

お客さま本位の業務運営に関する取組状況

フィデューシャリー・デューティー宣言への 取組状況

2023年6月



■ 当資料では、お客さま本位の業務運営についての取組状況を具体的な指標や取組事例と合わせて取りまとめております。

目次

1. お客さまに寄りそった資産形成・運用の支援	原則2・5・6	P2～P7
(1) お客さまに寄りそった資産形成・運用の支援のために		P2～P4
(2) お客さまに寄りそった資産形成・運用の支援のための取り組み		P5～P6
(3) 中長期の資産形成の支援のために		P7
2. 最適な投資型商品の提供	原則2・5・6	P8～P10
3. お客さまへの情報提供	原則4・5・6・7	P11～P16
(1) お一人おひとりに合わせたわかりやすい説明		P11
(2) 重要情報シートの活用		P12
(3) 手数料に関する考え方		P13～P14
(4) パッケージ化商品に関する考え方		P15
(5) アフターフォローに関する考え方		P15
(6) お客さま向けセミナー		P16
4. 利益相反の適切な管理	原則3・7	P17
5. お客さまの満足度を優先する態勢の整備	原則2・7	P18～P20
6. 人材の育成・確保	原則7	P21
7. お客さまの運用成果に関する指標～比較可能な共通KPI		P22～P26
【参考】顧客本位の業務運営に関する原則と取組状況の対応関係		P27

1. お客さまに寄りそった資産形成・運用の支援

原則2・5・6

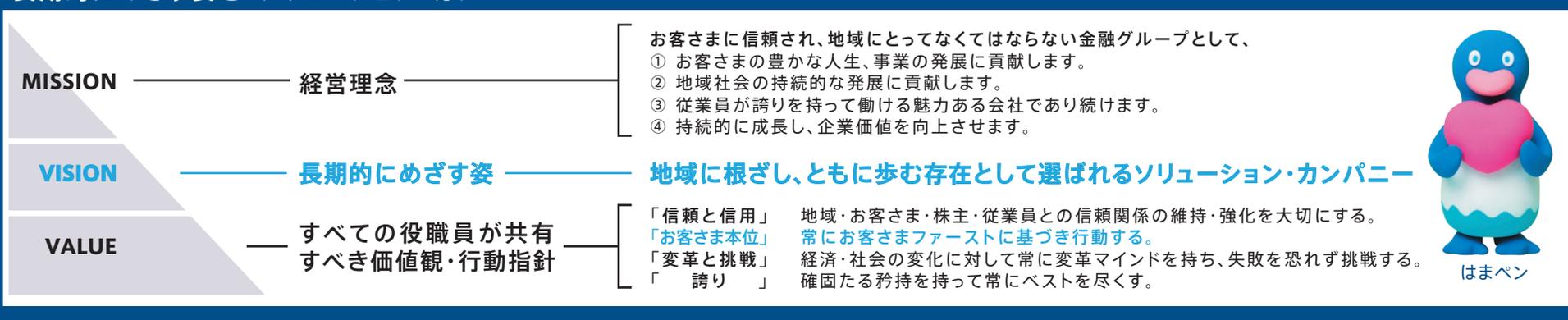
(1) お客さまに寄りそった資産形成・運用の支援のために

- コンコルディア・フィナンシャルグループは、経営理念に「お客さまの豊かな人生」に貢献することを掲げ、長期的にめざす姿を「地域に根ざし、ともに歩む存在として選ばれるソリューション・カンパニー」としています。この経営理念と長期的にめざす姿に基づき、すべての役職員が共有すべき価値観・行動指針の一つに「お客さま本位」を定めています。
- 当グループは、お客さま本位の業務運営への取り組みとして、「フィデューシャリー・デューティー宣言」を策定・公表しており、お客さまの資産形成・運用にかかる業務について、真にお客さまのために行動することを宣言しています。
- 横浜銀行では、当グループの経営理念や本宣言に基づいた取組方針を掲げ、お客さまの真の利益の実現に向け、お客さま本位の資産運用提案に取り組んでまいります。
- お客さま本位の資産運用提案の成果に関する指標として、比較可能な共通 KPI を含む指標 1～指標 19 について検証・評価をおこなうとともに、「フィデューシャリー・デューティー宣言への取組状況」において、定期的に公表してまいります。

「フィデューシャリー・デューティー宣言」の詳細は、こちらをご覧ください。〈URL〉 <https://www.boy.co.jp/boy/fd/index.html>

コンコルディア・フィナンシャルグループは、以下の経営理念体系をグループ経営の基本とし、企業活動をしていくうえでの拠りどころと位置づけています。

長期的にめざす姿を“ソリューション・カンパニー”へ



“長期的にめざす姿” に込めた想い

- 経営理念である“地域にとってなくてはならない金融グループ”でありつづけるために、ソリューションの幅を広げ、質を高めていき、お客さま・地域社会の課題解決に向けたソリューションを提供する「ソリューション・カンパニー」をめざす。
- お客さま・地域社会が抱える課題に対して真摯な姿勢で向き合い、もっとも身近な存在になるという決意を「地域に根ざし、ともに歩む存在として選ばれる」と表現した。
- こうした「ソリューション・カンパニー」をめざし、活力ある地域社会の持続的な発展に貢献していく。

1. お客さまに寄りそった資産形成・運用の支援

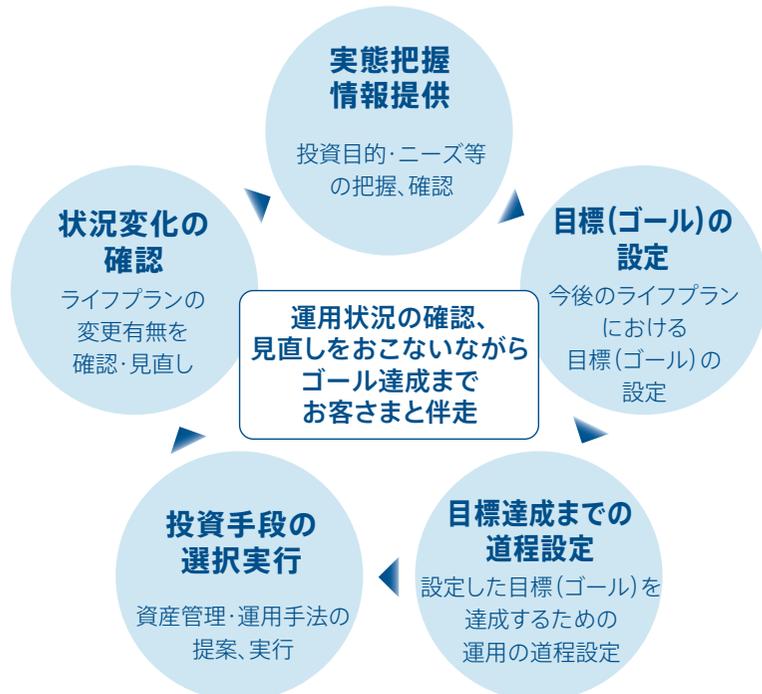
原則2・5・6

(1) お客さまに寄りそった資産形成・運用の支援のために

- お客さまに寄りそい、お客さまの真の利益の実現に向けた中長期的な資産形成に資するポートフォリオをご提案してまいります。
- お客さまへのご提案にあたっては、「ゴールベースアプローチ」の考え方を取り入れています。お客さまの投資のご経験、知識、収入、資産・負債の状況、投資目的等を確認し、お客さまが今後のライフプランにおいてどのような目標(ゴール)をお持ちであるか、お考えを丁寧にお伺いします。
- ポートフォリオ分析ツール「Wealth Advisor」や情報提供ツール「マネープランガイドブック」等を用いて、お客さまとの対話を重ねながら、それぞれの目標(ゴール)に向かい、お客さまのニーズに的確に対応するための時間分散、資産分散等の最適な資産形成・運用の支援をおこなっています。
- アフターフォロー時には、当初のお考えやライフプランに変更がないか確認し、変更があった場合、目標(ゴール)の再設定をおこない、ゴールの実現に向けた運用の支援を継続していきます。
- お客さまの真の利益にそぐわない行動(例えば、商品ありきの提案、短期間での商品見直し提案など)はいたしません。

「ゴールベースアプローチ」とは？

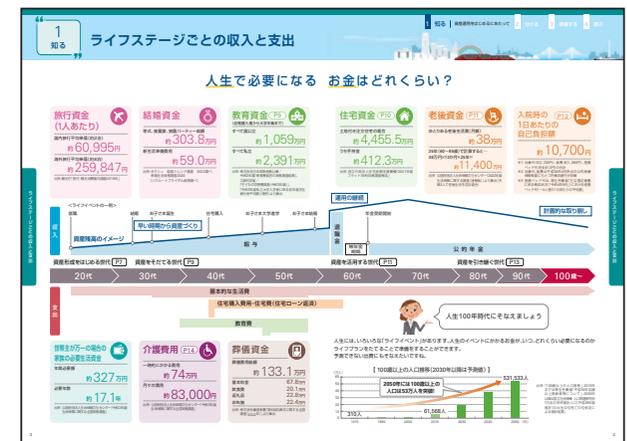
- お客さまお一人おひとりの将来の目標に応じて資産形成を考える方法で、最終目標(ゴール)を定め、そこから逆算して投資方針を決めるという考え方です。
- レジャーなどの娯楽費用、結婚資金、教育資金、住宅資金、老後資金などさまざまなライフイベントに基づき、何年後にいくら資金が必要となるかを計算し、ゴールへのアプローチ方法を決めます。
- ゴールに対するアプローチは一律ではありません。お客さまのお考えを丁寧にお伺いし、最適な提案をおこない、ゴールの実現に向けて一緒に歩んでまいります。



「ゴールベースアプローチ提案イメージ図」



「Wealth Advisor」



「マネープランガイドブック」

1. お客様に寄りそった資産形成・運用の支援

原則2・5・6

(1) お客様に寄りそった資産形成・運用の支援のために

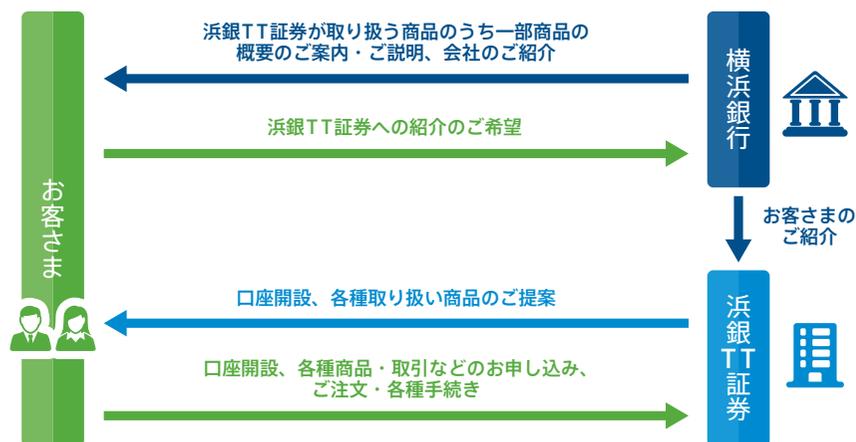
- グループ会社である浜銀TT証券^(※1)では、お客様の多様なニーズにお応えするため、国内外の株式、債券、投資信託など豊富な商品を提供しております。
- 当行では、お客様のご要望に応じて、金融商品仲介業務^(※2)として浜銀TT証券のご紹介をおこない、浜銀TT証券が取り扱う商品のうち一部商品の概要のご案内・ご説明および各種サービス、キャンペーン等の概要についてご説明いたします。^(※3)
- 浜銀TT証券と連携することで、グループ全体でお客様への総合的かつ最適なポートフォリオ提案を実現してまいります。

(※1) 浜銀TT証券は、当行出資比率60%の連結子会社となります。

(※2) 金融商品仲介業務とは、登録金融機関(横浜銀行)が金融商品取引業者(浜銀TT証券)より委託を受けて、委託金融商品取引業者(浜銀TT証券)のご紹介の勧誘行為などをおこなう業務です。ご紹介は、当行と浜銀TT証券がお客様の情報を相互に提供することについて、お客様の書面による同意をいただいたうえでおこないます。

(※3) 法令等の制限により当行からご案内・ご説明できない商品もございます。

ご紹介の仕組みイメージ



- 浜銀TT証券の紹介をご希望されたお客様へは、浜銀TT証券より直接連絡がございます。
- 浜銀TT証券の担当者が初めてお客様を訪問する場合に限り、横浜銀行担当者との同行訪問をおこなうことができます。



「浜銀TT証券のご案内」



「浜銀TT証券投資信託ラインアップ」

1. お客様に寄りそった資産形成・運用の支援

原則2・5・6

(2) お客様に寄りそった資産形成・運用の支援のための取り組み

- フィデューシャリー・デューティー宣言にもとづく資産運用の考え方について、わかりやすくまとめた情報提供資料「4つのお約束と2つの考え方」を作成し、資産運用のご提案時やアフターフォロー時に活用しています。
- お客様の真の利益を最優先する姿勢をお伝えし、ライフプラン等を踏まえた中長期的な投資利益に資するポートフォリオの形成支援、適時適切なアフターフォローを実施しています。

【4つのお約束】…投資信託をご検討のお客様に向けたものです

《お約束1》 お客様に寄りそった資産形成・運用のご提案

- お客様のお考えを丁寧に伺いし、投資のご経験や知識、収入、資産状況、投資目的などを踏まえて中長期的な資産形成に資するプランをご提案します。

《お約束2》 最適な運用商品の提供

- お客様の投資目的やリスクに対するお考えに合わせ豊富な商品を取り揃えています。
- 中長期で安定的な資産運用が可能なポートフォリオをご提案します。

《お約束3》 お客様への情報提供／満足度の高いサービス

- ご購入後もお客様に寄りそい、必要に応じて適時適切な情報提供をおこないます。
- お客様が安心してご相談できる環境づくりをすすめています。

《お約束4》 金融プロフェッショナルとしての取り組み

- 最適な金融サービスを提供するため、お客様の負託にお応えする強い責任感を持つ人材を育成します。



【2つの考え方】…投資信託をお持ちいただいているお客様に向けたものです

《考え方1》 相場を当てにいくのではなく、長期の目線でじっくり投資

- 長期保有の重要性をお伝えします。

《考え方2》 迷ったときは2つの「原点回帰」を

- 相場が変動して迷ったときは、どういう目的で投資したのかという「目的」と、購入時に考えていた期間という「時間軸」での原点回帰をおすすめします。
- 横浜銀行の担当者は、相場が不安定なときこそ、お客様に寄りそい、購入当初の原点回帰のお手伝いをいたします。



「4つのお約束と2つの考え方」

1. お客様に寄りそった資産形成・運用の支援

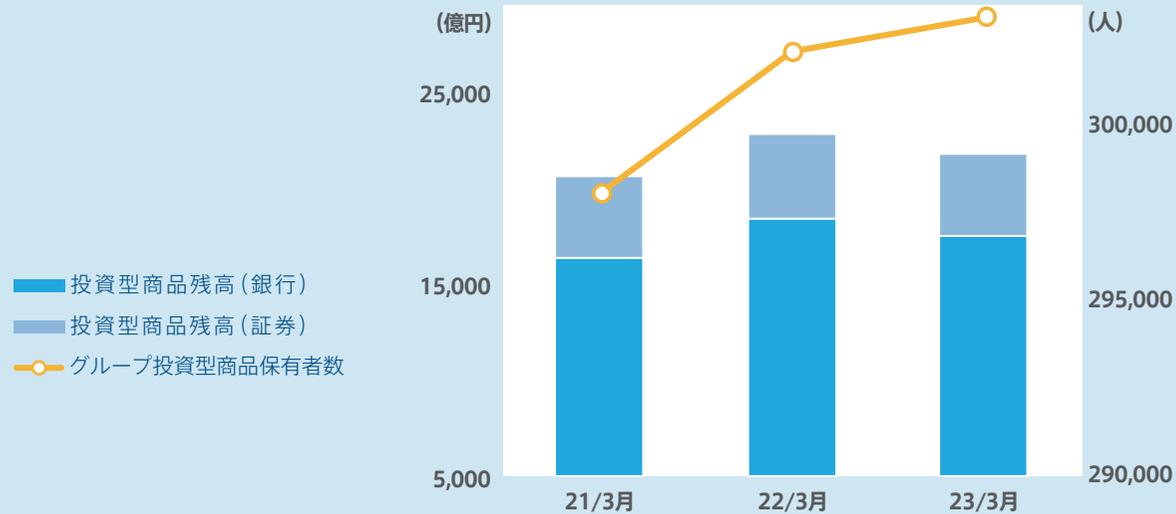
原則2・5・6

(2) お客様に寄りそった資産形成・運用の支援のための取り組み

- 投資型商品の保有者数は、新たに資産形成・資産運用をはじめたお客様が増えていることから、増加しています。投資型商品残高はマーケットの変動等を要因に横這いで推移しています。【指標1】
- 平均保有期間は、中長期の資産形成・運用支援の取り組みの継続により長期化しています。【指標2】

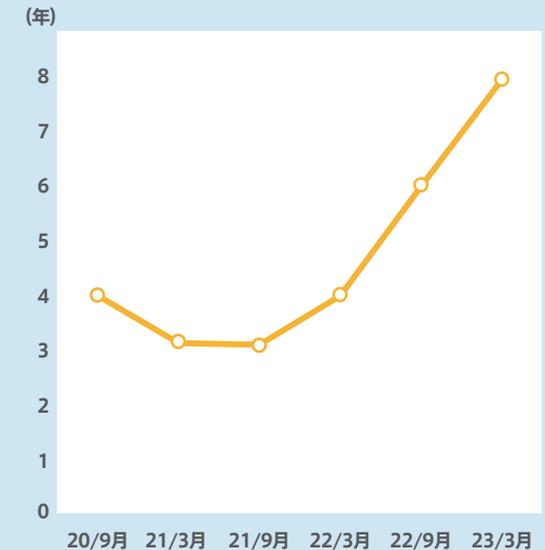
【指標1】 投資型商品の保有者数および残高

横浜銀行・浜銀TT証券合算^(※4)



(※4) 投資型商品残高(銀行): 投資信託・ファンドラップ・貯蓄性の生命保険 投資型商品残高(証券): 総預かり資産残高

【指標2】 投資信託の平均保有期間(年数)^(※5)



(※5) 平均保有期間は投資信託残高(過去1年間平均)を解約・償還額(過去1年間累計)で除したものの

1. お客様に寄りそった資産形成・運用の支援

原則2・5・6

(3) 中長期の資産形成の支援のために

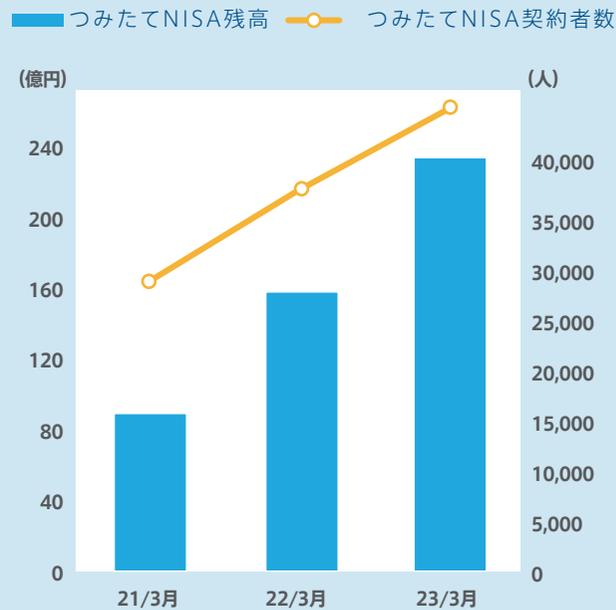
- お客様のライフプランを踏まえた中長期的な資産形成に向け、NISA（少額投資非課税制度）も活用した積立投資による時間分散、資産分散等による資産形成をご提案してまいります。
- 投資信託の積立契約者数、積立契約額^(※6)は、つみたてNISAを中心にあらたに積立投資をおこなうお客様が増えていることから、前年に続き増加しています。
【指標3】【指標4】

【指標3】 投資信託の積立契約者数および積立額



(※6) 月あたりの積立による投資信託の積立金額合計

【指標4】 つみたてNISAの契約者数・残高



2. 最適な投資型商品の提供

原則2・5・6

- お客さまのニーズを的確にとらえるために、お客さまのお考えを丁寧にお伺いするとともに、ライフプラン等を踏まえた中長期的な資産形成・運用に資する商品の提供をおこないます。
 - お客さまの資産形成に適した長期・積立・分散に資する商品の整備や退職世代の資産取崩しニーズに適した商品の導入など、お客さまの多様なニーズにお応えできるよう、投資型商品のラインアップの整備を引き続きすすめてまいります。
 - 商品の選定にあたっては、経済環境や市場動向を踏まえて、グループ会社の商品に関係なく、幅広い運用会社や保険会社等が取り扱う商品の中から、お客さまのニーズに沿った商品を取り揃えています。なお、当行は金融商品の組成には携わっておりません。
 - 商品導入時および導入後もモニタリングをおこないます。品質をチェックしつつ、年に2回、第三者評価機関^(※7)を活用したパフォーマンスの分析をおこない、結果が十分でないものについては商品の売り止め等を検討します。
 - 2022年度は、第三者評価機関監修のもと決定したプロセスと基準により、投資信託のファンドセレクション^(※8)の対象を32ファンドから31ファンドに、保険商品ラインアップを25本から21本に厳選しました。
 - お客さまの資産形成・運用の支援に向け、今後も商品、サービスの充実に取り組みます。
- (※7) 2022年度の第三者評価機関 <投資信託>野村フィデューシャリー・リサーチ&コンサルティング(株)、三菱アセット・ブレインズ(株) <生命保険>(株) 投信・保険ビジネス総合研究所
- (※8) ファンドセレクションとは、当行で数多く取り扱う投資信託の中で運用実績や運用スタイル、投資対象の偏りなどを総合的に勘案してお客さまの中長期の資産形成に資する投資信託として推奨するラインアップのことです。

投資信託の商品選定のプロセス(参考)

ファンド分類の選定	お客さまのニーズ、社会環境、市場動向等を踏まえ、導入する商品のファンド分類(株式、債券等の資産クラス、投資対象地域等)を選定。
ファンドスクリーニング	選定したファンド分類内のファンドを抽出し、定量面から比較検討し、絞り込む。
ファンド群選定	スクリーニングの結果、ファンド群を絞り込む。
最終候補の選定	第三者評価機関の定量・定性の評価・分析データの活用およびファンド会社からのプレゼンテーションをもとに、最終候補ファンドを2~3本に絞り込む。
ファンドの最終決定	第三者評価機関同席のもと、ファンド選定会議を開催し、候補ファンドの定量・定性面を評価・分析し、ファンド選定をおこなう。行内の承認を経て、取り扱いを決定。

「定量評価・分析」「定性評価・分析」は、おもに以下の内容です。

定量評価・分析	「年率リターン」「年率リスク」「シャープレシオ」「最大ドローダウン」「コスト水準」等
定性評価・分析	「運用会社」「運用方針」「運用プロセス」「運用責任者」「商品性」「サポート体制」等



「ファンドセレクション」



「バランスファンドラインアップ」

2. 最適な投資型商品の提供

原則2・5・6

- お客さまの投資目的やリスクに対するお考えに合わせ、多様な資産形成・資産運用ニーズにお応えする豊富な商品を取り揃えています。インターネットバンキング専用商品では、お申込手数料のかからない投資信託の取り扱いもあります。また、積立での資産形成をご希望するお客さまには、つみたてNISAの商品のほかにお申込手数料のかからない投信自動積立専用ファンドの取り扱いがあります。
- 中長期の資産形成の実現に向け、投資信託以外にもお客さまの目的に合わせた幅広い積立型商品の取り扱いをしております。情報提供資料を活用しながら、各積立型商品のメリット、デメリットをわかりやすく説明し、お客さまのお考えをヒアリングしながら比較提案をしております。
- 商品のご提案にあたっては、リスクとリターンとの関係や投資信託の複利効果等の説明を丁寧におこない、分配金の受け取りよりも元本の増加を期待されるお客さまに対しては、毎月分配型以外の投資信託を中心にご案内しています。
- 分配金の受け取りを希望されるお客さまに対しては、分配金支払いの仕組みや元本に対する影響などを十分にご理解いただくよう説明しています。
- お客さまの多様なニーズにお応えできるよう、投資信託・生命保険ともに幅広い商品ラインアップを整備しております。【指標5】

【指標5】 投資信託ラインアップ・保険商品ラインアップ（2023年3月末現在）^(※9)

投資信託

投資対象	商品数	比率
国内債券	5	3%
国内株式	16	9%
海外債券	59	33%
海外株式	53	29%
バランス	32	18%
国内リート	3	2%
海外リート	12	7%
合計	180	100%

うち申込手数料無料の対象となる商品	47	26%
-------------------	----	-----

つみたてNISA & 投信積立専用ファンド

投資対象	商品数	比率
国内債券	0	0%
国内株式	5	18%
海外債券	0	0%
海外株式	17	61%
バランス	5	18%
国内リート	1	3%
海外リート	0	0%
合計	28	100%

うち申込手数料無料の対象となる商品	28	100%
-------------------	----	------

生命保険

商品種類			商品数	比率	商品種類			商品数	比率
一時払	円建	定額年金	14	42%	平準払	年金	4	11%	
		定額終身	4	12%		終身	6	16%	
		変額終身	9	27%		学資	1	3%	
	外貨建			19		58%	定期・収入保障	5	14%
		定額年金	6	18%		医療	9	24%	
		定額終身	13	39%		がん	6	16%	
合計		33	100%	特定疾病保障	2	5%			
				介護・認知症	3	8%			
				ペット	1	3%			
				合計	37	100%			

(※9) つみたてNISA & 投信積立専用ファンドのみ2023年4月1日現在

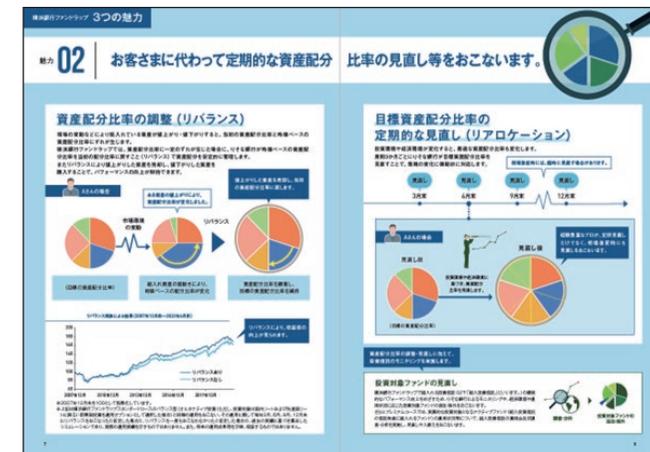
2. 最適な投資型商品の提供

原則2・5・6

- お客さまごとに異なる投資の目的や方針を確認し、投資一任契約に基づき、資産配分や投資先ファンドの選定、運用状況の報告などの資産運用に関わるサービスを総合的にご提供する「ファンドラップ」を取り扱っています。「ファンドラップ」は、目標達成のために定期的に資産配分の比率を見直す「リアロケーション」機能や運用資産の管理を代理人さまにおまかせできる「代理人特約」機能などを有しており、中長期分散投資に資する資産運用管理サービスとして提供しています。【指標6】
- お客さまの資産形成・運用の支援に向け、今後も商品、サービスの充実に取り組みます。

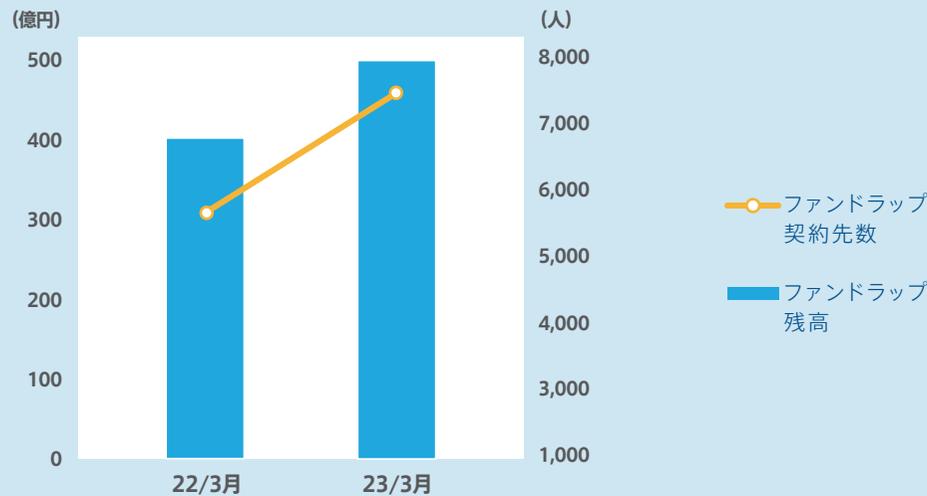
お客さまの多様なニーズにお応えるファンドラップの資産管理機能

- 「プロフィットロック」…… お客さまに代わって自動的に利益確定をおこないます。
- 「ロスカット」…… お客さまに代わって自動的に損失確定をおこないます。
- 「定期受取サービス」…… 運用資産から一定額を定期的に換金し、指定口座にご入金いたします。



「横浜銀行ファンドラップのご案内」

【指標6】 ファンドラップ残高・ファンドラップ契約先数



3. お客さまへの情報提供

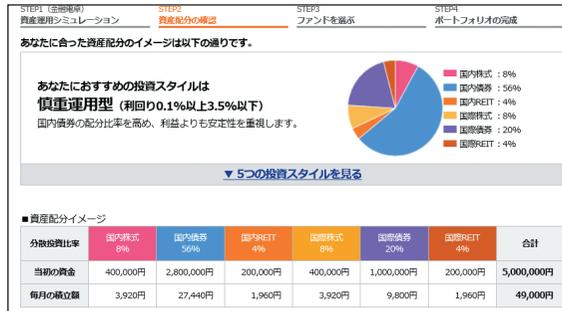
原則4・5・6・7

(1) お一人おひとりに合わせたわかりやすい説明

- 当行では、ポートフォリオ分析ツール「Wealth Advisor」や各種パンフレット等を活用して、投資経験がないお客さまや投資経験が浅いお客さまにもわかりやすく説明し、お客さまお一人おひとりのニーズやリスク許容度に応じたポートフォリオ提案をおこないます。
- お客さまが保有する運用資産をリスク・リターン の状況も含めて可視化することで、運用状況の現状把握を容易にし、よりお客さまのご意向や目的に沿ったご提案をおこないます。
- 複雑な機能を有する保険商品(例えば外貨建ての保険商品など)の販売にあたって、投資経験がないお客さまに対しては、複数日にわたるなど、より時間をかけて丁寧な説明をおこなっています。また、ご高齢のお客さまに対してはご家族等の同席をご依頼するなど、お客さまの投資経験やご認識状況に合わせてきめ細かな対応をおこなっています。なお、販売担当者の対応状況や適切性につきましては、本部統括部署で確認、検証をしています。



「Wealth Advisor」



さっそくファンドを選んでみましょう

5つの中からファンド選びであなたが優先することを選択し、「ファンドを選ぶ」ボタンを押してください

- 信託報酬の低いファンド
- 過去一定期間において効率的な運用が行われているファンド (シャープレシオが高い)
- 過去一定期間において値上がりしているファンド (トータルリターンが高い)
- 過去一定期間においてリスクが低いファンド (標準偏差低い)
- 1つのファンドで運用できる (リバランスファンド) で運用する運用銀行おすすめファンド
 - 保守 (1本)
 - やや保守 (2本)
 - 標準 (4本)
 - やや積極 (4本)
 - 積極 (1本)

★このような資料、サービスもご用意しています。

保険商品のお申し込みの前に、お選びいただいた商品がお客さまのお考えに合っているかを、お客さまとじっくりと振り返るための資料もご用意しています。

資料には、お客さまの理解度やリスク許容度等を再確認するだけでなく、「お客さまと交わすお約束」として、「ご家族へのご説明のお約束」、「アフターフォローのお約束」を記載し、わかりやすい情報提供およびお客さまお一人おひとりに合わせた丁寧な説明をおこなっています。



「ふりかえてみませんか? 生命保険を選んだ理由。」

インターネットバンキング投資信託サービス 利用者限定

登録無料

投資信託情報 配信サービス [投信Infoメール] のご案内

投信Infoメールとは、投資信託の基準価額やマーケット情報をメールで配信するサービスです。投資信託の基準価額がお客さまの設定値になったときやマーケットが急変動したときなどにスピーディに情報を受け取ることができます。

こんな方におすすめ!

- 基準価額の情報を定期的にチェックしたい
- 買い増しや売却の参考にしたい

おすすめポイント!

- 無料で! 新聞やネットで調べる手間が省ける!
- 自分好みの情報・配信スケジュールが選べる!

投信Infoメールから届く情報

- 投資信託情報: 基準価額定期通知 / 基準価額到達通知 / 分配金通知 / 基準価額下落通知
- マーケット情報: 東京株式概況 / NY株式概況 / 株式・今日の見通し / 外為・今日の材料 / 日経平均急変動通知

もっと詳しく知りたい方や、ご利用方法はこちらをご覧ください!

「投信infoメール」

投資信託の基準価額やマーケット情報をメールで配信するサービスもご用意しています。投資信託の基準価額がお客さまの設定値になったときやマーケットが急変動したときなどにスピーディに情報を受け取ることができます。

3. お客さまへの情報提供

原則4・5・6・7

(2) 重要情報シートの活用

- お客さまの中長期的な資産形成・資産運用にあたっての重要な情報をわかりやすく提供するために、以下の項目についてそれぞれを容易に比較できる資料として、重要情報シート(金融事業者編)・(個別商品編)を導入しています。
 - ・ お客さまに対して販売・推奨等をおこなう金融商品・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
 - ・ お客さまに対して販売・推奨等をおこな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お客さまの属性
 - ・ お客さまに対して販売・推奨等をおこなう金融商品・サービスの選定理由(お客さま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)
 - ・ お客さまに販売・推奨等をおこなう金融商品・サービスについて、お客さま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)およびこれが取引または業務に及ぼす影響
- 重要情報シートでは、各商品の手数料の高低についてもわかりやすく比較することができます。また商品の仕組みや費用・リスクといった情報だけではなく、「どのようなお客さまが購入することを想定した商品であるのか」「利益相反の可能性」などの情報に加え、「お客さまが行員に確認すべき質問例(例えば、「あなたの会社の提供商品のうち、この商品が、私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしいという根拠は何か」等)などを記載しております。
- 重要情報シートを活用し、お客さまのお考えをお伺いしながら、取り扱いの運用商品について、横断的にわかりやすい説明をおこないます。



「重要情報シート(金融事業者編)」

「重要情報シート(個別商品編)」

3. お客さまへの情報提供

原則4・5・6・7

(3) 手数料に関する考え方

- 金融商品の販売にあたり、金融商品の対価とは別に手数料をいただく場合があります。また、保険商品のように、お客さまにご負担いただく費用とは別に、金融商品の提供会社から販売代理店手数料等を受け取る場合があります。
- こうした手数料は、例えば金融商品のご提供にあたって必要となる、商品の開発・選定、提案資料・各種報告書・相場情報資料等の作成・送付、アフターフォローまで含めたコンサルティングサービスのご提供、お取引の執行に係る事務、サービス品質の向上に向けた研修、お客さまに安心してご利用いただけるシステムや店舗等のインフラ整備といった、物件費・人件費等を総合的に勘案して設定しています。
- 合理化・効率化によるコスト抑制に努めつつ、ご負担いただく手数料に対してお客さまに満足いただけるよう、サービスの品質向上に取り組んでまいります。
- お客さまからいただく手数料やその他の費用に関しましては、重要情報シート、目論見書、契約締結前交付書面等でご確認いただくことができ、金融商品のご提供に際して具体的な概算金額を提示する等、正しく理解していただけるよう、わかりやすく説明しています。
- 類似した内容の商品についても、対面、非対面の方法や選択する通貨・コース等によって手数料が異なる場合、その理由とともに手数料の内容を商品パンフレット等で説明しています。
- なお、営業担当者の評価はお客さまからいただく手数料の影響は受けません。例えば、自らの評価のために手数料の高い商品をお客さまのご意向に反して提案することはありません。

【投資信託の各種手数料について】(参考資料)

購入時	お申込手数料	商品および関連する投資環境の説明・情報提供、事務手続き等の対価として、購入時にかかる費用のことです。 【計算式】 $\{ \text{お客さまのお支払総額} \div (1 + \text{お申込手数料率}) \} \times \text{お申込手数料率}$ <small><具体例> お申込手数料率 3.30% (税込み) のファンドを 100 万円購入 $1,000,000 \text{ 円} \div (1 + 0.033) \times 0.033 = 31,945 \text{ 円}$</small>
	信託報酬 (運用管理費用)	投資信託の運用・管理の対価として信託財産から差し引かれる費用のことです。販売会社、投信委託会社、信託銀行等の運営にかかわる会社に支払われます。ファンドごとに料率が定められ、日割り換算で計算されファンドの信託財産から毎日差し引かれます。 【計算式】 $\text{銘柄保有金額} \times \text{信託報酬率}(\%) \times \text{保有年数}$ <small><具体例> 信託報酬率 1.10% (税込み) のファンドを 100 万円分 1 年間保有 $1,000,000 \text{ 円} \times 0.011 \times 1 \text{ 年} = 11,000 \text{ 円}$ 計算方法および具体例はあくまで信託報酬のイメージをつかむための概算値です。</small>
保有期間中	その他費用	保有期間中、信託報酬のほか、その他の費用として、ファンドに組み入れられている有価証券を売買する際に発生する売買委託手数料や信託事務の諸費用などが信託財産から差し引かれます。
	信託財産留保額	中途換金による有価証券売却などのコストを換金する投資家に負担してもらうもので、ファンドを解約する際、基準価額より信託財産留保額が差し引かれます。 信託財産留保額は、一定の料率などで計算されます。ファンドによって、差し引かれるものと差し引かれないものがあります。 【計算式】 $\text{解約約定日の基準価額} \times \text{信託財産留保額}(\%)$ <small><具体例> 基準価額 10,000 円、保有口数 100 万口、信託財産留保額 0.1% のファンドを解約 $10,000 \text{ 円} \times 0.001 \times 100 \text{ (万口)} = 1,000 \text{ 円}$</small>
換金時		

【保険契約などに係る費用について】(参考資料)

保険契約関係費	ご契約時の初期費用や、保険期間中・年金受取期間中の費用等、契約の締結・成立・維持・管理に必要な経費です。
資産運用関係費	投資信託の信託報酬や、信託事務の諸費用等、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積立金から控除される金額です(解約時のみ発生します)。
為替手数料 (外貨建ての場合)	ご契約時、または年金や死亡給付金等のお受け取りにあたって、外貨と円を交換する場合には為替手数料等が上記の各種費用とは別にがかかります。

諸費用の合計額は上記を足し合わせた金額となります。ご負担になる諸費用やその料率は、商品によって異なりますので、詳しくは各商品のパンフレット、契約締結前交付書面(契約概要/注意喚起情報)、ご契約のしおり・(定款)・約款および特別勘定のしおり(変額年金保険および変額終身保険)などをご確認ください。

3. お客さまへの情報提供

原則4・5・6・7

(3) 手数料に関する考え方

【横浜銀行ファンドラップの費用について】(参考資料)

① 本商品に係る投資顧問報酬(お客さまに直接ご負担いただく費用)

- 運用資産残高に比例した「固定報酬型」、固定報酬に加えて運用実績に応じた成功報酬を支払う「成功報酬併用型」の2つのタイプから選択可能です。
- 代理人特約を付加する場合、代理人特約報酬(計算基準額に対し、年率0.22%(税込))が追加でかかります。
- 当初運用開始日から2年を経過した日の属する計算期間の翌計算期間以降、固定報酬は所定の固定報酬率の80%を適用(長期保有割引制度)いたします。

計算基準額*1	固定報酬型		成功報酬併用型		成功報酬率(税込)
	固定報酬率(年率、税込)		固定報酬率(年率、税込)		
	慎重型	慎重型以外	慎重型	慎重型以外	
2,000万円以下の部分	0.9570%	1.3200%	0.8470%	1.2100%	11.0%
2,000万円超5,000万円以下の部分	0.9570%	1.2650%	0.8470%	1.1550%	
5,000万円超1億円以下の部分	0.9570%	1.1550%	0.8470%	1.0450%	
1億円超3億円以下の部分	0.9570%	0.9570%	0.8470%	0.8470%	
3億円超の部分	0.6600%	0.6600%	0.5500%	0.5500%	
計算方法	計算基準額*1×固定報酬率(上表)×計算期間(日数)÷365日(円未満切捨)		固定報酬部分:左記に同じ。固定報酬率は上表参照。 成功報酬部分:(計算基準額*2-HWM*3)×成功報酬率		

*1:各計算期間中の運用資産の時価評価額の平均残高 *2:原則として、計算基準日の運用資産の時価評価額 *3:ハイ・ウォーター・マーク

② 専用投資信託およびその投資対象となる他の投資信託の信託報酬(間接的にお客さまにご負担いただく費用)

- 投資信託の各信託財産の純資産総額にスタンダードコースは年率0.220~0.495%(税込)、プレミアムコースは概算年率0.330~1.4135%(税込)を乗じた金額がかかります。

①・②およびその他の費用の詳細は、最新の契約締結前交付書面、パンフレットをご確認ください。

横浜銀行

重要情報シート(個別商品編) 発行開始日: 2023年4月1日

横浜銀行ファンドラップ

商品名: 横浜銀行ファンドラップ(投資-任意型) スタンダードコース、プレミアムコース(以下本商品)

投資目的: 株式投資を主とする中長期の資産形成を目的とする。また、本商品の運用による利益の一部を、本商品の運用に再投資する。

投資対象: 本商品は、運用が、お客さまの資産形成の目的を達成し、お客さまにとって有利となる運用コースがスタートする(日額資産総額が1万円未満)まで、お客さまの資産形成の目的を達成し、お客さまにとって有利となる運用コースがスタートする。

商品構成: 本商品は、運用が、お客さまの資産形成の目的を達成し、お客さまにとって有利となる運用コースがスタートする(日額資産総額が1万円未満)まで、お客さまの資産形成の目的を達成し、お客さまにとって有利となる運用コースがスタートする。

リスク: 本商品は、運用が、お客さまの資産形成の目的を達成し、お客さまにとって有利となる運用コースがスタートする(日額資産総額が1万円未満)まで、お客さまの資産形成の目的を達成し、お客さまにとって有利となる運用コースがスタートする。

手数料: 本商品は、運用が、お客さまの資産形成の目的を達成し、お客さまにとって有利となる運用コースがスタートする(日額資産総額が1万円未満)まで、お客さまの資産形成の目的を達成し、お客さまにとって有利となる運用コースがスタートする。

「重要情報シート(個別商品編)」

3. お客さまへの情報提供

原則4・5・6・7

(4) パッケージ化商品に関する考え方

- 当行では、複数のファンドや商品を1つの商品等としてパッケージ化しているものを取り扱っています。パッケージ化商品の提案・販売にあたっては、パッケージ化された個別商品の中にお客さまにふさわしくない商品が含まれていないか、過度な手数料等をご負担いただくことにならないか等、パッケージ全体がお客さまにふさわしいかどうかを確認しています。パッケージではなく個別に契約することが可能であるか否かを示すとともに、それぞれの重要な情報を「重要情報シート」を活用し、わかりやすい情報提供に努めています。

(5) アフターフォローに関する考え方

- お客さまに安心して運用商品をお持ちいただけるよう、きめ細かいアフターフォローをおこないます。
- 投資信託や生命保険商品など、運用商品をご購入いただいたお客さまに対しては、定期的なアフターフォローに加え、政治イベントや地政学リスク等により市場動向が大きく変動した場合はお客さまの不安を解消するために、適時適切にアフターフォローをおこないます。
- ご契約当初はご理解されていた商品内容も、時間の経過とともに記憶が薄れていくことがあります。そのため、複雑な機能を有する保険商品(例えば外貨建ての保険商品など)のご契約をいただいているご高齢のお客さまに、定期的なご連絡をおこなう体制を整えております。
- ご契約後もお客さまに寄りそい、必要に応じて適宜適切な情報提供をおこなうことで、安心してご相談いただける環境づくりに取り組んでまいります。

ご契約当初の加入目的はどのようなものでしたか?

ご契約当初の加入目的にあてはまる項目にチェックしてください。

- ふやしたい (運用)
- 家族のためにそなえたい (相続(生前贈与))
- 自分のためにそなえたい (老後(年金) 介護・老後)

今(現在)のお考えにあてはまる項目にチェックしてください。

- ふやしたい (運用)
- 家族のためにそなえたい (相続(生前贈与))
- 自分のためにそなえたい (老後(年金) 介護・老後)

ご契約当初の加入目的 = 今(現在)のお考え

と変わっていますか?

ご契約当初の加入目的と今(現在)のお考えに変化があった場合は、契約内容の再確認が必要かもしれません。次ページ以降の内容をご確認いただき、ご契約形態や商品内容にご不明な点がございましたらお気軽に横浜銀行本支店の資産運用ご相談窓口へご相談ください。

ご体調やご家庭・生活環境に変化はございませんか?

保険商品は「契約期間が長期であること」が特徴のひとつです。

契約期間中、商品内容が変わることはありませんが、ご契約者さまのご体調やご家庭・生活環境は変化することがあります。またご契約当初はご理解されていた商品内容も時間の経過とともに記憶が薄れていくことがあります。

最近体調を崩しがち、いままでは何でも自分ひとりでやっていたが、そろそろ自分の保険の契約内容について家族にも理解してもらおうかな

ご契約について相談できる方はいらっしゃるいませんか?

安心して契約を継続するためにご家族への相談をお願いします。

保険契約のかたちとして、ご契約者さまのご家族が死亡保険金受取人など保険契約関係者になる場合が多く、万一の請求時などにご家族がご契約内容を理解していることでお手続きもスムーズになります。

相談したい人はいるけれど自分で保険契約の内容を説明するのは難しいわ

窓口担当者から契約内容について説明が必要な場合にはお気軽にご相談ください。

Bank of Yokohama After Follow

横浜銀行ファンドラップ
お取引後も安心のサポート

横浜銀行のファンドラップをご契約いただいております。お客様の大切な資産をしっかりと、ご自身の人生設計をサポートいたします。お客様の大切な資産をしっかりと、ご自身の人生設計をサポートいたします。

ファンドラップの特長についての再確認

- お客さまのペースに、60種類のポートフォリオから選べた最もふさわしい組み合わせをご提供しています。
- 専門家による原則3か月ごとの運用見直し、相場急変時の臨時見直しにより、お客様の大切な資産をおまもりします。
- 100万円以上1万円単位で増額が可能です。
- 運用開始後も資産管理機能をオプションで追加できます。

多くのお客さまにお申し込みいただいております。

横浜銀行ファンドラップのご契約状況

前年比	前年増
ファンドラップの積立は購入から2年間で500億円を突破!	ファンドラップをご契約いただいているお客さまは約7,500人に到達しました。

運用に関するお考えに変更はございませんか?

運用スタイル

運用スタイル	運用スタイル
<input type="checkbox"/> 債券型 3.3%	<input type="checkbox"/> オルタナティブ投資
<input type="checkbox"/> やや積極型 4.7%	<input type="checkbox"/> バランス型 5.2%
<input type="checkbox"/> やや積極型 5.2%	<input type="checkbox"/> ヘッジファンド投資 6.2%
<input type="checkbox"/> 積極型 6.2%	

資産管理機能をオプションで追加できます

- 代取人特約
- プロフィットロック機能(25%カット機能)
- 定期取戻機能
- 長期保有割引制度

20% 割引

「生命保険のご契約ガイドブック」

「横浜銀行ファンドラップ お取引後も安心のサポート」

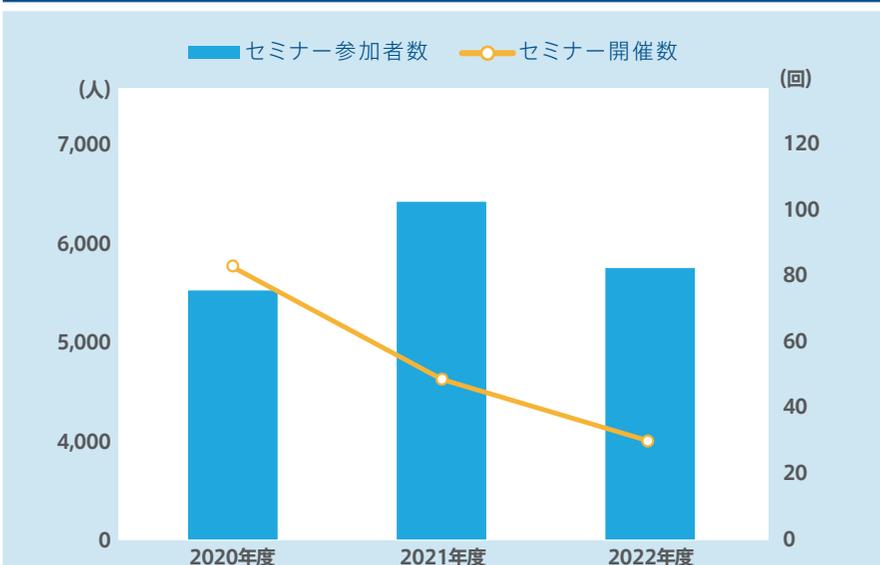
3. お客さまへの情報提供

原則4・5・6・7

(6) お客さま向けセミナー

- お客さまへ金融・経済に対する理解を深めていただくため、対面だけでなくWEBも活用し、年金や資産運用等をテーマにしたセミナーを定期的を開催し、情報提供の充実に取り組みました。【指標7】
- 2022年度はコロナ禍ということもあり、お客さま向けのセミナー^(※10)はWEBを活用して非対面で開催し、延べ5,795名のお客さまにご参加いただきました。【指標8】

【指標7】 セミナー開催数および参加者数



(※10) 本部にて開催したセミナー(支店開催のセミナーは含まない)
最新のセミナー開催情報は、ホームページをご覧ください。

【指標8】 お客さま向けWEBセミナー実施内容の一例(2022年度)

テーマ	回数	参加人数
はまぎん年金教室	7	1,936
資産運用フェア2022 in 横浜	1	829
銀行でできる認知症へのそなえ	2	478
上手な相続のための準備・解決方法	1	328
50代、60代のための退職後のお金について考える「今日からできる将来設計」	1	282
親子で学ぶ、相続の基本と遺言の活用例	1	264
人生100年時代応援セミナー ～セカンドライフ×お金から考える豊かな人生～	1	262
セゾンつみたてNISAセミナー	1	249
相続セミナー～税理士が相続税の基礎から教えます～	1	241
自分にあったつみたてNISA商品の選び方	2	220

4. 利益相反の適切な管理

原則3・7

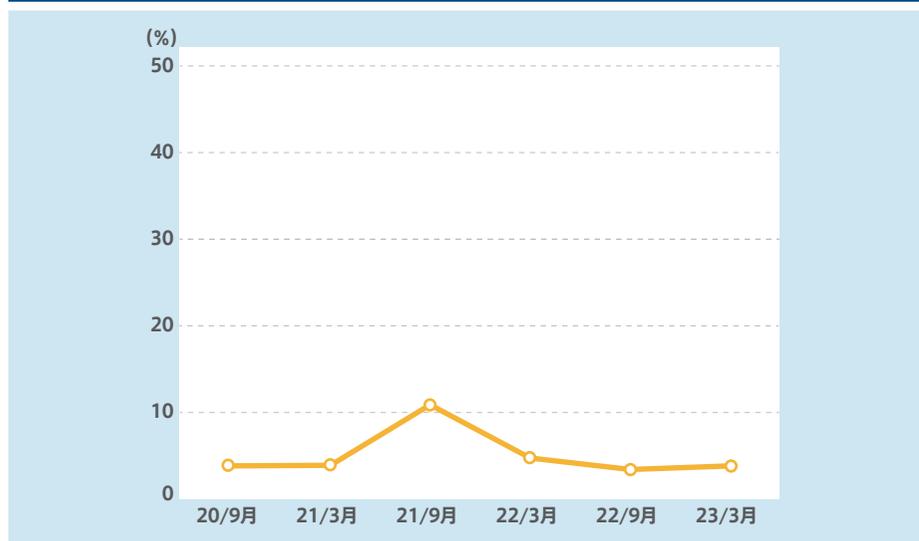
- 利益相反の観点からお客さまのお取引についてモニタリングをおこない、お客さまの利益を不当に害することのないよう、適切に管理しています。
 - 商品提供会社からの委託手数料の多寡等でご提案する商品を選定したり、グループ会社であるスカイオーシャン・アセットマネジメント(株)^(※11)の商品を優先することはせず、常にお客さまファーストの考えに基づき行動いたします。【指標9】【指標10】
 - 本部統括部署は、利益相反取引の特定・類型化、利益相反管理方法、利益相反管理態勢の妥当性についてもモニタリングをおこない、モニタリング結果を経営陣へ報告するとともに、利益相反管理態勢の見直しを継続的におこなっています。
 - 利益相反管理について役職員への周知徹底をはかるため、本部統括部署による指導・研修等を継続的に実施しています。
- (※11)スカイオーシャン・アセットマネジメント(株)は、当行出資比率34%の持分法適用会社であり、子会社ではなく関連会社となります。

横浜銀行の「利益相反管理方針」の詳細はこちらをご覧ください。〈URL〉 <https://www.boy.co.jp/law/riekisohan.html>

利益相反に関する管理プロセス

報告	報告対象取引を本部統括部署へ協議・報告
特定	本部統括部署は利益相反のおそれのある取引を特定、管理方法の選定を指示
管理	管理方法を選定し、本部統括部署の承認後、管理方法を実施
記録	記録を保存

【指標9】 投信販売額に占める自社グループ商品比率



【指標10】 投資信託販売上位ファンド(2022年度)

銘柄名	会社名	投資対象
1 HSBCグローバル・ターゲット利回り債券ファンド202302(限定追加型)	HSBC	海外債券
2 HSBCグローバル・ターゲット利回り債券ファンド202209(限定追加型)	HSBC	海外債券
3 インデックスファンドNASDAQ100(アメリカ株式)	日興	海外株式
4 インデックスファンドJリート	日興	国内リート
5 インデックスファンド225	日興	国内株式
6 eMAXIS日経225インデックス	三菱UFJ国際	国内株式
7 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	海外リート
8 キャピタル世界株式ファンド	キャピタル	海外株式
9 ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド	ピクテ・ジャパン	海外株式
10 人生100年時代・世界分散ファンド(資産成長型)	三井住友DS	バランス

5. お客様の満足度を優先する態勢の整備

原則2・7

- お客様の中長期の資産形成、運用支援の実現に向け、お客様の真の利益にそぐわない取引がおこなわれていないかなど、本部統括部署においてモニタリングを実施しております。モニタリング結果については、定期的に本部統括部署で評価し、営業店への各種研修や勉強会等を通じて、意識の定着をはかっています。
- お客様の利便性向上に向け、非対面サービスの充実に取り組んでおります。非対面取引でも、対面取引と変わらず、幅広い資料を活用し、お客様に最適な商品を提供できるように、わかりやすく説明しています。

【参考】非対面取引の取り組み

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響により、対面での面談が制限される中、非対面サービスの充実に取り組みました。
- 今後も引き続き、電話や電子メール、SMS、WEB会議ツール等を活用しながら、非対面でのお取引を希望されるお客様のニーズにお応えします。

① 非対面での相談体制の整備

非対面でのお取引を希望される個人のお客様の多様なニーズにお応えするために、電話やWEB会議ツール（Zoom等）を活用し、投資信託や保険について非対面でご相談いただける体制を整備しています。なお、投資信託については、非対面でお申込手続きまで可能です。

③ コンタクトセンターにおけるオンラインサポート

従来の電話に加え、電子メール・SMS・画面共有サービスなどを活用するうえ、オンラインによるお客様への商品説明やお申込手続きの操作案内などのサポートをしています。

② スマートフォンによる投資信託口座開設

新しい生活様式への対応の一環として、お客様の利便性向上を目的として「投資信託口座開設」から「つみたてNISA専用ファンド申し込み」までスマートフォンで完結できるサービスを提供しています。

④ WEBでの投資に関する情報発信

公式WEBサイトでお金と暮らしのお悩み解決に役立つ記事のポータルサイト「ハマシェルジュ」を開設しました。今後もお客様に興味や関心のあるコンテンツを作成・提供してまいります。



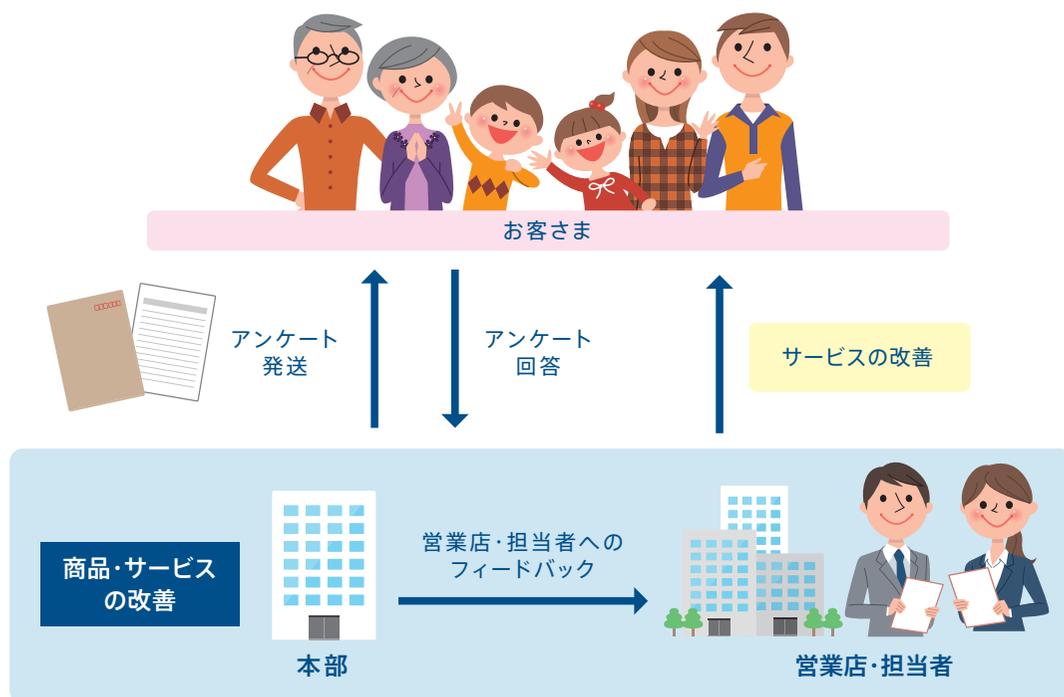
「ハマシェルジュコンテンツ一例」

5. お客様の満足度を優先する態勢の整備

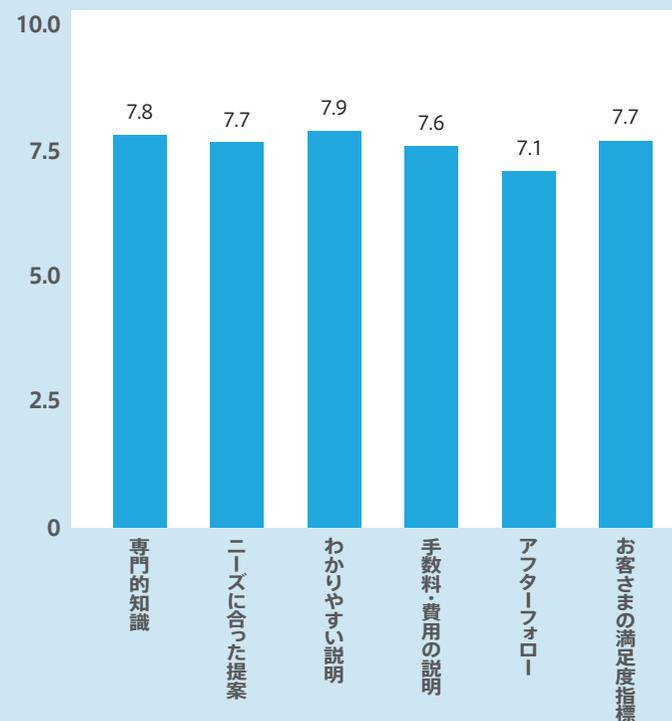
原則2・7

- お客様の率直な声をお聞きするために、お客様アンケートを定期的実施しています。お客様アンケートでは当行の取り組み状況を直接お客様に評価いただき、その結果をもとに商品・サービスの向上をはかっています。引き続き、中長期的な資産形成、資産運用に資する提案に取り組み、ご購入後もお客様に安心していただけるよう定期的にアフターフォローをおこなうことで、選ばれる銀行・選ばれる担当者をめざして改善をはかってまいります。【指標11】
- お客様本位の業務運営に対する取組状況に関しては、他者評価の結果を人事評価に反映しており、人事考課の面からもお客様本位の業務運営の意識づけをはかっています。

～お客様アンケートの実施方法と担当者へのフィードバックの流れ～



【指標11】 お客様アンケート結果(10段階評価) ※12



(※12) 投資型商品をご契約されたお客様に当行とのお取引に対する満足度を10点満点で評価いただいた平均点

5. お客様の満足度を優先する態勢の整備

原則2・7

- 当行は、お客様本位の投資信託販売(Fiduciary Duty:FD)への取り組みが評価され、信用格付業を営む(株)格付投資情報センター(R&I)が公表した「R&I顧客本位の投信販売会社評価」において、2年連続で「S+」の評価を取得しています。【指標12】

【指標12】 R&Iによる評価のポイント(評価レポートより抜粋)

1. 顧客本位の業務運営に係る方針等の策定・公表等

顧客本位の業務運営(Fiduciary Duty:FD)を重要課題と位置づけている。FDの浸透・定着推進の専任部署およびFD推進チーム会議を中心に販売現場での課題解決に機動的に取り組んでいる。FD取組状況は分かりやすく改訂したほか、詳細なアクションプランを通じて改善に注力している。

2. 顧客の最善の利益の追求

体系的な教育プログラムを備え人材育成の基盤システムを整備し、ユニバーサルサービスの浸透にも努めている。担当者一人ひとりの提案スキルを正確に把握し習熟度に応じたスキルアップを図っている。また、eラーニング等によりFDの定着を図り、顧客アンケート等を通じて継続的にその定着を確認している。

3. 投信販売方針策定及び販売、レビュー

ゴールベースアプローチ、コアサテライト戦略や積立を推進し、商品性を強化したファンドラップも含め実績が挙がっている。顧客へのアフターフォローはレベルアップし優れた態勢となっている。当行では従来から仕組債の取扱は無いが、グループの浜銀TT証券においては取扱いを停止している。

4. 取扱投信の選定・モニタリング

明確なプロセスやルールに基づき、投信や保険商品等の選定、モニタリング、販売停止を行っている。外部評価機関の情報も活用して投信や保険の商品ラインアップを改善している。

5. 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等

地域・地区等を対象とした業績表彰では中期経営計画に対応した評価項目を採用し、収益の実質的なウェイトを低くし、FD項目を採り入れている。また、個人の評価は収益項目を廃止し、FDへの取り組み状況や顧客アンケートの結果を評価に取り入れている。

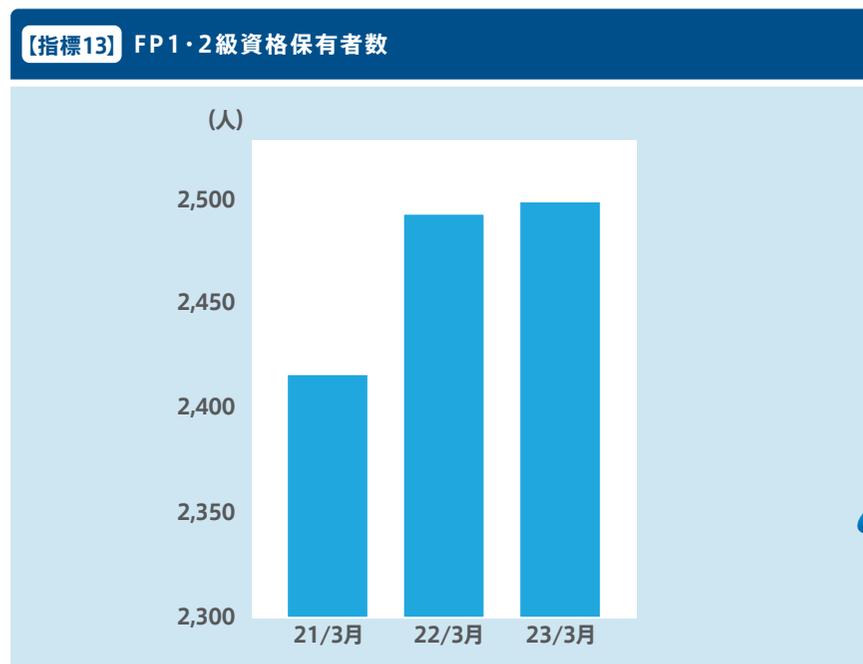


「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」(以下、「本評価」)は、投信販売業務をおこなう販売会社の「顧客本位の業務運営」の取り組みに関するR&Iの意見であり、事実の表明ではありません。R&Iが本評価をおこなうに際して用いた情報は、R&Iがその裁量により信頼できると判断したものであるものの、R&Iは、これらの情報の正確性等について独自に検証しているわけではありません。また、その正確性及び完全性につきR&I等が保証するものではなく、特定商品の購入、売却、保有を推奨、又は将来のパフォーマンスを保証するものではありません。本評価に関する著作権等の知的財産権その他一切の検視はR&Iに帰属しており、無断複製・転載等を禁じます。

6. 人材の育成・確保

原則7

- 従業員向けの研修や勉強会、資格取得の推奨等を通じて、高度な専門知識を有し、お客さまファーストの考えに基づき行動する人材の育成に取り組んでいます。研修受講後は、eラーニングによる理解度の確認を実施し、知識の定着およびお客さま本位の取り組みの浸透をはかっています。
- 特にFP(ファイナンシャルプランナー)資格^(※13)の取得については、金融のプロフェッショナルとして相応しい専門知識・スキルを有する人材育成の一環として積極的に取り組んでいます。【指標13】

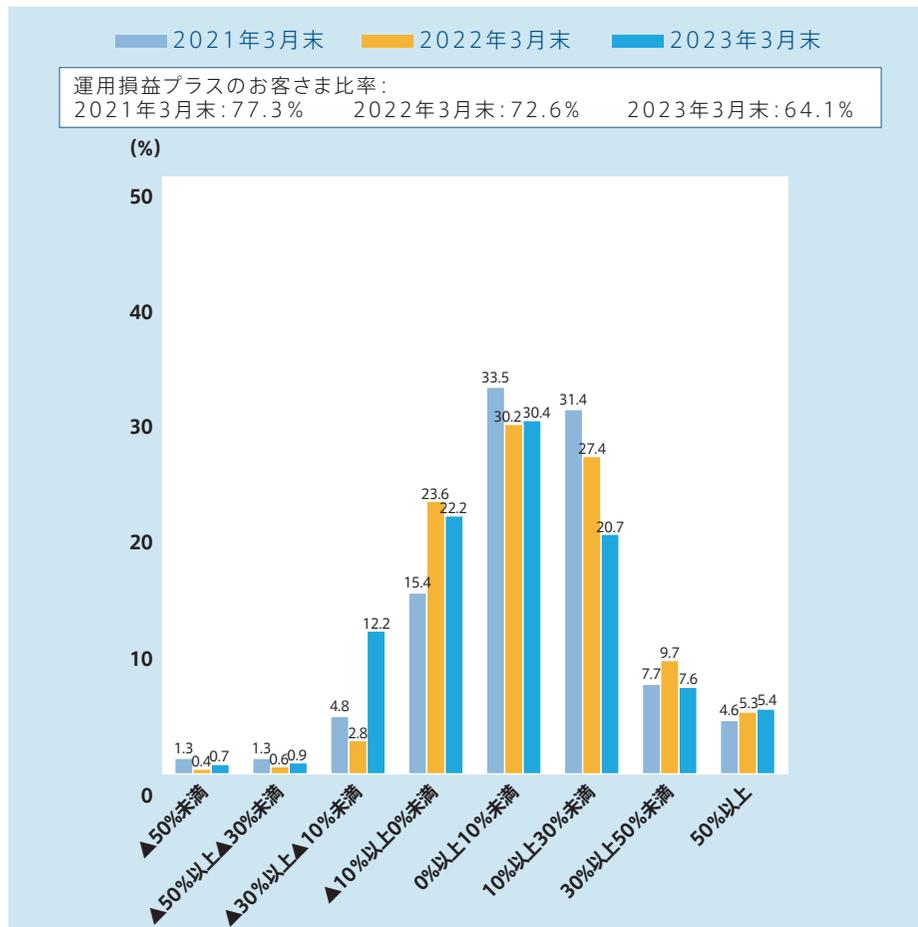


(※13) FP1級・CFPまたはFP2級・AFPの資格保有者

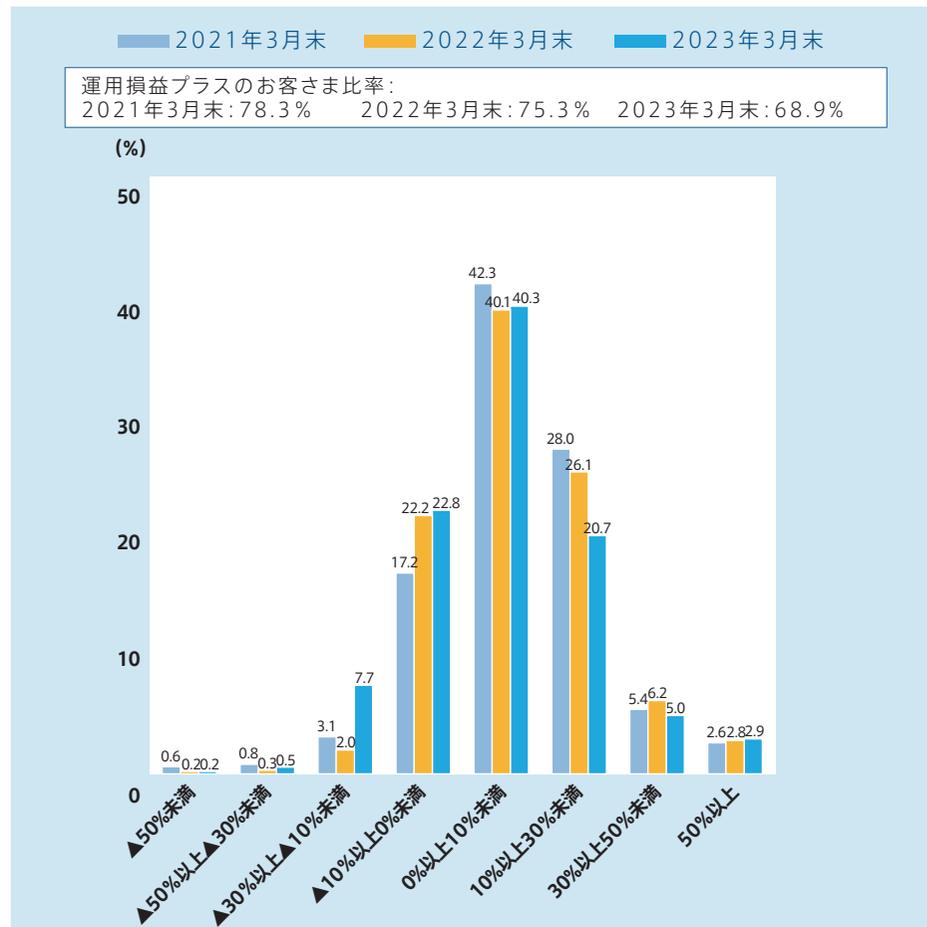
7. お客様の運用成果に関する指標～比較可能な共通KPI

- 相場の変動を要因に2023年3月末で投資信託を保有されているお客様のうち、運用益を得ているお客様の割合が前年比で低下しています。これらのお客様が過去に売却した投資信託の運用益を加味すると、7割程度のお客様が運用益を得ています。【指標14】【指標15】

【指標14】 投資信託の運用損益別顧客比率【共通KPI】



【指標15】 実現損益を含む運用損益別顧客比率



【指標14】【指標15】2021年3月末時点、2022年3月末時点、2023年3月末時点でそれぞれ投資信託残高を保有している個人のお客様の比率。計算する分母は【指標14】時価評価額、【指標15】時価評価額+売却・償還された投資信託の投資額。

7. お客様の運用成果に関する指標～比較可能な共通KPI

- 投資信託の預かり残高上位20銘柄^(※14)については、相場変動等の影響により、前年比でリターンが減少しました。引き続きコストおよびリスクとリターンのバランスの取れた商品の取り扱いをめざしてまいります。【指標16-1】【指標16-2】

【指標16-1】 投資信託の預かり資産残高上位20銘柄のコスト・リターンおよびリスク・リターン【共通KPI】

投資信託の預かり残高上位20銘柄(2023年3月末時点)

銘柄名	投資対象
1 投資のソムリエ	バランス
2 ビクテ・グローバル・インカム株式ファンド(毎月分配型)	海外株式
3 ブレンドシックス	バランス
4 三菱UFJ豪ドル債券インカムオープン	海外債券
5 インデックスファンド225	国内株式
6 リスク抑制世界8資産バランスファンド	バランス
7 ファイデリティ・USリート・ファンドB	海外リート
8 インデックスファンドJリート	国内リート
9 トレンド・アロケーション・オープン	バランス
10 ひふみプラス	国内株式
11 キャピタル世界株式ファンド	海外株式
12 東京海上・ニッポン世界債券ファンド(為替ヘッジあり)	海外債券
13 三井住友・アジア・オセアニア好配当株式オープン(椰子の実)	海外株式
14 みずほUSハイイールドオープンBコース(為替ヘッジなし)	海外債券
15 GS債券戦略ファンドBコース(毎月、為替ヘッジなし)	海外債券
16 ダイワ日本国債ファンド(毎月分配型)	国内債券
17 コーポレート・ボンド・インカム(為替ノーヘッジ型)	海外債券
18 ブラジル・ボンド・オープン(毎月決算型)	海外債券
19 つみたて8資産均等バランス	バランス
20 ニッセイ高金利国債ファンド(スリーポイント)	海外債券

(※14)【指標16-1】2023年3月末時点で設定後5年以上の投資信託

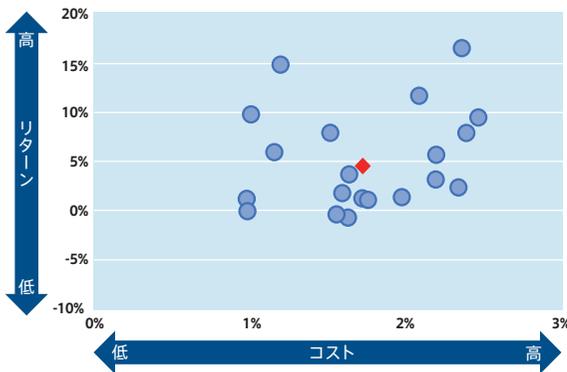
7. お客様の運用成果に関する指標～比較可能な共通KPI

【指標16-2】 投資信託の預かり資産残高上位20銘柄のコスト・リターンおよびリスク・リターン【共通KPI】

コスト・リターン分布

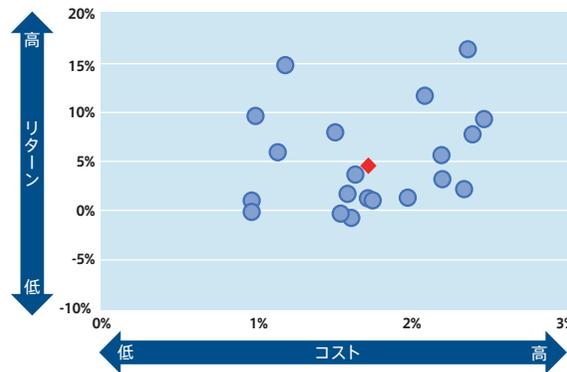
2021年3月末

残高加重平均	コスト	リターン
◆	1.80%	4.37%



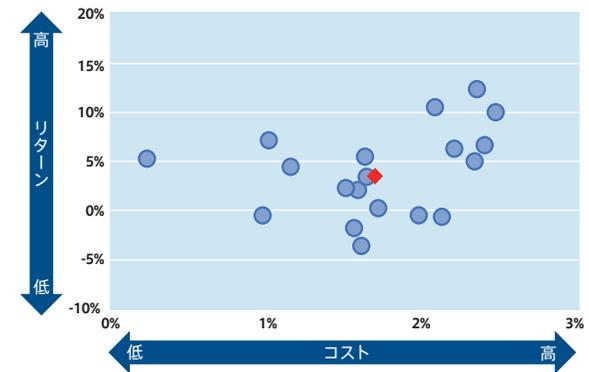
2022年3月末

残高加重平均	コスト	リターン
◆	1.73%	4.37%



2023年3月末

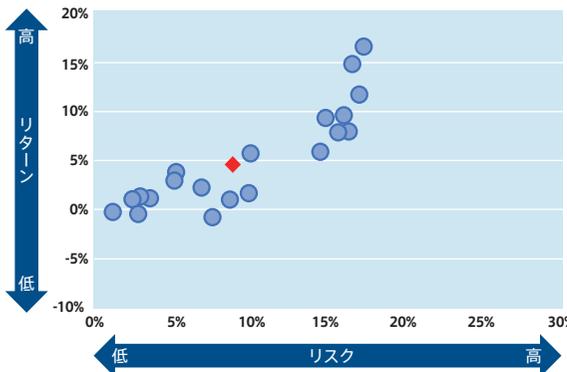
残高加重平均	コスト	リターン
◆	1.71%	3.41%



リスク・リターン分布

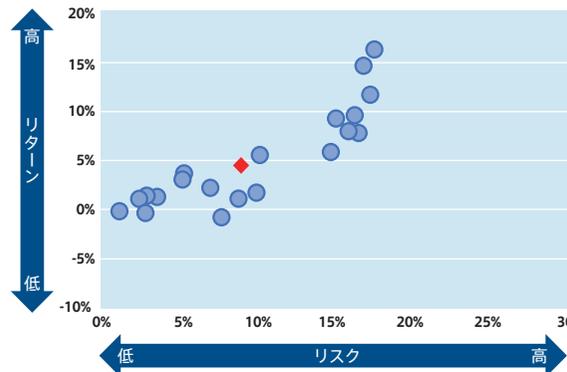
2021年3月末

残高加重平均	リスク	リターン
◆	9.99%	4.37%



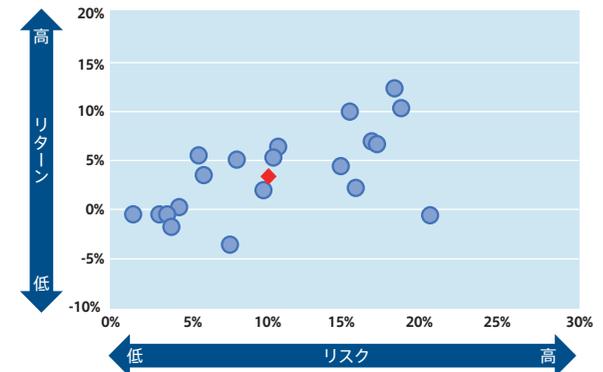
2022年3月末

残高加重平均	リスク	リターン
◆	9.16%	4.37%



2023年3月末

残高加重平均	リスク	リターン
◆	10.26%	3.41%

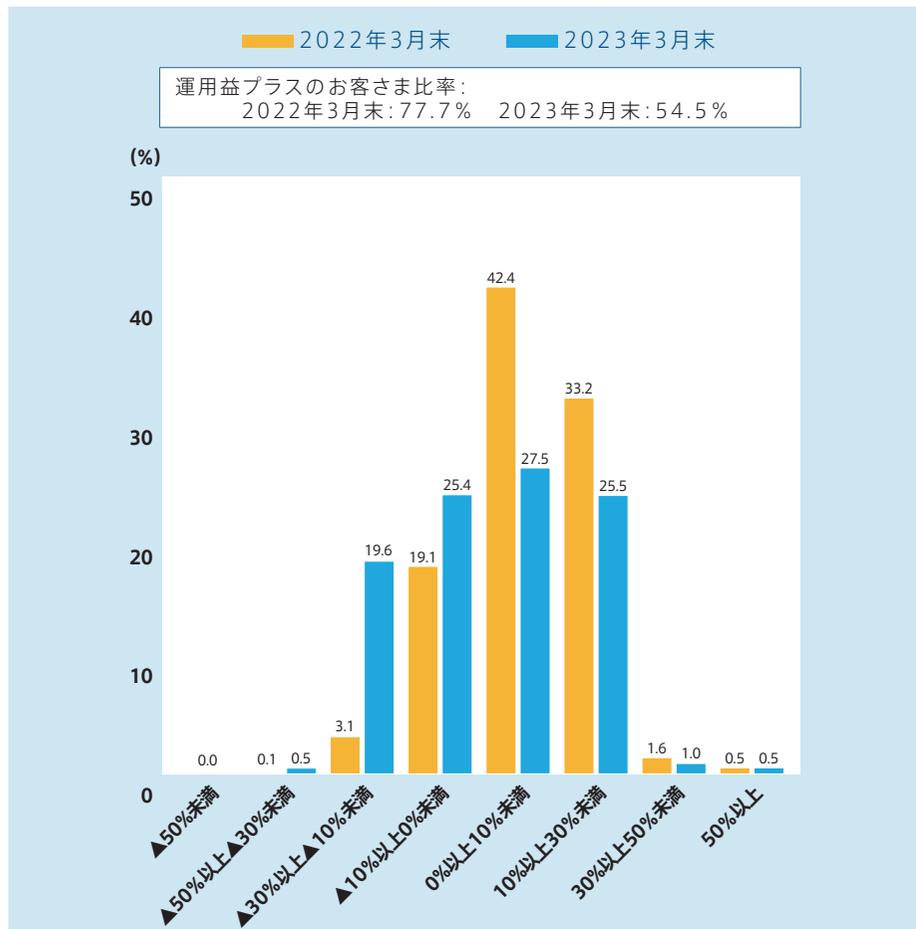


コスト: 当行販売手数料率上限の1/5と信託報酬率の合計値
リスク: 過去5年間の月次リターンの標準偏差(年率換算)

7. お客様の運用成果に関する指標～比較可能な共通KPI

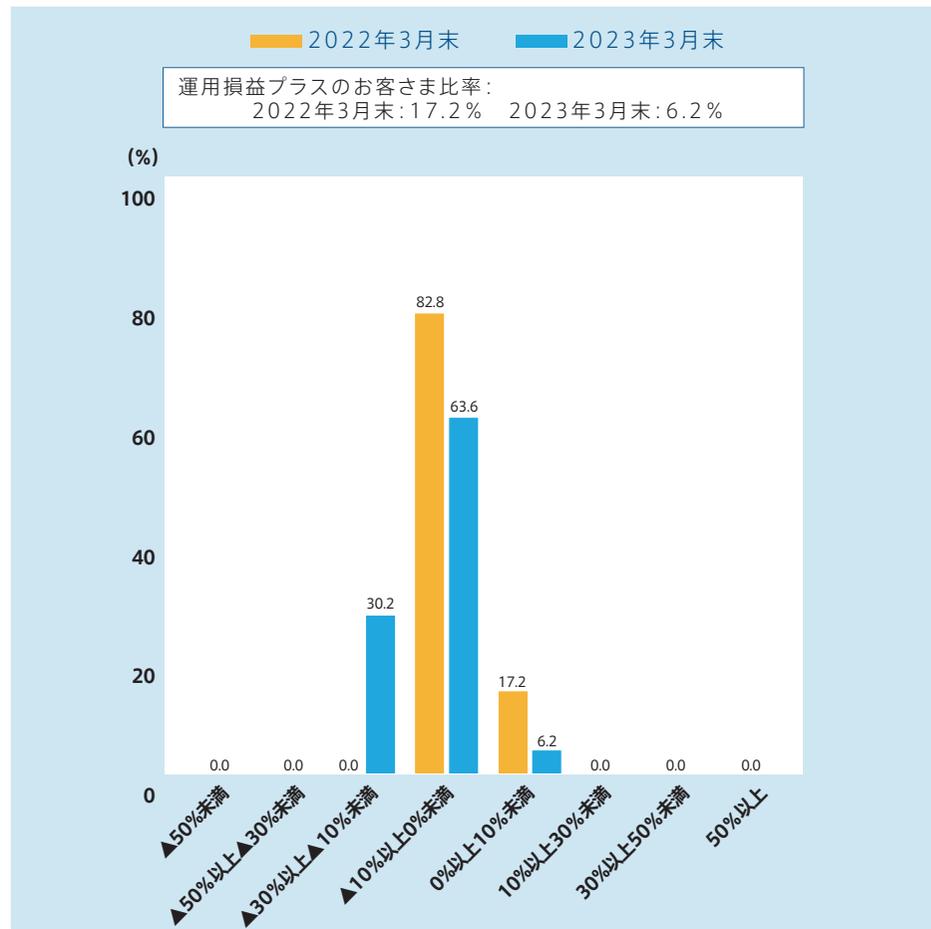
- 2023年3月末で外貨建保険、ファンドラップを保有されているお客様のうち、運用益を得ているお客様の割合は以下のようになっております。今後も、外貨建保険、ファンドラップを保有されているお客様の運用損益状況・運用評価状況やその推移を公表してまいります。【指標17】【指標18】【指標19】

【指標17】 外貨建保険の運用評価別顧客比率【共通KPI】



【指標17】2022年3月末時点、2023年3月末時点でそれぞれ外貨建一時払保険を契約している個人のお客様の比率

【指標18】 ファンドラップの運用損益別顧客比率【共通KPI】



【指標18】2022年3月末時点、2023年3月末時点でそれぞれファンドラップを保有している個人のお客様の比率

7. お客様の運用成果に関する指標～比較可能な共通KPI

【指標19】 外貨建保険の銘柄別コスト・リターン【共通KPI】

外貨建保険の残高上位20銘柄^(※15)(2023年3月末時点)

銘柄名
1 プレミアレシーブ(外貨建)
2 プレミアジャンプ
3 プレミアジャンプ・年金(外貨建)
4 プレミアカレンシー・プラス
5 やさしさ、つなぐ
6 サニーガーデンEX
7 サニーガーデン
8 ふるはとJロードグローバル
9 プレミアカレンシー・プラス2
10 プレミアジャンプ・終身(外貨建)
11 ロングドリームGOLD
12 プレミアプレゼント
13 ビーウィズユー(U Sドル建)
14 ビーウィズユー(豪ドル建)
15 プレミアジャンプ2・終身(外貨建)
16 ビーウィズユープラス
17 アテナ
18 生涯プレミアムワールド3
19 ロングドリームプラス
20 みらい、そだてる

(※15) 外貨建一時払終身保険のうち、保険契約開始から60か月以上経過した契約

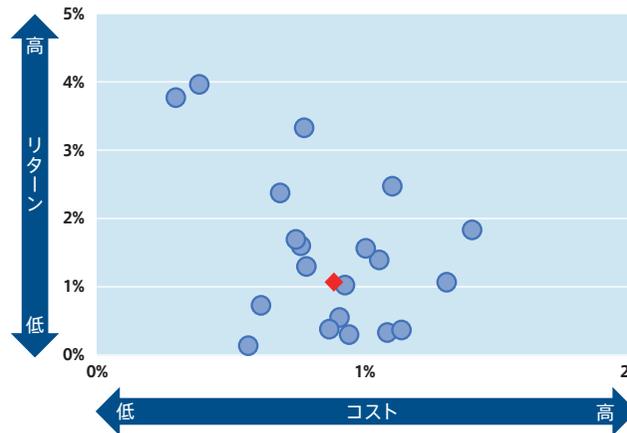
外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に、契約後の早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払保険料を下回る場合があります。

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。

コスト・リターン分布

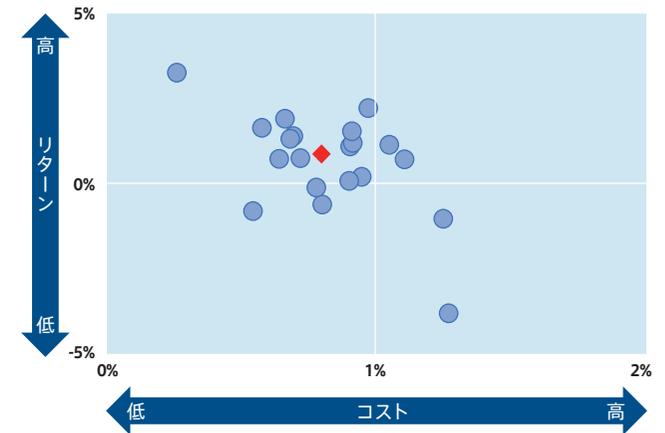
2022年3月末

残高加重平均	コスト	リターン
◆	0.88%	1.04%



2023年3月末

残高加重平均	コスト	リターン
◆	0.80%	0.85%



コスト：各契約について、保険会社が支払う代理店手数料のうち、新契約手数料率と継続手数料率を年率換算

リターン：各契約の購入時以降のリターンを年率換算

【参考】顧客本位の業務運営に関する原則と取組状況の対応関係

横浜銀行は、お客さま本位の業務運営を実践するため、金融庁が2017年3月に公表（2021年1月改訂）した「顧客本位の業務運営に関する原則」（以下、本原則という）を採択し、取組方針を定め、その方針に対する取組状況を定期的に公表してまいります。なお、当行の取組状況の項目と本原則の対応関係は以下のとおりとなります。

当行の取組状況の項目	本原則
1. お客さまに寄りそった資産形成・運用の支援	原則 2・5・6
2. 最適な投資型商品の提供	原則 2・5・6
3. お客さまへの情報提供	原則 4・5・6・7
4. 利益相反の適切な管理	原則 3・7
5. お客さまの満足度を優先する態勢の整備	原則 2・7
6. 人材の育成・確保	原則 7