

2024年「顧客本位の業務運営に関する原則」対応関係表

	実施・不実施	取組方針における該当箇所
【顧客の最善の利益の追求】		
原則2	実施	当社は、お客さまのライフプランを踏まえた上で、すべてのお客さまの生活の安定・幸福の実現を目指し、長期的な視野に立った情報提供・商品提供を行います。
(注)	実施	当社は、すべてのお客さまが最善の利益を実現できることを目指し、常にお客さまに寄り添い、良質なサービスの提供を行うよう努めてまいります。
【利益相反の適切な管理】		
原則3	実施	当社は、お客さまへの商品提供に際し、お客さま満足度を最優先とする事で、利益相反の排除に最大限努めてまいります。
(注)	実施	当社は、お客さまとのお取引に際し、不利益となる事項が認められる場合は、速やかに、その内容をお伝えし、お客さまの利益の保護に万全を尽くしてまいります。
【手数料等の明確化】		
原則4	実施	当社は、お取引に際し、お客さま負担となる費用が発生する場合は、正確に、その詳細をお伝えし、お客さまが理解できるよう、丁寧な情報提供を実践していきます。
【重要な情報の分かりやすい提供】		
原則5	実施	当社は、お客さまのご意向を把握し、提案する商品がお客さまのご意向にどのように対応しているかをわかりやすく説明するよう心がけ、適切な情報提供に努めてまいります。
(注1)	実施	当社は、市場リスクが存在する商品の提案に際し、お客さまの金融商品に関する知識や投資経験等に照らし、最適と考えられる商品をお勧めします。
(注2)	実施	当社は、市場リスクが存在する商品の提案に際し、お客さまの金融商品に関する知識や投資経験等に照らし、最適と考えられる商品をお勧めします。
(注3)	実施	当社は、お客さまへの商品提案に当たり、お客さまに十分にご理解いただけるよう、わかりやすい説明を心がけ、お客さまのご意向に対応している事を確認いたします。
(注4)	実施	当社は、お客さまへの商品提案に当たり、商品パンフレット・契約概要・注意喚起情報等の説明資料をお渡ししてご説明する等、お客さまにとって、わかりやすく内容をお伝えできるよう努めてまいります。
(注5)	実施	当社は、営業担当全員に配備した端末を使用する事で、お客さまへの情報提供の充実を図り、特に重要な情報に関しては、お客さまのご理解を適宜確認するよう徹底し、さらなるお客さま満足度向上に繋げていきます。
【顧客にふさわしいサービスの提供】		
原則6	実施	当社は、お客さまに最適な商品を選択いただけるよう、お客さまの金融商品に関する知識や、商品・サービスをご検討される目的、お客さまのご年齢や家族状況、財産状況等を総合的に勘案して、ご提案をいたします。
(注1)	実施	当社は、お客さまのライフサイクルに応じた情報提供やお客さまニーズに応じた商品・サービスを提供いたします。
(注2)	実施	当社は、お客さまに最適な商品を選択いただけるよう、お客さまの金融商品に関する知識や、商品・サービスをご検討される目的、お客さまのご年齢や家族状況、財産状況等を総合的に勘案して、ご提案をいたします。
(注3)	非該当	当社は、保険代理店であり自社での金融商品の組成に携わる事はございません。
(注4)	実施	当社は、70歳以上のお客さまに金融商品をご提案する際には、2日以上の間隔を空けて60日以内での複数回の面談を行い、70歳未満の親族の同席、または上席者による商談同席・面談・電話による説明内容の確認を行う等、より慎重にお客さまの意思を確認するよう努めております。
(注5)	実施	当社は、営業担当全員が、お客さまへ提案する商品・サービスの内容・仕組み等の理解を深めるよう努めるとともにお客さまのご意向に対応した提案スキル等を向上できるよう、研修やロールプレイングを実施しております。
【従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】		
原則7	実施	当社は、営業担当社員への販売推進に関して、過度な目標設定等により、お客さまの利益を損なうような事が発生しないよう、社内規定・ルールを整備・設定しております。
(注)	実施	当社は、高度な専門性やコンプライアンス遵守の観点から研修・教育を実施すると共に、より質の高いサービスの提供を目指し、全社員のFP資格取得を奨励しております。

*「顧客本位の業務運営に関する原則」については以下のURLからご確認下さい。

<https://www.fsa.go.jp/policy/kokyakuhoni/gensoku3.1.15.pdf>