

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

金融事業者の名称			
■取組方針掲載ページのURL :			
■取組状況掲載ページのURL :			
原 則	原 則	実施・不実施 ※6	取組方針の該当箇所 ※6
原則 2	【顧客の最善の利益の追求】 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して結果・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図ることであります。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。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 3~5ページ 取組方針1 「お客様に絶大に支持される会社」であるために ①②③④⑤ 6~7ページ 取組方針2 コンプライアンス態勢の整備 ①②③④
	(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、自らの定めた顧客最善と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 3~5ページ 取組方針1 「お客様に絶大に支持される会社」であるために ①②③④⑤ 6~7ページ 取組方針2 コンプライアンス態勢の整備 ①②③④
原則 3	【利益相反の適切な管理】 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、利益相反の場合は、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応対方針をあらかじめ策定すべきである。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 8ページ 取組方針3 当社からの保険商品のご案内について ①② 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③
	(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。 <ul style="list-style-type: none">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、委託手数料等の手数料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販売・推奨等による場合販売会社が、顧客の個人情報を販売・推奨の運用部門を有しており、当該運用部門が、販売の運用部門を有しておらず、当該運用部門が、販売の運用部門を法人営業部門が取引関係を有する企業を選ぶ場合	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 8ページ 取組方針3 当社からの保険商品のご案内について ①② 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③
原則 4	【手数料等の明確化】 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算入するのかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 9ページ 取組方針4 お客様への十分かつ分かりやすい説明と情報の提供 ② 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③
原則 5	【重要な情報の分かりやすい提供】 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。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 9ページ 取組方針4 お客様への十分かつ分かりやすい説明と情報の提供 ①② 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③
	(注1) 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 <ul style="list-style-type: none">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、取引条件等顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組合せ等、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・サービスの選定期間(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(顧客との具体的な内容、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	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 9ページ 取組方針4 お客様への十分かつ分かりやすい説明と情報の提供 ①② 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③
(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して販売・推奨する場合には、個別に購入することができるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化しない場合と比較して顧客が比較することが可能となるよう、それまで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)。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 9ページ 取組方針4 お客様への十分かつ分かりやすい説明と情報の提供 ①② 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③
(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。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 9ページ 取組方針4 お客様への十分かつ分かりやすい説明と情報の提供 ① 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③
(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を提供するため、顧客の販売・推奨等を行ふ場合に当該商品の情報提供をする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行ふ場合には、顧客において同様の商品の内容と比較することができるよう配意した資料を用いつつ、リスクリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすくて丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 9ページ 取組方針4 お客様への十分かつ分かりやすい説明と情報の提供 ①② 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③
(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。	実施	9ページ 取組方針4 お客様への十分かつ分かりやすい説明と情報の提供 ① 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③

	【顧客にふさわしいサービスの提供】 金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取り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・推奨等を行なうべきである。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 10～11ページ 取組方針5 お客様に相応しいサービスの提供 ①②③ 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③	『お客様に絶大に支持される会社宣言 2023年度取組状況・成果指標（KPI）』 6ページ 取組状況5 お客様に相応しいサービスの提供 7ページ 取組状況6 保険募集管理体制の整備				
原則6	(注1) 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に際し、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との適切な割合を検討し、それに基づいて具体的な金融商品・サービスの提案を行なう。 ・具体的な金融商品・サービスについて、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各手法の特徴を超えて判断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの手数料等も含む)と比較して明らかにすることの販売後において、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	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 10～11ページ 取組方針5 お客様に相応しいサービスの提供 ①②③ 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③	『お客様に絶大に支持される会社宣言 2023年度取組状況・成果指標（KPI）』 6ページ 取組状況5 お客様に相応しいサービスの提供 7ページ 取組状況6 保険募集管理体制の整備				
	(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。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 10ページ 取組方針5 お客様に相応しいサービスの提供 ① 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③	『お客様に絶大に支持される会社宣言 2023年度取組状況・成果指標（KPI）』 6ページ 取組状況5 お客様に相応しいサービスの提供 7ページ 取組状況6 保険募集管理体制の整備				
	(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。	非該当	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 10ページ 取組方針5 お客様に相応しいサービスの提供 ② 15ページ ご参考 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社取組方針の対応関係	『お客様に絶大に支持される会社宣言 2023年度取組状況・成果指標（KPI）』 2ページ ご参考 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社取組方針・取組状況の対応関係				
	(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、金融取引検査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・推奨等が適当かつ慎重に審査すべきである。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 10ページ 取組方針5 お客様に相応しいサービスの提供 ①② 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③	『お客様に絶大に支持される会社宣言 2023年度取組状況・成果指標（KPI）』 6ページ 取組状況5 お客様に相応しいサービスの提供 7ページ 取組状況6 保険募集管理体制の整備				
	(注5) 金融事業者は、従業員がその取り扱い金融商品の仕組み等に深刻に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なうべきである。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 10ページ 取組方針5 お客様に相応しいサービスの提供 ①② 12ページ 取組方針6 保険募集管理体制の整備 ①②③	『お客様に絶大に支持される会社宣言 2023年度取組状況・成果指標（KPI）』 6ページ 取組状況5 お客様に相応しいサービスの提供 7ページ 取組状況6 保険募集管理体制の整備				
原則7	【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客への正直な対応、行動相反の適切な苦情管理を担当するところから、また顧客情報を評価・収集、営業員研修、その他の適切な動機づけの枠組みや適切なカバナンス体制を整備すべきである。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 13～14ページ 取組方針7 従業員への適切な動機付けの枠組み ①②	『お客様に絶大に支持される会社宣言 2023年度取組状況・成果指標（KPI）』 8ページ 取組状況7 従業員への適切な動機付けの枠組み				
	(注) 金融事業者は、各原則(これらに付されている注を含む)に關して実施する内容及び実現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。	実施	『お客様に絶大に支持される会社宣言』 13～14ページ 取組方針7 従業員への適切な動機付けの枠組み ①	『お客様に絶大に支持される会社宣言 2023年度取組状況・成果指標（KPI）』 8ページ 取組状況7 従業員への適切な動機付けの枠組み				
【照会先】								
<table border="1"> <tbody> <tr> <td>部署</td><td>管理本部コンプライアンス部</td></tr> <tr> <td>連絡先</td><td>電話番号:0120-058-735</td></tr> </tbody> </table>					部署	管理本部コンプライアンス部	連絡先	電話番号:0120-058-735
部署	管理本部コンプライアンス部							
連絡先	電話番号:0120-058-735							

*6「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則2～7(これらに付されている「注」を含む)毎に、「実施」、「一部実施」、「不実施」、「非該当」を選択し、取組方針・取組状況の該当箇所(項目名、見出し、ページなど)を記載してください。

金融事業者のウェブサイトに掲載されている対応関係表と本報告フォームとに不一致があれば、金融事業者リストには掲載されません。