

## 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	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			
■取組方針掲載ページのURL:	<a href="https://www.afac-asl.co.jp/downloads/customer_oriented/お客様本位の業務運営に係る方針.pdf">https://www.afac-asl.co.jp/downloads/customer_oriented/お客様本位の業務運営に係る方針.pdf</a>			
■取組状況掲載ページのURL:	<a href="https://www.afac-asl.co.jp/downloads/customer_oriented/お客様本位の業務運営に係る取組み結果(2023年).pdf">https://www.afac-asl.co.jp/downloads/customer_oriented/お客様本位の業務運営に係る取組み結果(2023年).pdf</a>			
原則	実施/不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所	
原則2	【顧客の情報の取扱い】 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して適法・公正な業務を行い、顧客の利益を最優先とすべきである。金融事業者は、こうした業務運営を企業文化として定着するよう努めるべきである。	実施	方針1: 保険商品・サービスの開発、お客様へのご提案 方針2: 保険契約ご締結中におけるサポート 方針4: 販売代理店の育成、従業員の教育等 方針5: お客様本位の業務運営を実現するための姿勢	方針1: 主な取組み結果■1~3項(1~3ページ) 方針2: 主な取組み結果■1~2項(3~4ページ) 方針4: 主な取組み結果■1~2項(4~5ページ) 方針5: 主な取組み結果■1~3項(5~6ページ)
(注)	金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の取組方針に基づき、自らの安定した顧客基盤と利益の確保につなげていくことを目指すべきである。	実施	上記に同じ	上記に同じ
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、利益相反の発生を防止するためには、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定めるべきである。	実施	方針5: お客様本位の業務運営を実現するための姿勢	方針5: 主な取組み結果■1項(5ページ)
(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、以下の事項が取引又は業務に及ぼす影響を考慮すべきである。 ・ 販売会社が、金融商品の販売・推奨等を行う場合、当該商品の開発に関与し、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や販売・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連関部門を有し、当該連関部門が、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定する場合	実施	上記に同じ	上記に同じ
原則4	【手数料等の開示】 金融事業者は、名目問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の算定、算定方法、算定時期、手数料の用途に開示するものを含め、顧客が理解できよう情報提供すべきである。	非該当	非該当理由は、「お客様本位の業務運営に係る方針」の【金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当該「お客様本位の業務運営に係る方針」の対応関係】の注記に記載。	非該当理由は、「お客様本位の業務運営に係る方針」の【金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当該「お客様本位の業務運営に係る方針」の対応関係】の注記に記載。
原則5	【重要な情報の分かりやすい開示】 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、上記原則に定める重要な情報を顧客が理解できるように分かりやすく提供すべきである。	実施	方針1: 保険商品・サービスの開発、お客様へのご提案	方針1: 主な取組み結果■5~6項(2~3ページ)
(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構成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客層 ・ 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)を明らかにする事項(例えば、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	上記に同じ	上記に同じ
(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、個別に開示すべき重要な情報をパッケージ全体に開示するものも、パッケージ化する場合には、パッケージ全体が当該顧客に分かりやすいものであるべきである。パッケージ全体が当該顧客に分かりやすいものであるべきである。	非該当	非該当理由は、「お客様本位の業務運営に係る方針」の【金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当該「お客様本位の業務運営に係る方針」の対応関係】の注記に記載。	非該当理由は、「お客様本位の業務運営に係る方針」の【金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当該「お客様本位の業務運営に係る方針」の対応関係】の注記に記載。
(注3)	金融事業者は、顧客の取引経緯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重要な内容の情報提供を行うべきである。	実施	方針1: 保険商品・サービスの開発、お客様へのご提案	方針1: 主な取組み結果■5~6項(2~3ページ)
(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・サービスの提供に際しては、顧客の意向を踏まえた上で、顧客のニーズに合わせた情報提供を、分かりやすく行うべきである。顧客のニーズに合わせた情報提供とは、商品やサービスの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、商品やサービスの高い商品の内容と比較することが容易となるように配した資料を用い、かつ、リスクの異なる商品の基本的な構成を明確に、かつ分かりやすくする情報提供がなされるよう工夫すべきである。	実施	上記に同じ	上記に同じ
(注5)	金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報提供が適切に受けられ、および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	上記に同じ	上記に同じ
原則6	【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、取引経緯、知識及び取引目的のニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの開発、販売・推奨等を行うべきである。	実施	方針1: 保険商品・サービスの開発、お客様へのご提案 方針4: 販売代理店の育成、従業員の教育等	方針1: 主な取組み結果■1~6項(1~3ページ) 方針4: 主な取組み結果■1~2項(4~5ページ)
(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、以下の事項を踏まえて、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上で、顧客のニーズに合わせた情報提供を行うべきである。また、顧客のニーズに基づき、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、自らが取引する金融商品・サービスについて、各業法の規定を踏まえ、客観的に、金融商品・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	方針1: 保険商品・サービスの開発、お客様へのご提案	方針1: 主な取組み結果■5~6項(2~3ページ)
(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分かりやすいものであるべきである。	非該当	非該当理由は、「お客様本位の業務運営に係る方針」の【金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当該「お客様本位の業務運営に係る方針」の対応関係】の注記に記載。	非該当理由は、「お客様本位の業務運営に係る方針」の【金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当該「お客様本位の業務運営に係る方針」の対応関係】の注記に記載。
(注3)	金融商品の構成に携わる金融事業者は、商品の構成に当たり、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対してその構成に当たった販売がなされるよう留意すべきである。	実施	方針1: 保険商品・サービスの開発、お客様へのご提案	方針1: 主な取組み結果■5~6項(2~3ページ)
(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、金融引当金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・推奨等が適当か否かを慎重に審査すべきである。	実施	上記に同じ	上記に同じ
(注5)	金融事業者は、従業員がその取引する金融商品の仕組や構成を理解し、適切な情報提供を行うこと。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るための情報提供を積極的に行うべきである。	実施	方針1: 保険商品・サービスの開発、お客様へのご提案 方針4: 販売代理店の育成、従業員の教育等	方針1: 主な取組み結果■5~6項(2~3ページ) 方針4: 主な取組み結果■1~2項(4~5ページ)
原則7	【従業員に対する適切な研修・教育】 金融事業者は、顧客の利益を追求するための行動、顧客の公正な取引、利益相反の適切な管理を促進するよう設計された研修・業績評価体系、従業員研修その他の適切な研修・教育プログラムの実施や適切な評価体制を整備すべきである。	実施	方針2: 保険契約ご締結中におけるサポートとしてのサービス 方針3: お客様にお支払いいただく保険料の対価としてのサービス 方針4: 販売代理店の育成、従業員の教育等 方針5: お客様本位の業務運営を実現するための姿勢	方針2: 主な取組み結果■2項(4ページ) 方針3: 主な取組み結果■1~2項(4~5ページ) 方針4: 主な取組み結果■1~2項(4~5ページ) 方針5: 主な取組み結果■2項(6ページ)
(注)	金融事業者は、各原則(これらに付随している注を含む)に際して実施する内容及び実施しない代わりに実施する代替措置等について、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	上記に同じ	上記に同じ
【附会先】				
部署		契約書サービス部		
連絡先		0120-558-075		