

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		株式会社 トータルライフ			
■取組方針掲載ページのURL :		https://www.seiwahoken.com/culture			
■取組状況掲載ページのURL :		https://www.seiwahoken.com/culture			
原則	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。 (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、自らの元金と顧客資産とを保護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1)、方針2)、方針5)、方針7)、方針8)	KPI 1)、KPI 2)、KPI 3)、KPI 4)	
	【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。 (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、以下の事項が取引又は業務に及ぼす影響について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・推奨等によって、当該商品の提供会社から、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と販売・推奨等する場合 ・ 同一主体又はグループ内に法人事業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、買手の運用又は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1)、方針4)、方針5)	KPI 1)、KPI 2)、KPI 3)	
原則 3	【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関するものかを明記し、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。	不実施	(ご参考)	(ご参考)	
原則 4	【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)に示された事項のほか、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。 (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・サービスの基本的利益(リターン)、損失その他のリスク、取引条件 ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性 ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの適正なリスクと利益の方向性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、顧客と利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容(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 (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提供する場合に、顧客に購入することが可能であるかを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合同じない場合と顧客が比較することが可能な場合とを、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。 (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、理解を促すことのない簡潔な内容の情報提供を行うべきである。 (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・サービスの種類別に合わせた情報提供を、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、顧客に対して同様の商品の内容やリスクとリターンの関係など重要な情報を、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。 (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	方針1)、方針2)、方針7)	KPI 1)、KPI 2)、KPI 3)、KPI 4)	
	【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。 (注1) 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に際し、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、各業法の特長を踏まえて積極的に、預貯金商品・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、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 (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。 (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。 (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・推奨等を行う場合は、金融取引経験が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・推奨等が高まりやすい顧客に留意すべきである。 (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関する理解を深めよう努めるとともに、顧客に対して、その理解に基づき、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	方針1)、方針2)、方針7)	KPI 1)、KPI 2)、KPI 3)、KPI 4)	
	【従業員に対する適切な研修づけの仕組み等】 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取引、利益相反の防止等を促進するよう設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な研修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。 (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譲り代わることについて、これらに携わる従業員に通知するとともに、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1)、方針5)、方針7)	KPI 1)、KPI 2)、KPI 3)、KPI 4)	
	【照会先】	部署	総務部		
		連絡先	電話番号 0944-57-7040 メール toshiharu-mooka@seiwa-0001.jp		

※6「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則2～7(これらに付されている注を含む)毎に、「実施」、「一部実施」、「不実施」、「非該当」を選択し、取組方針・取組状況の該当箇所(項目名、見出し)金融事業者のウェブサイトに掲載されている対応関係表と本報告フォーマットと不一致があれば、金融事業者リストへは掲載されません。