

「お客さま本位の業務運営方針」 および2025年度の取組状況

当社は三井住友トラストグループの一員として、保険商品や幅広い金融商品を通じて、お客さまに安心・安全をお届けすることにより、人生100年時代や自然災害甚大化等の社会的課題解決の一翼を担っております。

この取り組みを強化するために、金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」および「三井住友トラストグループのフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」を踏まえ、「お客さま本位の業務運営方針」とそれに基づく「行動計画」を策定するとともに、その取り組みを実践し、公表いたします。

2026年6月



「お客さま本位の業務運営方針」および「取組状況」

- 「お客さま本位の業務運営方針」(※)、「行動計画」および「取組状況」 (※)以下「運営方針」
- ① 運営方針1. お客さま本位のコンサルティングの実践 P. 3
 - ② 運営方針2. お客さまにとってわかりやすい情報提供 P. 5
 - ③ 運営方針3. お客さまのご意向に沿った商品選択とサービスの提供 P. 6
 - ④ 運営方針4. お客さまの利益を不当に害することのない業務運営 P. 7
 - ⑤ 運営方針5. お客さまの声や評価のサービス等への反映 P. 8
 - ⑥ 運営方針6. お客さまの安心と満足、社会・経済への貢献 P. 9
- <ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係 P. 10

<ご参考>

[三井住友トラストグループのフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針](#)

①運営方針1. お客様本位のコンサルティングの実践

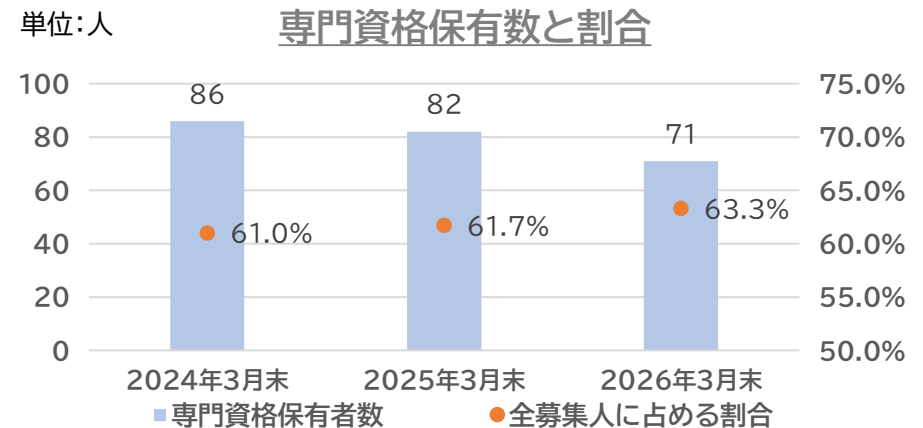
私たちは、お客様の真の利益に適う商品・サービスを提供するために、質の高いコンサルティングを実践いたします。

運営方針に基づく行動計画

- ◆ お客様一人一人のライフスタイルや様々なニーズに応じた質の高い提案を行ってまいります。
- ◆ お客様のライフプランや、社会情勢等取り巻く環境の変化、様々な自然災害の増加にも備えられるよう、「公的保険制度」の補完としての保険の機能を最大限に活用して保険商品を提供するとともに、信託銀行グループのノウハウを活かして、株式や債券などの有価証券を含む幅広い金融商品の取り扱いをワンストップでご提案し、新たな付加価値の提供に努めてまいります。
- ◆ お客様のライフステージやニーズの変化に合わせた保有商品内容の確認・見直し、アフターフォローを丁寧に行ってまいります。
- ◆ 保険商品・金融商品・サービスのみならず、周辺を含めた幅広い知識習得を進め、お客様のライフスタイルや様々なニーズに合わせた提案を行えるよう、社内教育体制を整備し、各種資格の取得促進にも努めてまいります。

2025年度の取組状況

- お客様の生活環境、ライフサイクルの変化に応じてご契約内容をご確認いただきご提案を行っています。また、昨今の自然災害の増加に対しても、お客様に“安心”をご提供できるよう、保障内容の確認や見直しの案内、自然災害傷害保険の新たな提供等、商品・サービスの拡充や丁寧なアフターフォローに注力しています。
- お客様のご意向、様々なご事情等に幅広くこたえられるよう、WEB申込や電話申込等の活用によるお客様の利便性向上も推進しています。



※専門資格とは、生保・損保大学課程、FP資格(1～2級、CFP、AFP)を指します

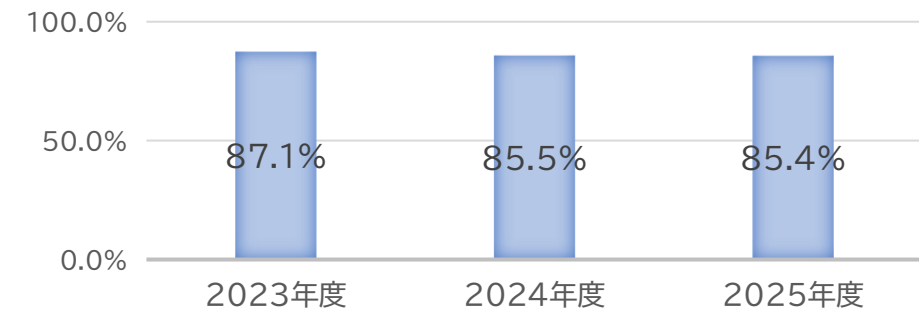
①運営方針1. お客様本位のコンサルティングの実践

私たちは、お客様の真の利益に適う商品・サービスを提供するために、質の高いコンサルティングを実践いたします。

2025年度の取組状況

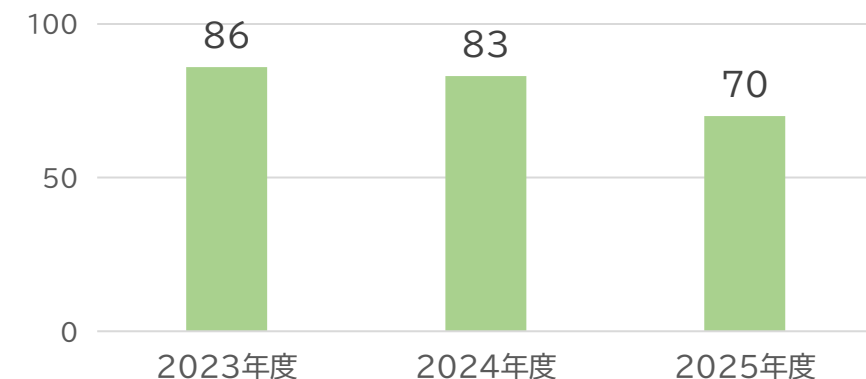
- 保険商品の新設・改定時等、保険会社と連携のうえ、商品・サービス・事務に関する習得を都度行い、お客様のご意向に答えられるよう知識・理解を深めています。
- 生命保険・損害保険ともに適切な商品・サービスをわかりやすくご提供できるよう、規程類を含めた社内ルールの改定・整備やマニュアル作成等を推進しています。
- 定期的な情報交換・ノウハウ連携の機会も持ちながら、お客様一人一人のニーズに応じたコンサルティング力を高めています。各種保険商品のみならずその周辺も含めた知識の習得、お客様のライフプランに応じたコンサルティング力向上を推進しています。

損害保険更改率



※満期到来した契約数のうち継続に至った契約数の割合です

研修実施状況(単位:回)



※研修内容は、取扱商品、事務、システム、コンプライアンス等に関するものです

②運営方針2. お客様にとってわかりやすい情報提供

私たちは、お客様が適切に商品・サービスを選択できるよう、商品内容、商品特性等、重要な情報をわかりやすく提供いたします。特に高齢者、障がい者や取引経験の浅いお客様には、それぞれの特性に応じた必要かつ合理的な配慮に努め、より丁寧に説明を行います。

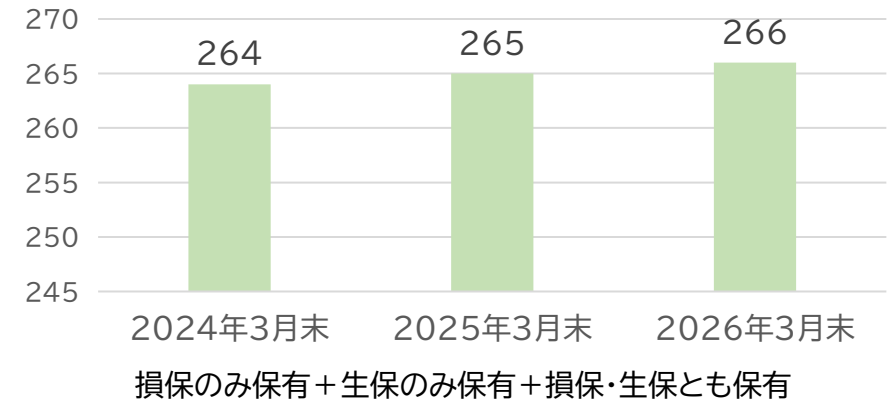
運営方針に基づく行動計画

- ◆ お客様に真に必要な情報、ご負担いただく手数料等をわかりやすく明確に丁寧に説明のうえ提供し、お客様に適切な商品・サービスを選択いただけるよう努めてまいります。
- ◆ お客様の知識、理解度や過去の経験等も踏まえたうえで、お客様にふさわしい提案活動に努めてまいります。

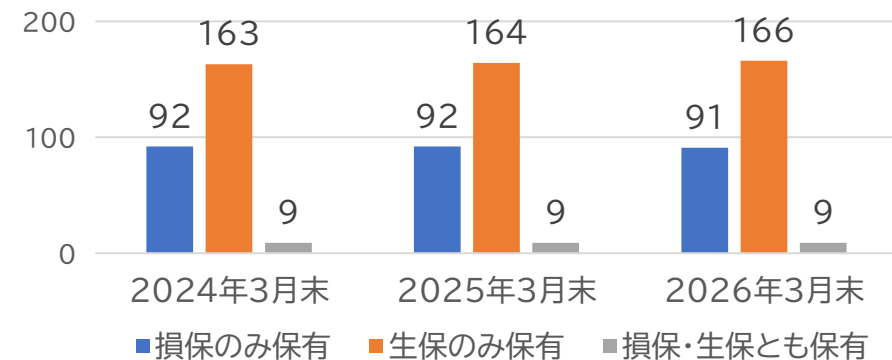
2025年度の実施状況

- お客様のご意向やニーズに合わせた提案に努めており、非対面をご希望のお客様には、オンラインでのご説明・ご提案を行うほか、オンラインで契約手続きできる商品・サービスも順次拡充しています。
- ご負担いただく手数料を含めた重要事項等につき、お客様の理解度も確認しながら説明するよう努めております。
- ご高齢もしくは障がいのあるお客様等には特にきめ細やかに対応することとし、社内研修等を繰り返して周知しているほか、そのための規程類の改定・整備等にも取り組んでいます。

保有契約者数・全体 単位:千名



保有契約者数・商品別 単位:千名



③運営方針3. お客様のご意向に沿った商品選択とサービスの提供

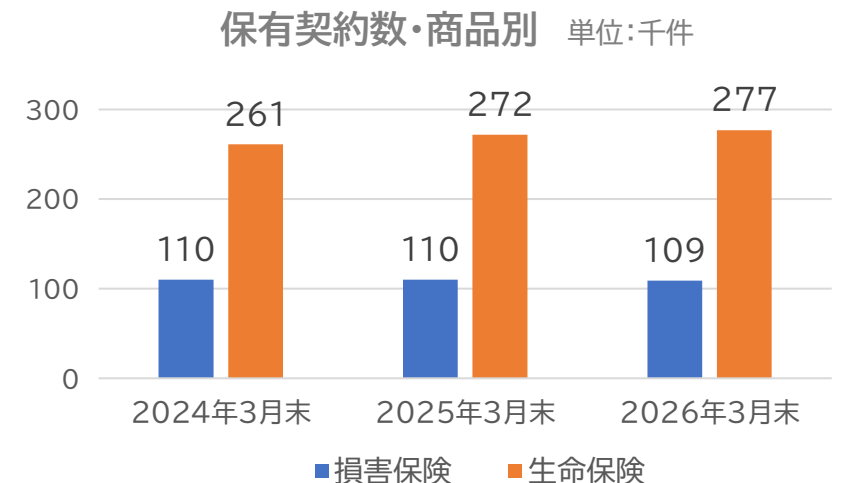
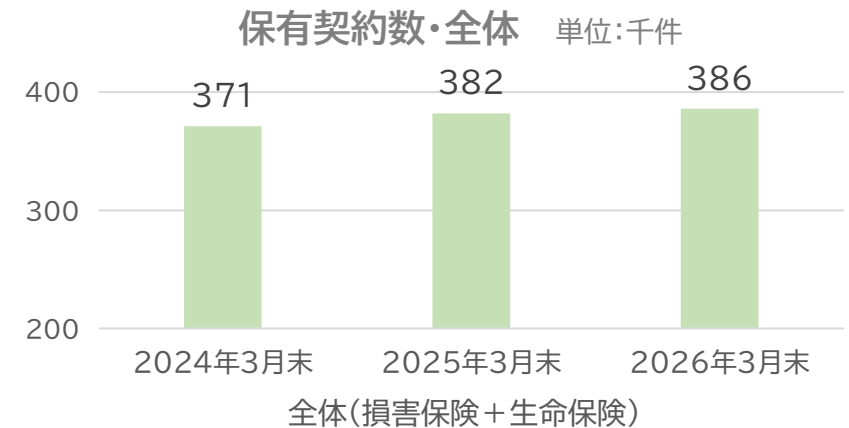
私たちは、個人のお客様に対し、ライフサイクルに応じ変化・多様化するニーズを的確にとらえた提案をいたします。法人のお客様に対しては、企業経営を取り巻くリスクを様々な視点から分析・検討し、最適なプランを提案いたします。

運営方針に基づく行動計画

- ◆ お客様のご意向・ニーズを十分にうかがい、十分かつ丁寧な情報提供のうえ適切な提案を行ってまいります。
- ◆ 商品の特性等を十分に理解のうえ、お客様にふさわしい提案活動を行なえるよう、品質向上に資する研修やモニタリング態勢の整備に取り組んでまいります。

2025年度の実行状況

- お客様へ適切なお提案や十分かつ丁寧な情報提供をより高めていけるよう、保険会社への商品特性等の確認・把握等も行いながら、ご提案資料の改定をはじめとした整備を進めています。
- これらの整備にあたっては、各種のポイント等について社内研修等を実施し、募集状況をモニタリングして業務改善に繋げる取り組みも強化しています。



④運営方針4. お客様の利益を不当に害することのない業務運営

私たちは、お客様の利益が不当に害されることがないように、取引におけるお客様との利益相反の可能性について正確に把握し、適切に管理・対応するよう努めます。

運営方針に基づく行動計画

- ◆ 各種規程類や社内研修等の態勢の整備、各種社内委員会で業務運営状況の適切性の検証にも取り組み、また個別および定期的なモニタリングを継続する等、お客様の利益が不当に害される取引の発生を防止する取り組みを行ってまいります。
- ◆ 当社は保険・金融機関代理店として、保険商品や金融商品を販売する対価として保険会社・所属金融機関から代理店手数料等を受領します。商品販売にあたっては、手数料の多寡にかかわらず、規程類等に基づきお客様のご意向に沿った商品の適切な販売を行います。
- ◆ 社内の組織・個人の業績評価においては、業務品質、コンプライアンス等の項目も含めバランスの取れた評価を行います。

2025年度の取組状況

- お客様の利益が不当に害される取引の発生を防止するため、保険会社にも各種確認をしながら社内研修を継続して実施し、また社内委員会や個別および定期的なモニタリングで保険募集状況等の適切性を確認しています。
- お客様のニーズに沿ったコンサルティング活動を推進するために、営業店部の業績評価設定を「特定の商品の販売に偏らないこと」がより適切に評価できる体系として運営しています。

⑤運営方針5. お客様の声や評価のサービス等への反映

私たちは、お客さまからの不満の表明、お褒めの言葉、改善提案を「お客さまの声」と幅広く定義し、真摯に耳を傾け、積極的に企業活動に活かします。

運営方針に基づく行動計画

- ◆ お客さまから頂いたご意見やご不満の声を、会社の健全な発展と成長のための重要なメッセージとして真摯に受けとめ、全社で共有いたします。
- ◆ お客さまの声や反応等の内容を的確に把握して業務品質改善に活かし、保険会社・所属金融機関とも連携しながら商品の提案やサービス等の提供がお客さまにとってより価値のあるものに向上させてまいります。
- ◆ 一層のお客さま満足度向上、お客さま本位の業務運営の実践・浸透のため、本部および各支店の「委員会活動」を徹底するほか、ボトムアップ型のディスカッションを取り入れる等の取組みを進めてまいります。

2025年度の取組状況

- 当社および保険会社に寄せられた多数のお客さまの声について、幅広く内容を分析・評価のうえ社内共有し、社内会議や取締役会に報告しています。
- お客さまのご期待やご要望等を当社の商品・サービスの見直しや社内教育、保険会社への改善提案等に繋げています。また、社内の様々な意見等を共有する社内ディスカッションを開催する等、これらの取組みを強化しています。

⑥運営方針6. お客様の安心と満足、社会・経済への貢献

保険・金融機関代理店として、お客さま、企業・団体の従業員等の皆さまへの情報提供やコンサルティングにより安心と満足をお届けし、お客さま本位の業務運営方針を通して社会に貢献いたします。

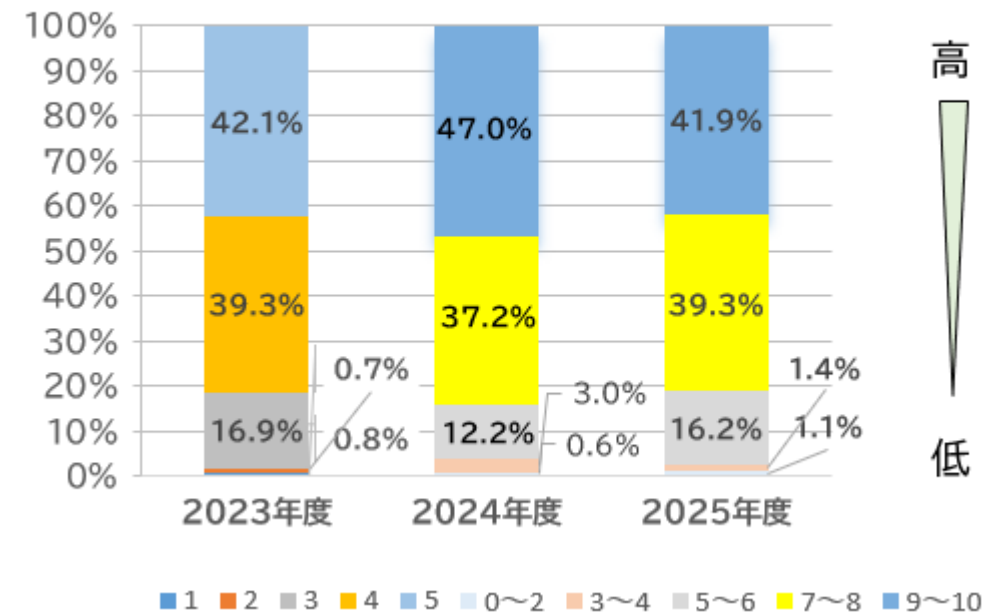
運営方針に基づく行動計画

- ◆ お客さまの人生における「ベストパートナー」として選ばれるよう、三井住友トラストグループ各社と連携した総合提案を推進いたします。
- ◆ 企業や団体の従業員等の皆さまへ、安心・安全に向けた備えをご検討いただけるよう、説明会やセミナー等を開催いたします。

2025年度の取組状況

- 企業や団体の従業員さま向けの社内説明会やセミナーを開催し、金融リテラシーの向上を図るとともに、保険の必要性や見直しの相談をお受けし、安心のご提供に取り組んでいます。また、ホームページ上に「試算サービス」を掲載する等、お客さまに理解を深めていただける情報提供の機会づくりに努めています。
- Webを活用した非対面でのお手続き等、お客さまの利便性や多様なニーズにもお応えしながら、お客さま満足度の向上を目指しています。

代理店満足度



2025年度も80%を超えるお客さまから高い評価(10~7)をいただいています

※取扱保険会社様による「お客さまアンケート」の結果です
※2024年度より、5段階評価から11段階評価に変更されています

<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係

当社の「お客さま本位の業務運営方針」「行動計画」(あわせて、以下「取組方針」という)および「取組状況」と金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係(各原則を踏まえた取組方針・取組状況の実施状況)は下表のとおりです。

掲載・更新年月日: 2026年6月8日

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表

金融事業者の名称		三井住友トラスト・ライフパートナーズ株式会社		
■取組方針掲載ページのURL :		https://www.smtlp.jp/about/bopolicy.pdf		
■取組状況掲載ページのURL :		https://www.smtlp.jp/about/bopolicy.pdf		
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	運営方針1、同2、同3、同4、同5、同6	運営方針1、同2、同3、同4、同5、同6
	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	運営方針1、同2、同3、同4、同5、同6	運営方針1、同2、同3、同4、同5、同6
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	運営方針4	運営方針4
	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についても考慮すべきである。 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、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 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合 ・同一主体又はグループ内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	運営方針4	運営方針4

<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係

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関するものを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。	実施	運営方針2	運営方針2
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。	実施	運営方針1、同2、同3	運営方針1、同2、同3
	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 ・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・サービスの選定理由(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、顧客との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	実施	運営方針2、同3、同4	運営方針2、同3、同4
	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、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、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)。	非該当	当社取扱商品やサービスに該当はありません	当社取扱商品やサービスに該当はありません
	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、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。	実施	運営方針1、同2	運営方針1、同2
	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慮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	運営方針2	運営方針2
	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	運営方針2	運営方針2

<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係

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 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	運営方針1、同2、同3	運営方針1、同2、同3
	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	運営方針1、同3	運営方針1、同3
	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	当社取扱商品やサービスに該当はありません	当社取扱商品やサービスに該当はありません
	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は、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。	実施	運営方針1、同2、同3	運営方針1、同2、同3
	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	運営方針1、同2	運営方針1、同2
	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。	実施	運営方針1、同3、同6	運営方針1、同3、同6
	注6 金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。	実施	運営方針5	運営方針5

<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係

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6	注7	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。	実施	運営方針3、同5	運営方針3、同5
原則7	【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】 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枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。		実施	運営方針1、同3、同4	運営方針1、同3、同4
	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	運営方針1、同3、同4	運営方針1、同3、同4
補充原則1	【基本理念】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。		非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません
補充原則2	【体制整備】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。 その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。		非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。	非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCAサイクルを確立すべきである。	非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません

<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係

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
補充原則3	【金融商品の組成時の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。 また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。	非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません
	注1 金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。	非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません
	注2 金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。	非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません
	注3 金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。	非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません
補充原則4	【金融商品の組成後の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。 また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。	非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません

<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係

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
補充原則4	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。	非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。	非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません
	注3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである。	非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません
補充原則5	【顧客に対する分かりやすい情報提供】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。		非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に合った情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべきである。	非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。	非該当	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません	当社は「金融商品の組成に携わる金融事業者」ではありません

<ご参考> 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係

【照会先】	
部署	品質管理部
連絡先	03-5539-6180

- *1 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」の詳細については、金融庁のWebサイトをご確認ください。
- *2 表中の「取組方針の該当箇所」「取組状況の該当箇所」内の「運営方針1.」～「同6.」の該当ページは、それぞれ2ページ「目次」に記載しております。