

お客様本位の業務運営に関する取組方針

1. お客様本位の業務運営に関する方針の策定・公表

当社は、「幸せの創造」というミッションを掲げ、お客様一人ひとりが望む幸せな生涯の実現を目指し、お客様本位の業務運営に努めてまいります。

【具体的取組】

- ① 金融庁から公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ、具体的な取組を策定・公表の上、実行いたします。
- ② より良い業務運営を実現するため、その取組状況を定期的に確認するとともに、必要に応じて取組方針の見直しを図ってまいります。
- ③ 当該方針及び取組内容の定着を測る指標として「生命保険契約継続率」「損害保険契約更改率」「意向把握と商談記録の検証」「お客様の声の件数と内容の検証」「社員研修の回数と内容」の5つを定め、お客様本位の業務運営を推進してまいります。

2. 顧客の最善の利益の追求

当社は、複数の保険会社の商品を取り扱う保険代理店として、お客様の最善の利益を追求するにあたり法令等を遵守し、以下の事項を徹底するよう努めてまいります。

【具体的取組】

- ① 常にお客様の立場に立ったライフプランニングやリスクマネジメントを通じて、お客様のご意向を的確に把握し、そのご意向に沿った最適なプランをご提案できるよう努めてまいります。
- ② 「意向確認シート」を作成することでお客様のご意向と提案商品の関係を記録することで適切な提案を行ってまいります。
- ③ 最適なプランのご提案にあたり、お客様には公的保険の仕組みをわかりやすく、丁寧に説明の上、必要に応じたプランのご提案に努めます。
- ④ 変額保険・外貨建て保険・資産形成商品などについては、お客様の適合性を慎重に確認の上、内容や仕組みに加え金融情勢の変動により生じるリスクに関して十分な説明に努めます。
- ⑤ 上記特定保険商品等で発生する運用関係費用や保険関係費用についても、わかりやすく丁寧に説明いたします。
- ⑥ ご契約成立後におきましても、最新情報の提供やライフプランの変化に対応すべく、お客様への定期的なアフターサービスを行ってまいります。
- ⑦ 保険金・給付金支払事由が発生した場合には、迅速かつ丁寧に手続き方法のご案内、保険会社への取次を行います。

3. 利益相反の適切な管理

お客様の利益が不当に害されることのないよう、お客様とのお取引を適切に把握・管理するための体制を整備し、ご意向に沿った最適な商品・サービスの提供を行います。お客様との利益相反防止の観点から、代理店手数料の多寡、各社キャンペーン等による保険会社の選定を行わないよう社内管理体制を整備し検証しております。

【具体的取組】

- ①保険会社の募集手数料の多寡やキャンペーンの有無などを有することなく、お客様のご意向に沿った保険募集をします。
- ②上記を踏まえ、すべての契約において面談記録等を記載した「意向確認シート」の内容を点検することで、適切な募集が行われているかを検証します。
- ③必要に応じて営業社員にヒアリングの上、適切な募集が行われていたかどうかの検証を行います。

4. 手数料の明確化

当社は、お客様にご負担いただく費用についてわかりやすく情報提供をし、ご理解・ご納得いただいた上でご契約いただくため、該当商品を販売する際には、費用についての記載がある保険会社のパンフレット等を用い丁寧にご説明いたします。

【具体的取組】

- ①外貨保険等、お客様に負担いただく手数料等の費用が発生する商品を販売する際には、手数料等費用についての記載があるパンフレット等を使用し、丁寧にわかりやすい説明をいたします。
- ②お客様にご負担いただく手数料等費用について十分にご理解・ご納得いただけたことを確認させていただいてから、お申込み手続きをさせていただきます。

5. 重要な情報のわかりやすい提供

お客様への情報提供にあたっては、保険の仕組みや周辺知識も含めて納得して保険を選んでいただくために必要な情報をわかりやすくお伝えいたします。

【具体的取組】

- ①当社は販売・推奨等を行う商品の選定理由やその商品についてのリスクを含む重要な情報等について、お客様の取引経験や金融知識を考慮の上、十分にご理解いただけるよう丁寧な説明を行います。
 - ②説明するにあたり、保険会社専用のパンフレットや重要事項説明書等を用い、誠実にわかりやすい説明を心がけるとともに、リスクが高い商品または仕組みが複雑な商品についてはより丁寧に注意喚起と情報提供を行い、誤解を招くことなく安心してご契約いただけるよう努めます。
 - ③公的保険制度（公的医療保険、公的年金等）でカバーできる保証およびリスクの範囲について保険会社提供のデータ集等や金融庁公的保険ポータルを用いてご説明いたします。
- ※当社では、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨はしておりません。

6. 顧客にふさわしいサービスの提供

当社はお客様それぞれのライフプラン、特性や価値観に沿った合理的かつ効果的なアドバイスとサービスの提供を行います。

【具体的取組】

- ①お客様のライフプランに沿ったご提案に加え、経済環境や社会環境の変化に伴い必要となる、契約内容のご確認や見直し等変化に応じたお客様にふさわしいアドバイスの実施に努めます。
- ②高齢者の募集については一般的に高齢になるほど判断能力の低下等が生じることを踏まえ、70歳以上のお客様が保険商品にご加入される際には、原則ご家族の同席・同意をお願いする等ご加入の意思確認をより丁寧に行うよう努めてまいります。また、取扱各社の高齢者募集ルール一覧表作成の上、そのルールを遵守してまいります。
- ③障がいのあるお客様に配慮すべき事項の研修やマニュアルの周知を行うことで、障がいのあるお客様に対して適切な対応が行えるよう取組んでまいります。

※当社では、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨はしておりません。

※金融商品の組成も行っておりません。

7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

全社員が常にお客様目線を持ち、お客様本位の業務運営を行うよう、研修その他の動機づけの枠組みやガバナンス態勢について適切に整備するよう努めてまいります。

【具体的な取組内容】

- ①「経営理念」や「お客様本位の業務運営に関する取組方針」の浸透に向け、会議・研修等で繰返しテーマとして取り上げることに加え、全役員・社員が常時携行するファイルで閲覧、確認ができる等の取組を行ってまいります。
- ②役員・社員に対し、取扱保険会社の協力のもと商品の専門知識や販売マナー等に関する教育研修を実施し、募集品質の向上に努めてまいります。
- ③当社は、お客様から寄せられたご不満、ご要望、お褒め等を「お客様の声」として真摯に受けとめ、その「お客様の声」に誠実かつ迅速に対応してまいります。
- ④また、これらの「お客様の声」を月度ごとに分析し、研修等で全社員にて情報共有することで、適切に業務運営に反映してまいります。

2019年 7月1日:制定

2021年 4月1日:改訂

2021年10月1日:改訂

2022年10月1日:改訂

2025年 7月1日:改訂

お客様本位の業務運営に関する取組結果

(2024 年度実績)

1. 生命保険継続率

取組上位2社の継続率(目標値:MOF13 IQA12 95%)

保険会社	指標	2025年3月末	目標との差
メットライフ生命	MOF13	99.5%	+4.5%
オリックス生命	MOF13	96.5%	+1.5%

早期解約や失効契約についても個別に原因を把握し、取扱担当者ヒアリングの上今後の募集活動に活かすべく社内で情報共有いたします。

2. 損害保険契約更改率

取組の契約件数が一番多い東京海上日動火災保険の自動車保険契約更改率(目標値:90%)

保険会社	指標	2025年3月末	目標との差
東京海上日動火災保険	自動車保険契約更改率	91.9%	+1.9%

担当者の3か月前、2か月前からの事前の満期管理とお客様へのご案内を徹底するとともに、事務担当者の2重チェックにより情報の共有を図ることで更新漏れ、付保漏れ無きよう対応してまいります。

3. 意向把握シートの検証によるセールスプロセスの状況把握

商談記録と意向確認が適正に行われているかの確認

高齢者募集対応、特定保険商品の手数料説明と適合性確認、乗換募集時のチェック等が適正に行われているかの確認

2024年度意向確認シートの状況

申込件数	338件
意向確認シート	264先

2024年度において、新しくお預かりした上記すべての契約の商談記録の内容チェックを行い、お客様のご意向に沿った募集活動が行われているかを管理部門にて確認しました。

特に高齢者募集、乗換契約、特定保険商品に関しては取扱者確認シートを様式変更の上、下記①～③のポイントに沿った、より詳細な証跡を残すよう取組いたしました。

① 高齢者募集については具体的な面談内容、同席者の記録またはその他対応の記録を記載。

② 乗換契約については通常のチェック項目に加えて、メリット、デメリットの説明記録を記載。

③ 特定保険契約については適合性確認シートに基づき、適正な募集を行ったか。

今後もお客様との商談記録をこまめに記録し、証跡に残すことで今後のフォロー活動のサービス向上に努めてまいります。

4. お客様の声の内容検証と経営への反映

2024年度「お客様の声」申し出状況

お客様の声	ご不満	お褒め	ご要望	合計
件数	6	23	13	42

不満については担当者退職に関するもの3件、保険金請求、支払に関するもの3件。全て真摯に受けとめ、早急な対応にて改善を図り全て対応、解決済です。

退職者担当顧客への対応についても社内でルール化の上、フォロー体制の構築を図っており、再発防止に努めます。

損害保険金請求等の手続きについても、お客様に対して経過報告を含めてそのスキームをわかりやすくお伝えすることを全社員で再確認いたしました。指導再発防止を念頭に社内にて研修会等で事例共有も行いました。

ご要望についてはウェブ手続きの浸透もあり、入院給付金などの保全手続き請求がお客様から保険会社への直接請求の増加で減少しましたが、状況に応じて担当者及び事務担当者が後追いフォローを行い適宜対応いたしました。

5. 社員に対する研修の回数とその内容

適正な研修が行われるかの検証

2024年度社内研修実績

研修内容	コンプライアンス研修	取扱保険会社による商品研修	スキルアップ研修	合計
開催回数	9	25	15	49

年度方針、顧客本位の業務運営に関する方針については5月、10月に社内全体会議の勉強会において全社員で共有し、浸透をはかりました。

また、取扱保険会社主催の勉強会や日本FP協会等が開催する社外研修にも積極的な参加を奨励し、社員全員の能力向上に努めるとともに相互研鑽を図りました。

特に今期は入社歴2年未満の募集人に対して、取扱保険会社サポーター協力のもと定期的なスキルアップ研修を開催。商品のみならず社会保険制度、税制等においても高いレベルの情報提供ができる体制にすべく継続開催いたしました。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表

金融事業者の名称		株式会社フィナンシャルブレン			
■取組方針掲載ページのURL		https://finance-brain.co.jp/kpi/2024/			
■取組状況掲載ページのURL		https://finance-brain.co.jp/kpi/2024/			
		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、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。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	2. 顧客の最善の利益の追求【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果1～5
	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、自らの安定した顧客基盤の確保につなげていくことを目指すべきである。		実施	1. 顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表	お客様本位の業務運営に関する取組結果1～5
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、利益相反の可能性がある場合には、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策定すべきである。		実施	3. 利益相反の適切な管理【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3
	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。 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供元会社から、委託手数料等の支払を受ける場合 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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運用部門を有しており、当該運用部門が、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ぶ場合		実施	2. 顧客の最善の利益の追求【具体的取組】①～⑤ 3. 利益相反の適切な管理【具体的取組】①～③	お客様本位の業務運営に関する取組結果3
原則4	【手数料等の明確化】 金融事業者は、名目に限らず、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関するものかを、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。		実施	4. 手数料の明確化【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3
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	5. 重要な情報のわかりやすい提供【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3、5
	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・サービスの選定理由（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には、その具体的内容（第三者から受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	5. 重要な情報のわかりやすい提供【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3
	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、個別に購入することが可能であるかを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能なよう、それぞれ重要な情報について提供すべきである（注2）（注3は手数料等の情報を提供する場合においても同じ）。		非該当	5. 重要な情報のわかりやすい提供※最終行に記載	5. 重要な情報のわかりやすい提供※最終行に記載
	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誠実な内容の情報提供を行うべきである。		実施	5. 重要な情報のわかりやすい提供【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3、5
	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、単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客に対して同様の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つつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。		実施	2. 顧客の最善の利益の追求【具体的取組】①～⑤ 5. 重要な情報のわかりやすい提供【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3、5
	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反映し、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	2. 顧客の最善の利益の追求【具体的取組】①～⑤ 5. 重要な情報のわかりやすい提供【具体的取組】①～③	お客様本位の業務運営に関する取組結果3、5
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・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの構成、販売・推奨等を行うべきである。		実施	6. 顧客にふさわしいサービスの提供【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3、5
	注1 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。 顧客の意向を踏まえたうえで、顧客のライフプラン等を踏まえたお客様属性や資産状況と投資性意欲の適切な適合を検討し、それに基づき、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、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各法律の枠を越えて徹底的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容（手数料を含む）と比較しなから行うこと ・金融商品・サービスの販売後において、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	2. 顧客の最善の利益の追求【具体的取組】①～⑦ 6. 顧客にふさわしいサービスの提供【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3、5
	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ふさわしいかについて留意すべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※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、商品の特性等を踏まえ、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は、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。		実施	2. 顧客の最善の利益の追求【具体的取組】①～⑤ 6. 顧客にふさわしいサービスの提供【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3、5
	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、金融取引被害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・推奨等が適当かどうか慎重に審査すべきである。		実施	2. 顧客の最善の利益の追求【具体的取組】①～⑤ 5. 重要な情報のわかりやすい提供【具体的取組】 6. 顧客にふさわしいサービスの提供【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3、5
	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め等に係る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るための情報提供を積極的に行うべきである。		実施	7. 従業員に対する適切な勤務付けの枠組み等【具体的取組】①②	お客様本位の業務運営に関する取組結果5
	注6 金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製品全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の構成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入し顧客属性に係る情報や、金融商品の構成や選定に関する情報を提供するなど、金融商品の構成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。		実施	2. 顧客の最善の利益の追求【具体的取組】①～⑦ 6. 顧客にふさわしいサービスの提供【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3、4、5
	注7 金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の構成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の構成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。		実施	2. 顧客の最善の利益の追求【具体的取組】①～⑦ 6. 顧客にふさわしいサービスの提供【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3、4、5
原則7	【顧客に対する適切な勤務付けの枠組み等】 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な勤務付けの枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。		実施	1. 顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表 7. 従業員に対する適切な勤務付けの枠組み等【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3、4、5
	注 金融事業者は、各業務にこれらが行われる（注を含む）に関して実施する内容及び実施しない代わりについて顧客に代弁する内容について、これらに係る従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・保証するための体制を整備すべきである。		実施	1. 顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表 7. 従業員に対する適切な勤務付けの枠組み等【具体的取組】	お客様本位の業務運営に関する取組結果3、4、5
補充原則1	【基本留意】 金融商品の構成に携わる金融事業者は、顧客に金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の構成に携わる金融事業者の経営者として十分な責任を負う者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に基づいたガバナンスの構築と実践を行うべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
補充原則2	【特別留意】 金融商品の構成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。そして、金融商品の構成に携わる金融事業者は、金融商品の構成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
補充原則3	注1 金融商品の構成に携わる金融事業者は、金融商品の構成や選定に基き金融商品のライフサイクル全体を通じてプロダクトガバナンスの実効性や構成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる枠組みも検討すべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
	注2 金融商品の構成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に体制を見直しなどPOCAサイクルを確立すべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
補充原則4	【金融商品の構成時の対応】 金融商品の構成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを踏まえた上で、組成する金融商品がそのニーズに最も適合するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が得られるよう情報提供すべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
	注1 金融商品の構成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
	注2 金融商品の構成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経緯、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて特定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元金返却の約せがある商品について、元金返却を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・配分方法が特長な金融商品については、どのような顧客ニーズに適合させるよう組成しているかを、また、それが当該金融商品に適切に反映されているかを検証を行い、より詳細な想定顧客属性を特定し確保すべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
補充原則5	注3 金融商品の構成に携わる金融事業者は、製品全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携を必要に応じて実施把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者と間で連携するべき情報等について、事前に決めを行うべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
	【金融商品の組成後の対応】 金融商品の構成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。また、製品全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が一致しているかを検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その他の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。		不実施	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
	注1 金融商品の構成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供される以上の付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
補充原則6	注2 金融商品の構成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容には、より良い金融商品を提供するための活用する観点から実効性のあるものを含み、必要に応じて顧客の属性に即した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
	注3 金融商品の構成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携するべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
	【顧客に対する分かりやすい情報提供】 金融商品の構成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるように、顧客に対して、運用経緯やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
補充原則7	注1 金融商品の構成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用経緯について個々の金融商品の商品性に即した情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の利益が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を實質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、所属業種、投資資金等を情報提供し、又は運用チームの構成や業績実績等を情報提供すべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載
	注2 金融商品の構成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。		非該当	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載	6. 顧客にふさわしいサービスの提供※に記載

【照会先】

部署	本社
連絡先	電話番号 097-574-8212