

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		株式会社ダーウィン		
■取組方針掲載ページのURL:		https://www.ji-hoken.co.jp/fd-declaration/		
■取組状況掲載ページのURL:		https://www.ji-hoken.co.jp/company-perf/		
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	【顧客の利益の増進】 金融事業者は、高度の専門性と豊富な知識を行使し、顧客に対して誠実に業務を行い、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	2【お客さまにとって、重要な情報をわかりやすく提供することを旨とします。】 3【最適なサービスを最高水準の業務品質で提供することを旨とします。】 4【お客さまに最高水準のサービス提供できる人材を育成し、お客さまの満足度の高い組織づくりを目指します。】	【取扱保険会社数】 【お客さまの声 件数】 【保険金・給付金支払実績】
	(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、自らの実益と顧客利益の両立を図るべきである。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	2【お客さまにとって、重要な情報をわかりやすく提供することを旨とします。】 4【お客さまに最高水準のサービス提供できる人材を育成し、お客さまの満足度の高い組織づくりを目指します。】	【保有契約件数及び保険料取扱高】 【生命保険契約継続率・損害保険更改率】 【保険金・給付金支払実績】
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、当該利益相反を回避するべきである。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	3【最適なサービスを最高水準の業務品質で提供することを旨とします。】	【生命保険契約継続率・損害保険更改率】
	(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、以下の事項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。 ① 販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等を行う際、当該商品の提供会社から、発行手数料等の支払を受ける場合 ② 販売会社が、グループに属する別の会社から、顧客に対して商品販売・推奨等を行う場合 ③ 同一主体又はグループ内に法人営業部門と連関部門を併設し、当該連関部門が、前述の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を保有する場合	実施	3【最適なサービスを最高水準の業務品質で提供することを旨とします。】	【生命保険契約継続率・損害保険更改率】
原則 4	【手数料等の明確化】 金融事業者は、名目問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の明確化、当該費用がもたらすサービスの対価に関するものを、顧客が理解できるように情報提供すべきである。	実施	2【お客さまにとって、重要な情報をわかりやすく提供することを旨とします。】	【生命保険契約継続率・損害保険更改率】 【お客さまの声 件数】
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・サービスの実質・推奨に関する重要な情報を顧客が理解できるように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、重要な情報をわかりやすく提供することを旨とします。】 3【最適なサービスを最高水準の業務品質で提供することを旨とします。】 4【お客さまに最高水準のサービス提供できる人材を育成し、お客さまの満足度の高い組織づくりを目指します。】	【年間相談件数】 【保有契約件数及び保険料取扱高】 【お客さまの声 件数】
	(注1) 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 ① 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、取組内容 ② 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先として想定する顧客属性 ③ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの運用に関する重要な事項(例えば、運用を踏まえたものであると判断する理由を含む) ④ 顧客に対して販売・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、そのための具体的な対応方針(例えば、手数料等を名目)及びこれが取引又は業務に及ぼす影響	実施	2【お客さまにとって、重要な情報をわかりやすく提供することを旨とします。】 3【最適なサービスを最高水準の業務品質で提供することを旨とします。】	【年間相談件数】 【お客さまの声 件数】
	(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、パッケージ全体の利益・損失及び金融商品間の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1及び注3)は手数料等の情報も提供する条件において適用)。	非該当	複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨しておりません。当社HP・FD宣言内にあります対応関係の表の欄外をご参照ください。	非該当
	(注3) 金融事業者は、顧客の取引履歴や金融知識を考慮し、簡便・平易であること、誤解を招かないこと、顧客の理解を促進するべきである。	実施	2【お客さまにとって、重要な情報をわかりやすく提供することを旨とします。】 3【最適なサービスを最高水準の業務品質で提供することを旨とします。】	【年間相談件数】 【お客さまの声 件数】
	(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・サービスの組成に携わる金融事業者が、顧客の理解を促進し、分かりやすく行うべきである。単純なリスクの低い商品の販売・推奨を行う場合には当該商品の組成に関する情報は、顧客の理解を促進し、分かりやすく行うべきである。顧客の理解を促進し、分かりやすく行う場合には、顧客の理解を促進し、分かりやすく行うための適切な資料を用い、リスクとリターンの関係など基本的な構成要素、かつ分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう努めるべきである。	実施	2【お客さまにとって、重要な情報をわかりやすく提供することを旨とします。】 4【お客さまに最高水準のサービス提供できる人材を育成し、お客さまの満足度の高い組織づくりを目指します。】	【年間相談件数】 【お客さまの声 件数】
(注5) 金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要事項として強調する必要がある。情報提供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	2【お客さまにとって、重要な情報をわかりやすく提供することを旨とします。】	【お客さまの声 件数】	
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、ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの提供、販売・推奨等を行うべきである。	実施	1【多様化する社会の変化にあわせ、お客さまにとって顧客の利益の波及をします。】 2【お客さまにとって、重要な情報をわかりやすく提供することを旨とします。】 3【最適なサービスを最高水準の業務品質で提供することを旨とします。】 4【お客さまに最高水準のサービス提供できる人材を育成し、お客さまの満足度の高い組織づくりを目指します。】	【取扱保険会社数】 【年間相談件数】 【保有契約件数及び保険料取扱高】 【生命保険契約継続率・損害保険更改率】 【お客さまの声 件数】 【保険金・給付金支払実績】
	(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、以下の事項に留意すべきである。 ① 顧客の意向を踏まえ、顧客のニーズやライフプラン等を踏まえた目標設定や金融商品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 ② 具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取引先となる金融商品・サービスについて、各商品の特長を踏まえ、類似商品・サービスの利得・損失等の内容を(手数料を含む)と比較しながら行うこと ③ 金融商品・サービスの販売先において、顧客の意向に基づき、適切な取組内容とした適切なフォローアップを行うこと	実施	1【多様化する社会の変化にあわせ、お客さまにとって顧客の利益の波及をします。】 2【お客さまにとって、重要な情報をわかりやすく提供することを旨とします。】	【取扱保険会社数】 【年間相談件数】 【保有契約件数及び保険料取扱高】 【生命保険契約継続率・損害保険更改率】 【お客さまの声 件数】
	(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	複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨しておりません。当社HP・FD宣言内にあります対応関係の表の欄外をご参照ください。	非該当
	(注3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に際し、商品の特長を踏まえ、販売対象として想定する顧客属性等に留意する必要がある。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	金融商品の組成に携わっておりません。当社HP・FD宣言内にあります対応関係の表の欄外をご参照ください。	非該当
	(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・推奨を行う場合や、金融取引履歴を渡り受けし顧客の取組内容について当該商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に留意し、当該商品の販売・推奨等が顧客より慎重に審査すべきである。	実施	2【お客さまにとって、重要な情報をわかりやすく提供することを旨とします。】 3【最適なサービスを最高水準の業務品質で提供することを旨とします。】	【保有契約件数及び保険料取扱高】 【生命保険契約継続率・損害保険更改率】 【お客さまの声 件数】
(注5) 金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の組成に携わる情報提供を行う場合においても、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	2【お客さまにとって、重要な情報をわかりやすく提供することを旨とします。】	【保有契約件数及び保険料取扱高】 【お客さまの声 件数】	
原則 7	【従業員に対する適切な職務づけの枠組み等】 金融事業者は、顧客の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するよう定められた職務、権限等の枠組み、従業員がその適切な職務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	4【お客さまに最高水準のサービス提供できる人材を育成し、お客さまの満足度の高い組織づくりを目指します。】	【お客さまの声 件数】 【保険金・給付金支払実績】
(注) 金融事業者は、各原則(これらに付随している注を含む)に関して業務内容及び実施しない付加に際し、当該業務内容、当該業務内容に携わる従業員に通知するとともに、当該従業員の業務を支援・促進するための体制を整備すべきである。	実施	4【お客さまに最高水準のサービス提供できる人材を育成し、お客さまの満足度の高い組織づくりを目指します。】	【お客さまの声 件数】 【保険金・給付金支払実績】	

【照会先】
部署 募集業務管理部
連絡先 0277-53-0111