

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】	実施	2お客様の最善の利益の追求	2お客様の最善の利益の追求に関する取組み
	(注) 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対する信頼と誠実な接し方で、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、自己の営利を企業文化として定着するよう努めるべきである。	実施	2お客様の最善の利益の追求	2お客様の最善の利益の追求に関する取組み
原則3	【利益相反の適切な管理】	実施	3利益相反の適切な管理	3利益相反の適切な管理に関する取組み
	(注) 金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良い立場でアドバイスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、自分の安心した結果をもたらす収益の獲得につなげていくことを目指すべきである。	実施	3利益相反の適切な管理	3利益相反の適切な管理に関する取組み
原則4	【手数料等の明確化】	実施	4手数料の明確化等	4手数料の明確化等に関する取組み
	(注) 金融事業者は、名前を冠わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料がどのようないくつかの対象に適用するかを含め、顧客が理解できるよう情報提示すべきである。	実施	5重要な情報等の分かりやすい提供	5重要な情報等の分かりやすい提供に関する取組み
原則5	【重要な情報の分かりやすい提供】	実施	5重要な情報等の分かりやすい提供	5重要な情報等の分かりやすい提供に関する取組み
	(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・提供情報を示す販売商品・サービスの基本的な利点(「ターン」)、損失その他リスク、取引条件 ・顧客に対して販売・提供情報を示す販売商品の組成に携わる金融事業者の販売対象として認定する顧客属性 ・販売商品・サービスを運営する販売商品・サービスの運営(販売のニーズ及び意匠を踏まえたものとすると異なる場合を含む) ・販売商品・サービスを運営する販売商品・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、その具体的な内容(第3者から受け取る権利や義務を含む)及びこれが取引式は業務に及ぼす影響	実施	5重要な情報等の分かりやすい提供	5重要な情報等の分かりやすい提供に関する取組み
(注2)	金融事業者は、複数の販売商品・サービスをパケージして販売・推奨等する場合には、個別に購入する場合と同様に、顧客が各販売商品・サービスを個別に購入する場合と同様に、ハイブリッドする場合などとどちらかが選択可能である場合に、顧客の最善の利益を図るために販売商品・サービスをパッケージして販売する場合には、顧客において同様の商品の内容と比較することができる内容(なるべく同じ内容)を示すとともに、販売商品・サービスをパッケージして販売する場合には、顧客が各販売商品・サービスを個別に購入する場合においても同じ手数料等の情報を提供する場合においても同じ	実施	5重要な情報等の分かりやすい提供	5重要な情報等の分かりやすい提供に関する取組み
	(注3)	金融事業者は、顧客に対して情報や金融機関の考慮の、明確、平易かつ丁寧な説明を行うべきである。	実施	5重要な情報等の分かりやすい提供
(注4)	金融事業者は、顧客に対して情報や金融機関の考慮の、明確、平易かつ丁寧な説明を行うべきである。 ・販売商品・サービスの構成は、自らがいかに販売商品・サービスについて、各業法の規定及び慣習的、既往商慣習、サービスや販売商品の特徴等を踏まえ、販売商品・サービスを比較しながらうなづくこと ・金融商品・サービスの販売後ににおいて、顧客の意思に基づき販売商品・サービスを販売するに記述した通りのフォーマットを行っておくこと	実施	5重要な情報等の分かりやすい提供	5重要な情報等の分かりやすい提供に関する取組み
	(注5)	金融事業者は、顧客に対して情報や金融機関の考慮の、明確、平易かつ丁寧な説明を行うべきである。 ・顧客の最善の利益に応じて、より重要な情報については強調するなどして顧客の注意を促すべきである。	実施	5重要な情報等の分かりやすい提供
原則6	【顧客にふさわしいサービスの提供】	実施	6お客様にふさわしいサービスの提供	6お客様にふさわしいサービスの提供に関する取組み
	(注1) 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踏まえ、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組合、選択・発注等を行っておくこと	実施	6お客様にふさわしいサービスの提供	6お客様にふさわしいサービスの提供に関する取組み
(注2)	金融事業者は、複数の販売商品・サービスをパッケージして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ商品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	6お客様にふさわしいサービスの提供	6お客様にふさわしいサービスの提供に関する取組み
	(注3)	金融事業者は、複数の販売商品・サービスをパッケージして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ商品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	6お客様にふさわしいサービスの提供
(注4)	金融事業者は、特に、重要なリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合には、金融取扱い権限を受け付ける顧客の範囲(ルート)における販売の販売・推奨等を行う場合には、販売や顧客の属性に応じて販売・推奨等が適切であると判断された販売がなされるよう留意すべきである。	実施	6お客様にふさわしいサービスの提供	6お客様にふさわしいサービスの提供に関する取組み
	(注5)	金融事業者は、販売員などの販売代理品の販売・推奨等を行う場合には、販売員による販売・推奨等に係る責任を負うとともに、当該販売員の業務を支撑・監督するための情報提供を積極的に行なうべきである。	実施	6お客様にふさわしいサービスの提供
原則7	【従業員に対する適切な指導・付けの体制み】	実施	7従業員に対する適切な勤務付けの枠組み	7従業員に対する適切な勤務付けの枠組みに関する取組み
	(注) 金融事業者は、各層別にこれらに付されている注を踏まえて、実際に内部及び外部にない仕事の範囲に付けることなく、顧客に対する接客に携わる従業員に適用するなどして、当該従業員の業務を支撑・監督するための情報提供の他の適切な勤務・付け枠組みや適切なガイド体制を整備すべきである。	実施	7従業員に対する適切な勤務付けの枠組み	7従業員に対する適切な勤務付けの枠組みに関する取組み

【照会先】	
部署	お客様本位の業務運営担当(お問い合わせ代表窓口)
連絡先	yenquiry@bbccm.com