

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		岐阜信用金庫		
■取組方針掲載ページのURL :		https://www.gifushin.co.jp/assets/pdf/intro/document/fiduciary/fiduciary202406.pdf		
■取組状況掲載ページのURL :		https://www.gifushin.co.jp/assets/pdf/intro/document/fiduciary/fiduciary202406.pdf		
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】	実施	業務運営方針 P. 1 (1. お客様の最善の利益の追求)	取組状況 P. 4[1~3] P. 5[1~4]
	(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	業務運営方針 P. 1 (1. お客様の最善の利益の追求)	取組状況 P. 6[1~7]~P. 11[1~13]
原則 3	【利益相反の適切な管理】	実施	業務運営方針 P. 1 (2. 利益相反の適切な管理)	取組状況 P. 11[2~1]
	(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">・ 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た場合・ 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	業務運営方針 P. 1 (2. 利益相反の適切な管理)	取組状況 P. 11[2~1]
原則 4	【手数料等の明確化】	実施	業務運営方針 P. 1 (3. 手数料等の明確化)	取組状況 P. 12[3~1]
原則 5	【重要な情報の分かりやすい提供】	実施	業務運営方針 P. 2 (4. 重要な情報の分かりやすい提供)	取組状況 P. 13[4~1]~P. 17[4~5]
	(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">・ 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、その具体的な内容(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	業務運営方針 P. 2 (4. 重要な情報の分かりやすい提供⇒取組計画⇒●1つ目「金融商品・サービス…」)	取組状況 P. 13[4~1]~P. 17[4~5]
(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	業務運営方針 P. 2 (4. 重要な情報の分かりやすい提供⇒取組計画⇒●2つ目「複数の金融商品…」)	取組状況 P. 13[4~1]
	(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、平易である、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	業務運営方針 P. 2 (4. 重要な情報の分かりやすい提供⇒取組計画⇒●3つ目「お客様の知識…」)	取組状況 P. 3[1~1]~P. 5[1~4] P. 13[4~1]
(注4)	金融事業者は、顧客に対して情報提供する際には、情報的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	業務運営方針 P. 2 (4. 重要な情報の分かりやすい提供⇒取組計画⇒●4つ目「仕組みが複雑…」)	取組状況 P. 13[4~1]~P. 17[4~5]
	(注5) 金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報的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	業務運営方針 P. 2 (4. 重要な情報の分かりやすい提供⇒取組計画⇒●5つ目「お客様の投資…」)	取組状況 P. 14[4~2] P. 15[4~3]
原則 6	【顧客にふさわしいサービスの提供】	実施	業務運営方針 P. 2 (5. お客様にふさわしいサービスの提供)	取組状況 P. 3[1~1]~P. 5[1~4] P. 19[5~1] P. 20[5~2]
	(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。 <ul style="list-style-type: none">・ 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、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、長期的な視点において配慮した適切なフォローアップを行うこと	実施	業務運営方針 P. 2 (5. お客様にふさわしいサービスの提供⇒取組計画⇒●1つ目～●3つ目)	取組状況 P. 4[1~3] P. 13[4~1] P. 14[4~2] P. 20[5~3]
(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。	実施	業務運営方針 P. 2 (5. お客様にふさわしいサービスの提供⇒取組計画⇒●4つ目「複数の金融商品…」)	取組状況 P. 13[4~1]
	(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、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	取組状況 P. 13 [4~1] 最下段の※印	取組状況 P. 13[4~1] 最下段の※印
(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、金融取引被書を受けやすい属性の顧客グループに対する商品の販売・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	業務運営方針 P. 2 (5. お客様にふさわしいサービスの提供⇒取組計画⇒●6つ目、●7つ目)	取組状況 P. 17[4~5] P. 18[4~6]
	(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	業務運営方針 P. 2 (5. お客様にふさわしいサービスの提供⇒取組計画⇒●6つ目、●7つ目)	取組状況 P. 3[1~1]~P. 5[1~4] P. 15[4~3] P. 16[4~4] P. 18[4~7]
原則 7	【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】	実施	業務運営方針 P. 2 (6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み)	取組状況 P. 21[6~1]~P. 21[6~4]
	(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	業務運営方針 P. 2 (6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み⇒取組計画⇒●1つ目、●2つ目)	取組状況 P. 5[1~5] P. 21[6~2]

【照会先】

部署 岐阜信用金庫 営業支援部 リテールサポート課

連絡先 電話 (058)265-1151