

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	株式会社ライフサロン
■取組方針掲載ページのURL：	https://lifesalon.jp/share/img/info/fiduciaryduty/202306about1.pdf
■取組状況掲載ページのURL：	https://lifesalon.jp/share/img/info/fiduciaryduty/202306about2.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	<p>【顧客の最善の利益の追求】</p> <p>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。</p>	実施	方針5. 方針の浸透に向けた取組【考え方】 【具体取組】(評価体系、研修・教育、理念・方針等の浸透)[P7]	取組結果5. 方針の浸透に向けた取組【評価体系】 【研修・教育】 【理念・方針の浸透】[P5]
	(注)	<p>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。</p>	実施	<p>方針1. お客様本位の業務運営【具体取組】[P1]</p> <p>方針3. お客様の声を経営に活かす取組【考え方】 【具体取組】[P5]</p>
原則 3	<p>【利益相反の適切な管理】</p> <p>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。</p>	実施	方針4. 利益相反の適切な管理【考え方】 [P6]	取組結果4. 利益相反の適切な管理[P4]
	(注)	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> 販売会社が、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 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	方針4. 利益相反の適切な管理【具体取組】[P6]
原則 4	<p>【手数料等の明確化】</p> <p>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含め、顧客が理解できるように情報提供すべきである。</p>	実施	方針2. 保険商品のご提案【具体取組】(3. 保険料・保険金等に関する情報提供)[P2-4]	取組結果2. 保険商品のご提案【保険料・保険金等に関する情報提供】[P3]

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 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	方針2. 保険商品のご提案【方針】【具体取組】(1. お客様のご意向等を踏まえた商品提案) [P2-4]	取組結果2. 保険商品のご提案【教育研修の実施】[P3]
	(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	方針2. 保険商品のご提案【具体取組】(1. お客様のご意向等を踏まえた商品提案、2. 重要な情報の提供)[P.2-4] 方針4. 利益相反の適切な管理【具体取組】[P6]	取組結果2. 保険商品のご提案【教育研修の実施】[P3] 取組結果4. 利益相反の適切な管理【本部組織による点検の実施】[P4]
	(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作ら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	金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則(これらに付されている(注)含む)のなかで、「非該当」としている項目の理由 [P8]	金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則(これらに付されている(注)含む)のなかで、「非該当」としている項目の理由 [P6]
	(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	方針2. 保険商品のご提案【考え方】[P.2-4]	取組結果2. 保険商品のご提案[P.3]
	(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	方針2. 保険商品のご提案【考え方】【具体取組】(2. 重要な情報の提供)[P2-4]	取組結果2. 保険商品のご提案【教育研修の実施】[P3]
	(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2. 保険商品のご提案【具体取組】(2. 重要な情報の提供)[P2-4]	取組結果2. 保険商品のご提案【教育研修の実施】[P3]

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				
		実施	方針2. 保険商品のご提案【方針】【具体取組】 (1. お客様のご意向等を踏まえた商品提案) [P2-4]	取組結果2. 保険商品のご提案【教育研修の実施】[P3]
	(注1)	実施	方針1. お客様本位の業務運営【具体取組】[P1] 方針2. 保険商品のご提案【具体取組】(1. お客様のご意向等を踏まえた商品提案、3. 保険料・保険金等に関する情報提供)[P2-4]	取組結果1. お客様本位の業務運営[P.1-2] 取組結果2. 保険商品のご提案【教育研修の実施】【保険料・保険金等に関する情報提供】[P3]
	(注2)	非該当	金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則(これらに付されている(注)含む)のなかで、「非該当」としている項目の理由[P8]	金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則(これらに付されている(注)含む)のなかで、「非該当」としている項目の理由[P6]
	(注3)	非該当	金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則(これらに付されている(注)含む)のなかで、「非該当」としている項目の理由[P8]	金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則(これらに付されている(注)含む)のなかで、「非該当」としている項目の理由[P6]
	(注4)	実施	方針2. 保険商品のご提案【具体取組】(1. お客様のご意向等を踏まえた商品提案、2. 重要な情報の提供)[P2-4]	取組結果2. 保険商品のご提案【教育研修の実施】[P3]
(注5)	実施	方針2. 保険商品のご提案【考え方】[P.2-4] 方針5. 方針の浸透に向けた取組【考え方】【具体取組】(研修・教育)[P7]	取組結果2. 保険商品のご提案[P.3] 取組結果5. 方針の浸透に向けた取組【研修・教育】[P5]	
原則 7		実施	方針5. 方針の浸透に向けた取組【考え方】【具体取組】(評価体系、研修・教育)[P7]	取組結果5. 方針の浸透に向けた取組【評価体系】【研修・教育】[P5]
	(注)	実施	方針5. 方針の浸透に向けた取組【具体取組】(理念・方針等の浸透)[P7]	取組結果5. 方針の浸透に向けた取組【理念・方針の浸透】[P5]

【照会先】	
部署	管理本部
連絡先	03-6262-2780