額終身保険、外貨建保険のいずれかを保有されている個人のお客さま ④ 投資信託評価金額が3百万円以上のお客さま
アフターフォロー実施率	97.5% (実施先13,504先／対象先13,857先)

従業員に対する適切な動機付けの枠組み等

対応原則：7. お客様本位の業務運営のための行内態勢づくり

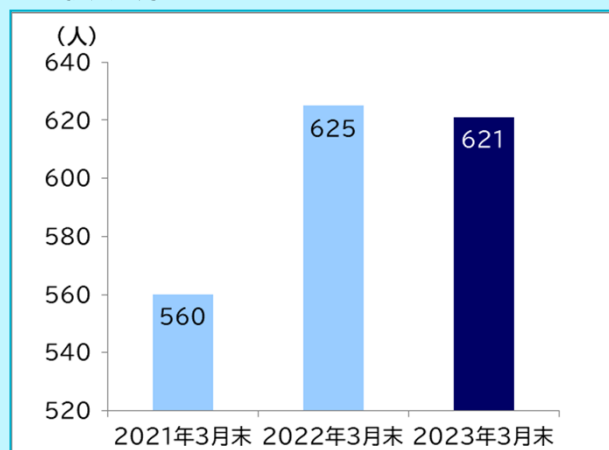
- 職員個人の人財育成においても「お客様のためなら大変なことでも一生懸命に取り組むことで働きがい、成長を実感できる」ことをポイントに研修、教育、評価を充実させております。
- 2022年度においては、業務経験やスキルに応じ、マーケットや商品サービスについての知識を深め、コンサルティング力を高めるための研修を実施いたしました。

研修	● 営業基礎研修(対象者：1・2年目行員) :約40名受講 ● 資産トータルアドバイザー向け研修 :延べ100名受講 ● その他預り資産推進担当者向け研修 :延べ140名受講
自己啓発	平日勉強会、動画配信等

- 福井銀行では、お客様への最適な金融サービスの提供を目指し、専門知識の水準を向上させ、お客様の資産形成に寄与することができる人財を育成しており、2018年4月より、お客様への営業力強化に繋げていくためのサポート体制のひとつとして、資格試験の「合格祝金支給制度」を設けております。

成果指標 FP資格(1級・2級)保有人数

- ✓ お客様のライフステージやライフプランを踏まえた、幅広い視点での各種ご提案・情報提供ができる人財の拡大に努めております。



重要な情報の分かりやすい提供、手数料等の明確化

対応原則：5. お客さまにとって重要な情報の分かりやすいご提供

対応原則：4. お客さまからいただく手数料等の明確化

1. 重要な情報の分かりやすい提供

お客さまへのご提案にあたっては、お客さまが様々な金融商品・サービスを比較検討できるよう丁寧な情報のご提供に努めております。

- ✓ お客さまにとって商品の比較が容易にできるツールとして、重要情報シートの使用を開始しております。

使用開始時期	対象商品
2022年3月	金融事業者編 投資信託の個別商品編
2023年1月	生命保険の個別商品編
2023年3月	外貨定期預金(為替特約付) 愛称：ふくぎんセレクトの個別商品編



2. 提供する取引チャネル

- 2022年10月～11月に、オンラインを活用した「お客さまセミナー」を実施し、幅広いお客さまにご視聴いただきました。

ラインナップ	セミナー動画 再生回数
明るい未来を切り開くマネープラン ～時代に合わせた資産の持ち方～ 人生100年時代における介護を考える すべての“家族”のため 他	1,190回

3. 手数料についての分かりやすい説明

- 手数料に関しましては、契約締結前交付書面や目論見書等でご確認いただけるように努めております。金融商品のご提供に際し、購入時手数料や信託報酬等の計算式や概算金額をお示しするなど、分かりやすい説明を行うよう努めております。

利益相反の適切な管理

対応原則: 3. お客様の最善の利益の優先の確保

お客様へ金融商品・サービスをご提供するにあたっては、お客様の利益を害する利益相反状況を利益相反管理規程に基づき適切に管理しております。

様々な投資運用会社や保険会社等からご提案商品を採用し、特定の会社や商品に偏ることのないよう努めております。なお、当行のグループ内に金融商品の提供会社はございません。

2022年度（投資信託販売状況）※ネット取引除く

	ファンド名称	委託会社	販売シェア
1	のむラップ・ファンド(普通型)	野村アセットマネジメント	15.5%
2	ダイワ J-REIT オープン(毎月分配型)(受取)	大和アセットマネジメント	13.1%
3	インデックスファンド225	日興アセットマネジメント	8.6%
4	のむラップ・ファンド(積極型)	野村アセットマネジメント	7.1%
5	MSGグローバル・プレミアム株式オープン(為替ヘッジなし)(再投資)	三菱UFJ国際投信	6.6%
6	次世代米国代表株ファンド(再投資)(メジャー・リーダー)	三菱UFJ国際投信	5.7%
7	健次グローバル・アルカア&バイオ・ファンド(再投資)	三菱UFJ国際投信	4.9%
8	netWIN Gステイロジック株式ファンド Bコース(為替ヘッジなし)(再投資)	ゴールドマンサックスアセットマネジメント	3.2%
9	ダイワ J-REIT オープン(毎月分配型)(再投資)	大和アセットマネジメント	3.2%
10	インデックスファンドNYダウ30(再投資)	日興アセットマネジメント	2.7%

2022年度（生命保険販売状況：一時払）

	保険商品名称	保険会社	販売シェア
1	プレミアカレンシー3(外貨建)	第一フロンティア生命	12.2%
2	やさしさ、つなぐ2(円建)	三井住友海上プライマリー生命	11.2%
3	しあわせ、ずっと3(外貨建)	三井住友海上プライマリー生命	9.3%
4	プレミアプレゼント3(外貨建)	第一フロンティア生命	8.9%
5	やさしさ、つなぐ2(外貨建)	三井住友海上プライマリー生命	8.1%
6	はじめての介護(外貨建)	ニッセイ・ウェルス生命	7.8%
7	ロングドリームGOLD3(外貨建)	日本生命	6.9%
8	生涯プレミアムワールド5(外貨建)	T&Dフィナンシャル生命	5.7%
9	たのしみグローバルⅡ(外貨建)	住友生命	5.1%
10	ふるはーとJロードプラス(円建)	住友生命	4.0%

2022年度（生命保険販売状況：平準払）

	保険商品名称	保険会社	販売シェア
1	新メディフィットA	メディケア生命	28.8%
2	健康をサポートするがん保険 勇気のお守り	SOMPOひまわり生命	11.8%
3	USドル建終身保険 ドルSmart	メットライフ生命	6.6%
4	じぶんと家族のお守り/家族のお守り	SOMPOひまわり生命	6.2%
5	健康をサポートする医療保険 健康のお守り	SOMPOひまわり生命	5.6%
6	新メディフィットPlus	メディケア生命	5.3%
7	ネオdeいりよう	ネオファースト生命	4.1%
8	新収入保障保険(払込期間中無解約返戻金型)	三井住友海上あいおい生命	3.8%
9	終身保険RISE	オリックス生命	2.8%
10	ネオdeからだエール	ネオファースト生命	2.0%

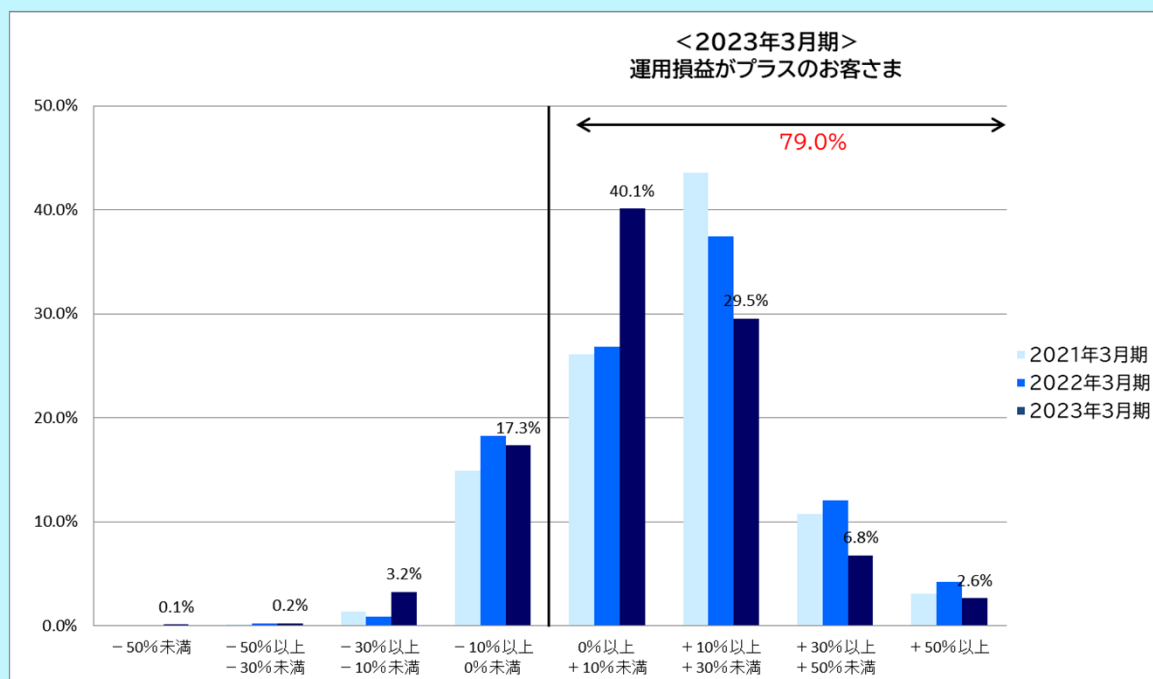
「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」の報告

1. 運用損益別お客さま比率

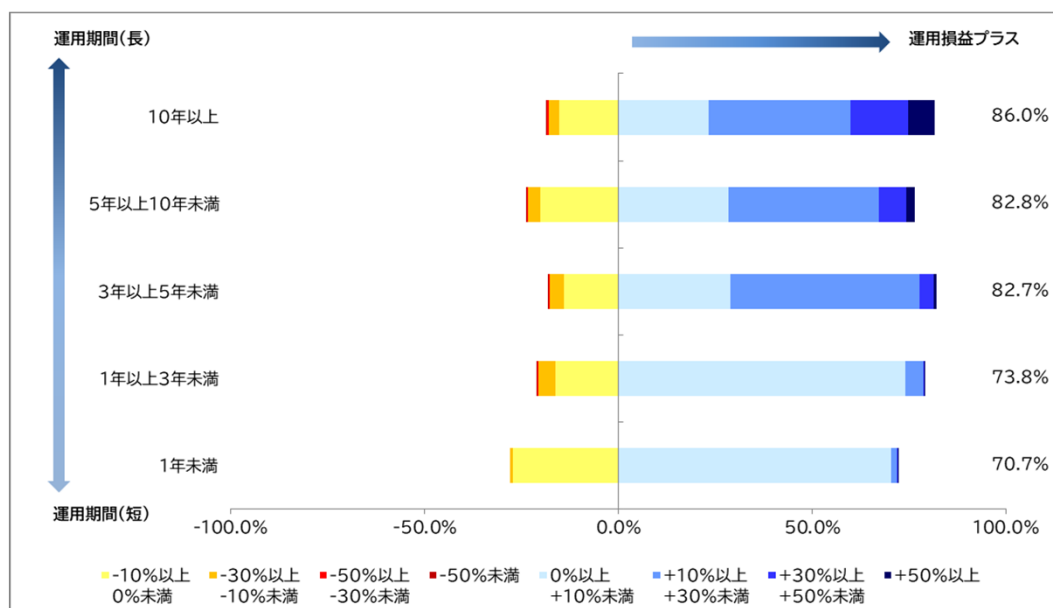
投資信託を保有しているお客さまにつきまして、基準日時点の保有投資信託にかかる購入時以降の累積の運用損益(手数料控除後)を算出し、運用損益別に比率を示したものです。

共通KPI 運用損益別お客さま比率

✓ 2023年3月末時点の運用損益がプラスのお客さまの比率は79.0%です。



<参考指標> 運用損益別お客さま比率(運用期間別)※運用期間:当行で投資信託口座を開設してから基準日までの期間
2023年3月末時点の運用損益別お客さま比率を、お客さま運用期間別にしたグラフです。
運用期間の比較の長いお客さまの運用損益が安定する傾向があります。



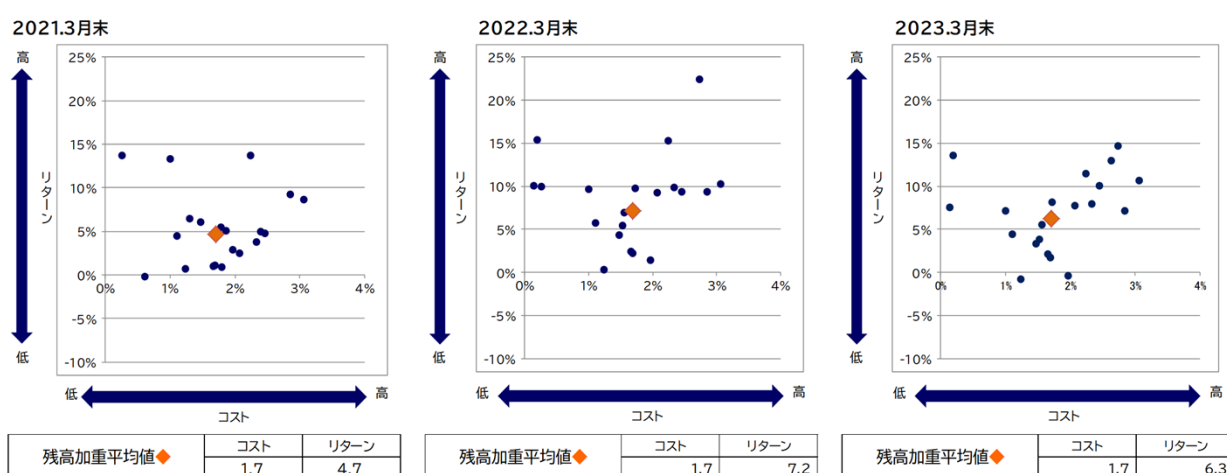
「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」の報告

2. 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターンおよびリスク・リターン

設定後5年以上の投資信託預り残高上位20銘柄について、銘柄ごとのコストとリターンの関係およびリスクとリターンの関係を示した指標です。

2023年3月末時点の預り残高上位20銘柄の平均コストは1.7%(前期比+0.0%)、平均リスクは14.2%(前期比+0.7%)、平均リターンは6.3%(前期比-0.9%)です。

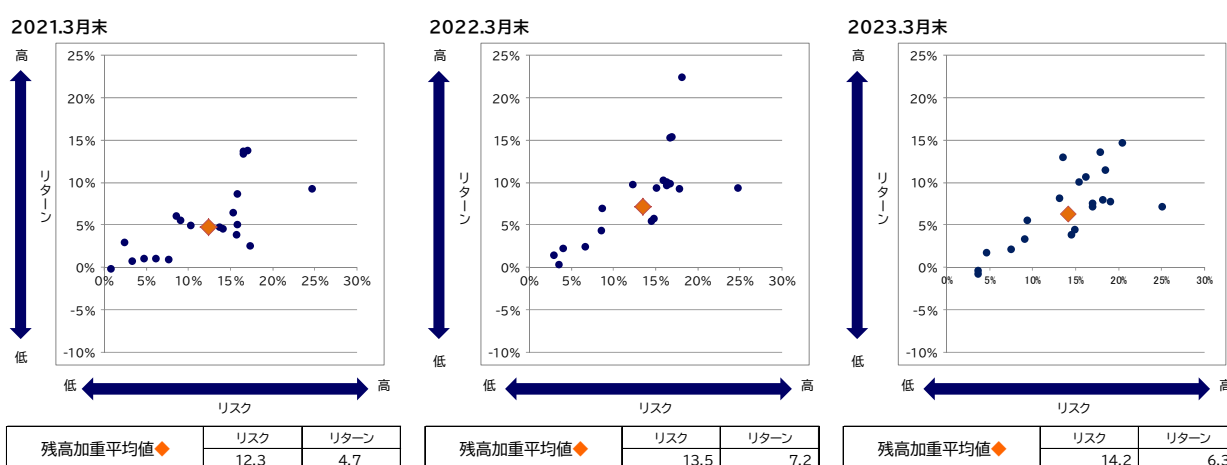
共通KPI 預り残高上位20銘柄のコスト・リターン



コスト 販売手数料の1/5 + 信託報酬率

リターン 過去5年間のトータルリターン

共通KPI 預り残高上位20銘柄のリスク・リターン



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

<参考指標> 預り残高上位20銘柄のコスト・リスク・リターン(2023年3月末)

ファンド名称	コスト	リスク(5年)	リターン(年)
ダイワJ-REITオープン(毎月分配型)	1.12%	15.03%	4.30%
新光US-REITオープン(ゼウス)	2.34%	18.22%	7.87%
インデックスファンド225	1.01%	17.06%	7.03%
東京海上・円資産バランスファンド(毎月決算型)(円奏会)	1.25%	3.76%	-0.90%
グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド(健次)	3.08%	16.30%	10.59%
のむらっぴ・ファンド(普通型)	1.57%	9.46%	5.40%
ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド(毎月分配型)	2.47%	15.54%	9.97%
iFree 日経225インデックス	0.15%	17.06%	7.49%
グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	1.71%	4.75%	1.60%
次世代米国代表株ファンド(メジャー・リーダー)	2.26%	18.58%	11.39%
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)	1.49%	9.16%	3.25%
HSBCインドオープン	2.86%	25.15%	7.01%
のむらっぴ・ファンド(積極型)	1.74%	13.28%	8.06%
高金利先進国債券オープン(毎月分配型)(月桂樹)	1.67%	7.58%	1.99%
iFree 外国株式インデックス(為替ヘッジなし)	0.21%	17.99%	13.46%
モルガン・スタンレーグローバル・プレミアム株式オープン(為替ヘッジなし)	2.64%	13.59%	12.85%
日本好配当利回り株オープン(3ヵ月決算型)	1.54%	14.56%	3.71%
投資のソムリエ	1.98%	3.72%	-0.44%
ラサール・グローバルREITファンド(毎月分配型)	2.09%	19.16%	7.65%
netWIN GSテクノロジー株式ファンドBコース(為替ヘッジなし)	2.75%	20.53%	14.60%

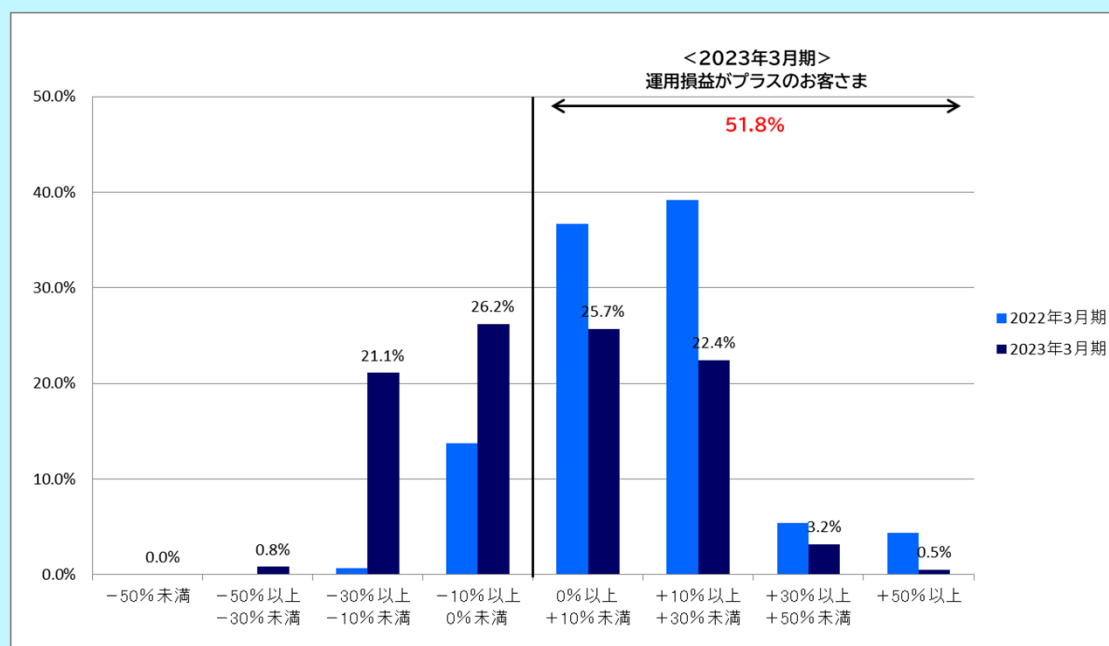
「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」の報告

1. 運用損益別お客さま比率

外貨建保険を保有しているお客さまにつきまして、基準日時点の損益と一時払保険料をもとに、契約毎のリターン(累積)を算出し、運用損益別に比率を示したものです。

共通KPI 運用損益別お客さま比率

✓ 2023年3月末時点の運用損益がプラスのお客さまの比率は51.8%です。



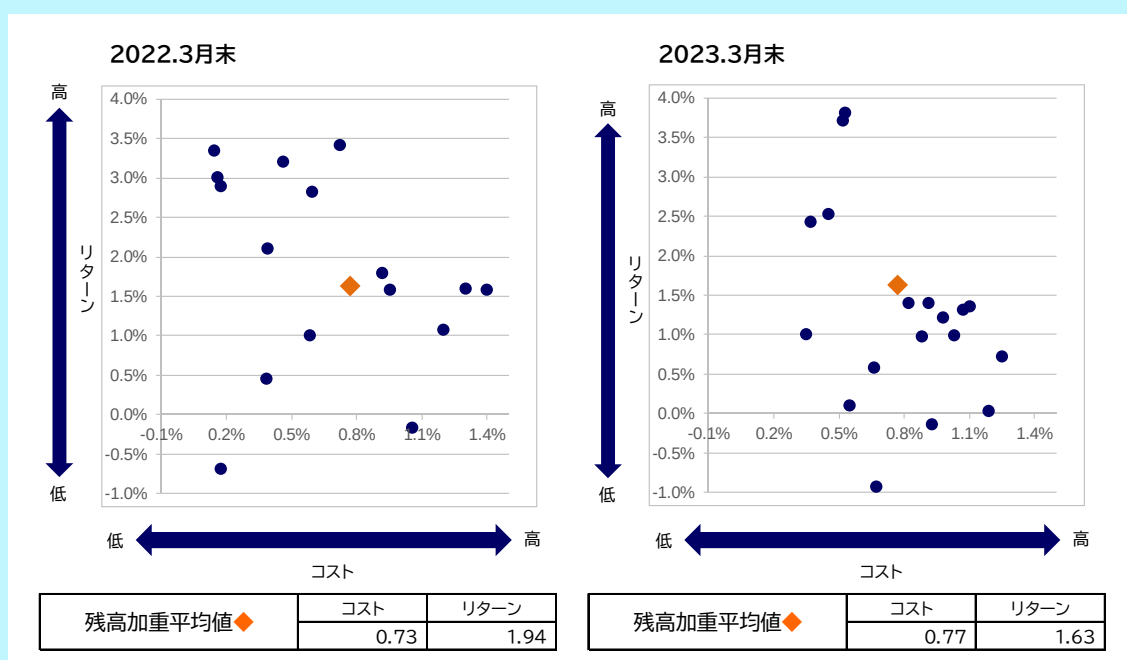
「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」の報告

2. 銘柄別のコスト・リターン

保険契約開始から60か月以上経過した契約(基準日時点で有効であるもの)について、銘柄(商品)毎のコストとリターンの関係を示した指標です。

共通KPI 保険契約開始から60か月以上経過した契約のコスト・リターン

- ✓ 2023年3月末時点の保険契約開始から60か月以上経過した契約の平均コストは0.77%、平均リターンは1.63%です。



コスト 新契約手数料率+継続手数料率(年率換算)

リターン 契約時以降のリターン

- ✓ 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。

<参考指標> 保険契約開始から60か月以上経過した契約(基準日時点で有効であるもの)のコスト・リターン
(2023年3月末)

保険商品名称	コスト	リターン
ファイブ・ステップUS	0.53%	3.81%
やさしさ、つなぐ	0.67%	-0.93%
プレミアカレンシー・プラス2	0.82%	1.40%
プレミアプレゼント	0.98%	1.22%
ライフロング・セレクトPG3	0.88%	0.98%
ロングドリームGOLD	0.91%	1.40%
アドバンテージ・セレクトPG	0.55%	0.11%
デュアルドリーム	1.64%	0.69%
しあわせ、ずっと	1.25%	0.73%
プレミアジャンプ・年金(外貨建)	1.03%	0.99%
プレミアジャンプ3・年金(外貨建)	1.19%	0.04%
プレミアジャンプ2・年金(外貨建)	1.10%	1.36%
プレミアジャンプ	0.93%	-0.13%
アドバンテージ2	0.37%	2.43%
ビーウィズユー	0.52%	3.71%
夢のプレゼント	0.66%	0.58%
三大陸	0.35%	1.00%
外貨建エブリバディプラス	1.07%	1.31%
アドバンテージセレクト	0.45%	2.53%