

## 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 ふくおかフィナンシャルグループ			
■取組方針掲載ページのURL：		https://www.fukuoka-fg.com/company/custmer_oriented.html			
■取組状況掲載ページのURL：		https://www.fukuoka-fg.com/company/custmer_oriented.html			
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	<b>【顧客の最善の利益の追求】</b> 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	P.4～5 「お客さまの最善の利益」の考え方 P.6 「お客さまの最善の利益」を追求する行動 P.8 FFGの企業文化としての定着、「お客さまの声」の収集・活用、最善の商品の選定・提供	P.1 「お客さまの最善の利益」の考え方 P.1～2 「FFGの企業文化としての定着」の取組み P.2～3 「お客さまの最善の利益」を追求する行動の取組み P.4 最善の商品の選定の取組み P.34 預り資産残高の推移	
	(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	P.42 お客さま本位の営業で実践する好循環サイクル、「お客さま本位の業務運営」を実践する人財の育成	P.19 FFGの目指す姿
原則 3	<b>【利益相反の適切な管理】</b> 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	P.41 利益相反の適切な管理	P.34 利益相反の適切な管理	
	(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。 <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	実施	P.41 利益相反の適切な管理	P.34 利益相反の適切な管理
原則 4	<b>【手数料等の明確化】</b> 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情報提供すべきである。	実施	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明 P.38 情報提供体制の高度化、お取引チャネルの高度化 P.39 手数料についての分かりやすいご説明	P.31～32 手数料についての分かりやすいご説明 P.33 保険の諸費用についての分かりやすいご説明	
原則 5	<b>【重要な情報の分かりやすい提供】</b> 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	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明、「重要情報シート」の活用 P.38 情報提供体制の高度化、お取引チャネルの高度化 P.39 手数料についての分かりやすいご説明	P.2～3 「お客さまの最善の利益」を追求する行動の取組み P.20 「重要情報シート」の活用 P.22～27 FFG3行における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.28～30 FFG証券における分かりやすい説明と提案手法の高度化	
	(注1)	重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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）</li> <li>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</li> </ul>	実施	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明、「重要情報シート」の活用 P.38 情報提供体制の高度化 P.39 手数料についての分かりやすいご説明	P.20 重要情報シートの活用 P.22～27 FFG3行における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.28～30 FFG証券における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.31～32 手数料についての分かりやすいご説明 P.33 保険の諸費用についての分かりやすいご説明
	(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）。	実施	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明、「重要情報シート」の活用 P.38 情報提供体制の高度化 P.39 手数料についての分かりやすいご説明	P.20 重要情報シートの活用 P.22～27 FFG3行における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.28～30 FFG証券における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.31～32 手数料についての分かりやすいご説明 P.31～32 手数料についての分かりやすいご説明 P.33 保険の諸費用についての分かりやすいご説明
	(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	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明、「重要情報シート」の活用 P.38 情報提供体制の高度化、お取引チャネルの高度化 P.39 手数料についての分かりやすいご説明	P.20 重要情報シートの活用 P.22～27 FFG3行における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.28～30 FFG証券における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.31～32 手数料についての分かりやすいご説明
	(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意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	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明、「重要情報シート」の活用 P.38 情報提供体制の高度化 P.39 手数料についての分かりやすいご説明	P.20 重要情報シートの活用 P.22～27 FFG3行における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.31～32 手数料についての分かりやすいご説明 P.33 保険の諸費用についての分かりやすいご説明
	(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	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明、「重要情報シート」の活用	P.20 重要情報シートの活用 P.22～27 FFG3行における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.31～32 手数料についての分かりやすいご説明 P.33 保険の諸費用についての分かりやすいご説明

