

	注 6	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。	実施	取組方針 5. お客さまの最善の利益を追求するための体制整備（10ページ）	取組方針 5. お客さまの最善の利益を追求するための体制整備 ＜アクションプラン＞ 4（10ページ）
	注 7	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクト/ガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。	実施	取組方針 5. お客さまの最善の利益を追求するための体制整備（10ページ）	取組方針 5. お客さまの最善の利益を追求するための体制整備 ＜アクションプラン＞ 4（10ページ）
原則 7		【従業員に対する適切な勤務づけの枠組み等】 金融事業者は、顧客の最善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に設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な勤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	取組方針 6. お客さま本位の取組みを実現するための枠組み整備（15ページ）	取組方針 6. お客さま本位の取組みを実現するための枠組み整備 ＜アクションプラン＞ 1～5（15ページ～16ページ）
	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譲じる代替案の内容について、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	取組方針 6. お客さま本位の取組みを実現するための枠組み整備（15ページ）	取組方針 6. お客さま本位の取組みを実現するための枠組み整備 ＜アクションプラン＞ 1～5（15ページ～16ページ）
補充原則 1		【基本理念】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。	実施	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践（1ページ）	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践 ＜アクションプラン＞ 7（1ページ）
補充原則 2		【体制整備】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクト/ガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。 その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。	実施	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践（1ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理（9ページ）	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践 ＜アクションプラン＞ 7（1ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理 ＜アクションプラン＞ 1（9ページ）
	注 1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から側面に至る金融商品のライフサイクル全体を通じてプロダクト/ガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。	実施	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践（1ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理（9ページ）	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践 ＜アクションプラン＞ 7（1ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理 ＜アクションプラン＞ 1（9ページ）
	注 2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクト/ガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクト/ガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCA サイクルを確立すべきである。	実施	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践（1ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理（9ページ）	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践 ＜アクションプラン＞ 7（1ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理 ＜アクションプラン＞ 1（9ページ）
補充原則 3		【金融商品の組成時の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。 また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。	実施	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践（1ページ） 取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供（5ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理（9ページ）	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践 ＜アクションプラン＞ 7（1ページ） 取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供 ＜アクションプラン＞ 7（5ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理 ＜アクションプラン＞ 1（9ページ）
	注 1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であることを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク/リターン/コストの合理性を検証すべきである。	実施	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践（1ページ） 取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供（5ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理（9ページ）	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践 ＜アクションプラン＞ 7（1ページ） 取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供 ＜アクションプラン＞ 7（5ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理 ＜アクションプラン＞ 1（9ページ）
	注 2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経緯、知識及び取引目的、ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。	実施	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践（1ページ） 取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供（5ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理（9ページ）	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践 ＜アクションプラン＞ 7（1ページ） 取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供 ＜アクションプラン＞ 7（5ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理 ＜アクションプラン＞ 1（9ページ）
	注 3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者からの情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めるを行うべきである。	実施	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践（1ページ） 取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供（5ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理（9ページ）	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践 ＜アクションプラン＞ 7（1ページ） 取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供 ＜アクションプラン＞ 7（5ページ） 取組方針 4. 利益相反の適切な管理 ＜アクションプラン＞ 1（9ページ）
補充原則 4		【金融商品の組成後の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクト/ガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。 また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているかを検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。	実施	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践（1ページ）	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践 ＜アクションプラン＞ 7（1ページ）
	注 1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク/リターン/コスト/バランが適切かつ方法を継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクト/ガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。	実施	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践（1ページ）	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践 ＜アクションプラン＞ 7（1ページ）
	注 2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者と還元すべきである。	実施	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践（1ページ）	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践 ＜アクションプラン＞ 7（1ページ）

	注 3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである。	実施	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践（1ページ）	取組方針 1. お客さま本位の商品提案・コンサルティングの実践 <アクションプラン> 7（1ページ）
補 充 原 則 5		【顧客に対する分かりやすい情報提供】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクト・ガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。	実施	取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供（5ページ） 取組方針 3. 手数料の透明性の向上（8ページ）	取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供 <アクションプラン> 7（5ページ） 取組方針 3. 手数料の透明性の向上 <アクションプラン> 4（8ページ）
	注 1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に応じた情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供すべきである。	実施	取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供（5ページ） 取組方針 3. 手数料の透明性の向上（8ページ）	取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供 <アクションプラン> 7（5ページ） 取組方針 3. 手数料の透明性の向上 <アクションプラン> 4（8ページ）
	注 2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。	実施	取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供（5ページ） 取組方針 3. 手数料の透明性の向上（8ページ）	取組方針 2. お客さまにわかりやすい情報の提供 <アクションプラン> 7（5ページ） 取組方針 3. 手数料の透明性の向上 <アクションプラン> 4（8ページ）

【照会先】	
部署	山形銀行 営業企画部 個人戦略室 金融資産グループ
連絡先	023-634-7332