

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		飯能信用金庫		
■取組方針掲載ページのURL：		https://www.shinkin.co.jp/hanno/bank_information/business_policy/		
■取組状況掲載ページのURL：		https://www.shinkin.co.jp/hanno/bank_information/business_policy/		
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		実施	1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまの最善の利益を追求します。 4. お客さま本位の業務運営を実現するため販売態勢整備に努めます。	主な取組状況1 ①・②・③・④・⑤ P2 主な取組状況4 ①・② P7
	(注)			
原則 3		実施	1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまの最善の利益を追求します。 2. お客さまの多様なニーズに応じた金融商品を提供します。	主な取組状況1 ⑤ P2 主な取組状況2 ③・④ P3
	(注)			
原則 4		実施	3. お客さまの投資判断等に必要な情報を分かり易く説明します。	主な取組状況3 ①・②・③ P5
	(注)			
原則 5		実施	3. お客さまの投資判断等に必要な情報を分かり易く説明します。 1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまの最善の利益を追求します。 3. お客さまの投資判断等に必要な情報を分かり易く説明します。	主な取組状況3 ①・②・③ P5 主な取組状況1 ① P2 主な取組状況3 ① P5
	(注1)			
	(注2)			
	(注3)			

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 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・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。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、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配意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	3. お客様の投資判断等に必要な情報を分かり易く説明します。	主な取組状況3 ①・②・③ P5
	(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	3. .お客様の投資判断等に必要な情報を分かり易く説明します。	主な取組状況3 ①・②・③ P5
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、取引経験、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・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。		実施	1. お客様に対して誠実・公正に業務を行い、お客様の最善の利益を追求します。 2. お客様の多様なニーズに応じた金融商品を提供します。	主な取組状況1 ① P2 主な取組状況2 ①・② P3
	(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の適切な割合を検討し、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、各業法の枠を超えて横断的に、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)と比較しながら行うこと ・ 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	1. お客様に対して誠実・公正に業務を行い、お客様の最善の利益を追求します。 3. お客様の投資判断等に必要な情報を分かり易く説明します。	主な取組状況1 ①・② P2 主な取組状況3 ④ P5
	(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。	実施	1. お客様に対して誠実・公正に業務を行い、お客様の最善の利益を追求します。 4. お客様の投資判断等に必要な情報を分かり易く説明します。	主な取組状況1 ①・② P2 主な取組状況3 ④ P5
	(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	2. お客様の多様なニーズに応じた金融商品を提供します。	主な取組状況2 ⑤ P3
	(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・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。	実施	1. お客様に対して誠実・公正に業務を行い、お客様の最善の利益を追求します。 3. お客様の投資判断等に必要な情報を分かり易く説明します。	主な取組状況1 ① P2 主な取組状況3 ① P5
	(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られるための情報提供を積極的に行うべきである。	実施	3. お客様の投資判断等に必要な情報を分かり易く説明します。 4. お客様本位の業務運営を実現するため販売態勢整備に努めます。	主な取組状況3 ②・③・④ P5
原則 7	【従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、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動機づけの仕組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。		実施	4. お客様本位の業務運営を実現するため販売態勢整備に努めます。	主な取組状況4 ②・③・④ P7
	(注)	金融事業者は、各原則(これらに付されている注を含む)に関して実施する内容及び実施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	5. お客様本位の業務運営を実現するため販売態勢整備に努めます。	主な取組状況4 ⑤ P7

【照会先】	
部署	営業推進部
連絡先	042－972－6117