

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		株式会社モニクルフィナンシャル		
■取組方針掲載ページのURL:		https://moniclefinancial.co.jp/fd		
■取組状況掲載ページのURL:		https://moniclefinancial.co.jp/hubs/2024-07-fd.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、顧客に対して誠実に商品を提供し、顧客の利益を追求するべきである。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	「1. お客さまにとって最適な金融サービスの提供」の3	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針①「お客さまにとって最適な金融サービスの提供」に関する取組②(3P) 取組3、取組4
	(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、顧客の利益を追求することにより、顧客の利益と事業者の利益の確保に努めるべきである。	実施	「1. お客さまにとって最適な金融サービスの提供」の3	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針①「お客さまにとって最適な金融サービスの提供」に関する取組②(3P) 取組3、取組4
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方針を定めなければならないべきである。	実施	3. 利益相反の適切な管理	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針③「利益相反の適切な管理」に関する取組(6P) 取組11、取組12
	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、以下の事象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・推奨等を行う上で、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、同一グループ内に属する別の会社から提供を受け、販売・推奨等を行う場合 ・ 同一主体又はグループ内に法人営業部門と連携しながら、当該営業部門が、資産の運用先として法人営業部門が取引先等を有する企業と連関する場合	実施	「3. 利益相反の適切な管理」の2	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針③「利益相反の適切な管理」に関する取組(26P) 取組12、取組13
原則4	【手数料等の明確化】 金融事業者は、名目を用わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細、当該手数料等がどのようなサービスの提供に用いられるかを、顧客が理解できるように提供すべきである。	実施	「2. お客さまにとって分かりやすい情報の提供」の3	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針②「お客さまにとって分かりやすい情報の提供」に関する取組②(35P) 取組8
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、当該顧客に必要となる重要な情報(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	2. お客さまにとって分かりやすい情報の提供	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針②「お客さまにとって分かりやすい情報の提供」に関する取組①、②(4P、5P) 取組5、取組6、取組7、取組9
	(注) 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に関わる金融事業者が販売先として想定する企業名 ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの適定理由(顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであること)並びに、当該理由を顧客と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	「2. お客さまにとって分かりやすい情報の提供」の1	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針②「お客さまにとって分かりやすい情報の提供」に関する取組①、②(4P、5P) 取組5、取組6、取組9
原則5	(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、パッケージに含まれる各商品の価格を顧客と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	「2. お客さまにとって分かりやすい情報の提供」の1	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針②「お客さまにとって分かりやすい情報の提供」に関する取組①、②(4P、5P) 取組5、取組6、取組9
	(注3) 金融事業者は、顧客の取引経緯や金融商品考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない具体的な内容の提供を行うべきである。	実施	「2. お客さまにとって分かりやすい情報の提供」の1	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針②「お客さまにとって分かりやすい情報の提供」に関する取組①(4P) 取組5、取組6、取組7
原則5	(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・サービスの販売・推奨等を行う場合、顧客が理解し得るよう、商品の内容、価格、リスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客に対して提供の要する内容を、パッケージの裏面に記載し、顧客が理解し得るよう工夫すべきである。	実施	「2. お客さまにとって分かりやすい情報の提供」の1	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針②「お客さまにとって分かりやすい情報の提供」に関する取組①(4P) 取組5、取組6
	(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分し、より重要な情報については特に関心する顧客への提供を優先すべきである。	実施	「2. お客さまにとって分かりやすい情報の提供」の1	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針②「お客さまにとって分かりやすい情報の提供」に関する取組①(4P) 取組5、取組6
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、取引経緯、知識及び取引目的を踏まえ、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの提供、販売・推奨等を行うべきである。	実施	1. お客さまにとって最適な金融サービスの提供	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針①「お客さまにとって最適な金融サービスの提供」に関する取組①、②(2P、3P) 取組1、取組2、取組3、取組4
	(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。 ・ 顧客の意向を踏まえた上で、顧客のライフプラン等を踏まえ、目標資産額や安全資産と投資先資産の適切な割合を、それぞれに基づき、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、自らを取り扱う金融商品・サービスについて、各商品毎に提供し得る詳細に、商品取扱い(手数料や代償商品・サービスの内容(手数料を含む))と比較しが行うこと ・ 金融商品・サービスの販売において、顧客の意向に基づき、長期的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	「1. お客さまにとって最適な金融サービスの提供」の1	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針①「お客さまにとって最適な金融サービスの提供」に関する取組①(2P) 取組2、取組3
原則6	(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の顧客にふさわしいかについて留意すべきである。	実施	「1. お客さまにとって最適な金融サービスの提供」の1	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針①「お客さまにとって最適な金融サービスの提供」に関する取組①、②(2P、3P) 取組1、取組2、取組3、取組4
	(注3) 金融商品の組に関わる金融事業者は、商品の組に当たり、商品の特性を踏まえ、販売先等として想定する顧客層を特定・公表するとともに、商品の販売に関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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」の下部に補足説明	「お客さま本位の業務運営に関する方針」の下部に補足説明
原則6	(注4) 金融事業者は、特に、規模又はリスクの低い金融商品の販売・推奨等を行う場合、金融取引の顧客を受けやすい慣性のあるグループにおいて、顧客の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該顧客の販売・推奨等の適当かつ慎重に留意すべきである。	実施	「1. お客さまにとって最適な金融サービスの提供」の3	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針①「お客さまにとって最適な金融サービスの提供」に関する取組②(3P) 取組3、取組4
	(注5) 金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の詳細に精通し、顧客の意向を踏まえて、顧客に対して、顧客の属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を有するなどのための情報提供を積極的に行うべきである。	実施	「1. お客さまにとって最適な金融サービスの提供」の3	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針①「利益相反の適切な管理」に関する取組③(3P) 取組3、取組4
原則7	【従業員に対する適切な研修プログラムの提供】 金融事業者は、顧客の利益を追求するための行動、顧客の公正な取引、有価証券の適切な管理を促進するように設計された「業績評価体系、従業員研修その他の適切な取組」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	4. 従業員への研修体制と適切な評価体制によるお客さま本位の人材づくり	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針④「利益相反の適切な管理」に関する取組④(7P) 取組14、取組15
	(注) 金融事業者は、各原則(これらに付随している注を含む)に関して実施する内容及び実施しない内容について、当該原則に定める事項と異なる場合、当該従業員を業務に活用するための体制を整備すべきである。	実施	「4. 従業員への研修体制と適切な評価体制によるお客さま本位の人材づくり」の1	「お客さま本位の業務運営方針」の取組状況、取組結果のご報告について 方針④「利益相反の適切な管理」に関する取組④(7P) 取組14、取組15
【問合せ先】				
部署		営業企画推進本部		
連絡先		電話番号: 03-6988-8637 お問い合わせフォーム: https://monicle.jp/ootaot/customer		