

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				
	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	方針「お客さまの声を業務運営に活かす態勢」の主な取組の「・なお、「当社の～」	「お客さま本位の業務運営」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果のご報告はこちらのスライド1の1～2つめの●）「お客さまの声を業務運営に活かす態勢」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド2の1～2つめの●)
	(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	方針「お客さまの声を業務運営に活かす態勢」の主な取組の「・お客さまから～」、「・なお、～」	「お客さま本位の業務運営」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果のご報告はこちらのスライド1の1～2つめの●）「お客さまの声を業務運営に活かす態勢」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド2の1～2つめの●)
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	方針「利益相反の適切な管理」の主な取組の「・利益相反～」、「・当社では、定期的に～」	「利益相反の適切な管理」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド7の1～3つめの●)
	(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をいかにも考慮すべきである。 ・ 販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等を行って、当該商品の供給会社から、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、提供を受けた商品の販売・推奨等をする場合 ・ 同一主体又はグループ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	方針「利益相反の適切な管理」の主な取組の「・商品のご提案～」、「・当社では、当社グループ～」	「利益相反の適切な管理」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド7の1～3つめの●)
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かかるものかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。	実施	方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、お客さま～」、「・当社は、ライフプランニング～」	「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド5の1～3つめの●)
	(注) 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 ・ 金利(レート)、販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が選定する顧客属性 ・ 顧客に対する販売・推奨等の理由(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、顧客の利益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	方針「お客さまへの最適な保障の提供」のすべて	「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド3の2つめの●、スライド5の1～3つめの●)
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に記された事項のほか、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	方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、お客さま～」、「・当社は、ライフプランニング～」	「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド5の1～3つめの●)
	(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 ・ 金利(レート)、販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が選定する顧客属性 ・ 顧客に対する販売・推奨等の理由(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、顧客の利益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	方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、お客さま～」、「・当社は、ライフプランニング～」、「・外貨建保険～」	「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド5の1～3つめの●)
	(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否かを顧客に示すとともに、パッケージする場合としない場合で顧客が購入することができるよう、それぞれ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	方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、お客さま～」、「・当社は、ライフプランニング～」	「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド5の1～3つめの●)
	(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、説明を招くことのない誤実な内容の情報提供を行うべきである。	実施	方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、～」、「・生命保険のご提案～」	「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(コンサルティングセールス)(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド3の1、2つめの●)
	(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行い、分類や手数料を行う場合としない場合で顧客が購入することができるよう、類似商品・サービスの販売・推奨等を行う場合と、顧客において同様の商品の内容を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、リスクとターンの関係などを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	方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、～」、「・生命保険のご提案～」 方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、コンサルティングセールス～」 方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・外貨建保険～」	「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(コンサルティングセールス)(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド5の2、3つ目の●)
原則6	(注5) 金融事業者は、顧客に対して情報提供する際には、情報的重要性に応じて区別し、より重要な情報について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	方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、～」、「・生命保険のご提案～」 方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、コンサルティングセールス～」 方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・外貨建保険～」	「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(コンサルティングセールス)(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド5の2、3つめの●)
	【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・サービスの組成、販売・推奨等を行るべきである。	実施	方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、サービス～」	「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド2の1、2つめの●)
	(注1) 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に關し、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な資産と投機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なうこと ・ 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、各要素について検討的、系統的に、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)と比較しながら行なうこと ・ 金融商品・サービスの販売後にあって、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「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、～」、「・生命保険のご提案～」 方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、コンサルティングセールス～」 方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・外貨建保険～」	「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(コンサルティングセールス)(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド3の1、2つめの●)
	(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に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	方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、ライフプランニング～」	「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド5の1、2つめの●)
	(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し、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	当社では金融商品の組成に携わっておりません。そのため、本項目については当社方針の対象としておりません。	当社では金融商品の組成に携わっておりません。そのため、本項目については当社方針の対象としておりません。
原則7	(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、金融取引を受けるや推奨等を行う場合において、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が過当かより慎重に審査すべきである。	実施	方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、～」、「・生命保険のみならず～」 方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、コンサルティングセールス～」 方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、ライフプランナーは、～」	「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(コンサルティングセールス)(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド3の2つめの●) 「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド5の2つめの●)
	(注5) 金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の組み等に係る理解を深めるう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行なうべきである。	実施	方針「お客さまへの最適な保障の提供」の「・当社は、～」 方針「方針の浸透に向けた取組」の主な取組の「・当社は、ソニー生命～」、「・当社は、店舗～」	「お客さまへの最適な保障の提供」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド5の1～3つめの●) 「方針の浸透に向けた取組」(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド8の2つめの●)
	【従業員に対する適切な勤務づけの伴組み等】 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実現するうように講じる代表者の内容について、これ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	方針「方針の浸透に向けた取組」の主な取組の「・当社は本位～」、「・当社は、店舗～」	「方針の浸透」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド8の1、2つめの●)
	(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表者の内容について、これ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	方針「方針の浸透に向けた取組」の主な取組の「・また、社員～」、「・当社は、店舗～」	「方針の浸透」に関する取組(HP掲載PDF「取組結果」)のスライド8の1、2つめの●)
	【照会先】			
	部署	営業企画部		
	連絡先	contact@sonylife.com.co.jp		