

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	2. お客さまニーズにお応えする商品・サービスのご提供	2. お客さまニーズにお応えする商品・サービスのご提供 ＜主な取組み＞ ・商品の開発・提供 ・サービスの利便性の提供
	(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	2. お客さまニーズにお応えする商品・サービスのご提供	2. お客さまニーズにお応えする商品・サービスのご提供 ＜主な取組み＞ ・商品の開発・提供 ・サービスの利便性の提供
	(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	<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する取組み方針」との関係	<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する取組み方針」との関係
	(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	<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する取組み方針」との関係	<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する取組み方針」との関係
	(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。	非該当	<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する取組み方針」との関係	<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する取組み方針」との関係
	(注5)	金融事業者は、従業員がその取り扱う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。	非該当	<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する取組み方針」との関係	<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する取組み方針」との関係
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	5. お客さま本位の業務運営の浸透に向けた取組み	5. お客さま本位の業務運営の浸透に向けた取組み ＜主な取組み＞ ・役員への動機付け
	(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. お客さま本位の業務運営の浸透に向けた取組み	5. お客さま本位の業務運営の浸透に向けた取組み ＜主な取組み＞ ・役員への動機付け

【照会先】	
部署	経営企画部
連絡先	https://app.small-short-ins.rakuten.net/inquiry/ask/