

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表

金融事業者の名称		株式会社 福岡中央銀行		
■取組方針掲載ページのURL		https://www.fukuokachuo-bank.co.jp/other/kokyakuhoni.html		
■取組状況掲載ページのURL		https://www.fukuokachuo-bank.co.jp/other/kokyakuhoni.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		実施	P.4～5 「お客さまの最善の利益」の考え方 P.6～7「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、「お客さまの最善の利益」を追求する行動の取組み P.2～3「FFGの企業文化としての定着」の取組み P.4～6最善の商品の選定の取組み P.41～42 預り資産残高の推移
	注	実施	P.4～5 「お客さまの最善の利益」の考え方 P.6～7 「お客さまの最善の利益」を追求する行動	P.1「お客さまの最善の利益」の考え方、「お客さまの最善の利益」を追求する行動の取組み P.3「お客さまの声」の収集・活用の取組み P.4～6 最善の商品の選定の取組み
原則 3		実施	P.42 利益相反の適切な管理	P.39 利益相反の適切な管理
	注	実施	P.42 利益相反の適切な管理	P.39 利益相反の適切な管理
原則 4		実施	P.38 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.40 手数料についての分かりやすいご説明	P.36～37 手数料についての分かりやすいご説明 P.38 保険の諸費用についての分かりやすいご説明
原則 5		実施	P.38 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.40 手数料についての分かりやすいご説明	P.1「お客さまの最善の利益」を追求する行動の取組み P.25～26 重要情報シートの活用 P.27.29.30 FFGにおける分かりやすいご説明と提案手法の高度化
	注 1	実施	P.38 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.40 手数料についての分かりやすいご説明	P.25～26 重要情報シートの活用 P.27.29.30 FFGにおける分かりやすいご説明と提案手法の高度化 P.36～37 手数料についての分かりやすいご説明 P.38 保険の諸費用についての分かりやすいご説明
	注 2	実施	P.38 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.40 手数料についての分かりやすいご説明	P.25～26 重要情報シートの活用 P.27.29.30 FFGにおける分かりやすいご説明と提案手法の高度化 P.36～37 手数料についての分かりやすいご説明 P.38 保険の諸費用についての分かりやすいご説明
	注 3	実施	P.38 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.40 手数料についての分かりやすいご説明	P.25～26 重要情報シートの活用 P.27.29.30 FFGにおける分かりやすいご説明と提案手法の高度化 P.36～37 手数料についての分かりやすいご説明 P.38 保険の諸費用についての分かりやすいご説明
	注 4	実施	P.38 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.40 手数料についての分かりやすいご説明	P.25～26 重要情報シートの活用 P.27.29.30 FFGにおける分かりやすいご説明と提案手法の高度化 P.36～37 手数料についての分かりやすいご説明 P.38 保険の諸費用についての分かりやすいご説明
	注 5	実施	P.38 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.25～26 重要情報シートの活用 P.27.29.30 FFGにおける分かりやすいご説明と提案手法の高度化 P.36～37 手数料についての分かりやすいご説明 P.38 保険の諸費用についての分かりやすいご説明

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 6		実施	P.27 福岡中央銀行で主にご提供する資産運用サービス P.28 分かりやすく充実したNISA制度活用の提案・サポート体制 P.29 商品ラインナップの整備 P.30 お客さまに相應しい商品・サービスを提供するためのシステム P.30 投資信託の分析・評価システムによる商品提案 P.32 お客さまに相應しい保障サービスの考え方、商品ラインナップの整備	P.7.10.11 お客さまに相應しい資産運用サービスの考え方 P.13～14 資産運用サービスを支える独自の取組み P.16 お客さまに相應しい商品・サービスを提供するためのシステム P.18～19 購入いただいたお客さまへのフォローアップ P.20.22.24 お客さまに相應しい保障サービスの考え方
	注 1	実施	P.30 お客さまに相應しい商品・サービスを提供するための独自システム P.30 投資信託の分析・評価システムによる商品提案 P.31 購入いただいたお客さまへのフォローアップ P.32 お客さまに相應しい保障サービスの考え方 P.32 購入いただいたお客さまへのフォローアップ	P.16 お客さまに相應しい商品・サービスを提供するためのシステム P.18～19 購入いただいたお客さまへのフォローアップ P.20.22.24 お客さまに相應しい保障サービスの考え方
	注 2	実施	P.30 お客さまに相應しい商品・サービスを提供するための独自システム P.30 投資信託の分析・評価システムによる商品提案	P.7.10.11 お客さまに相應しい資産運用サービスの考え方 P.20.22.24 お客さまに相應しい保障サービスの考え方
	注 3	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
	注 4	実施	P.27 福岡中央銀行で主にご提供する資産運用サービス P.30 お客さまに相應しい商品・サービスを提供するためのシステム P.30 投資信託の分析・評価システムによる商品提案 P.31 購入いただいたお客さまへのフォローアップ P.32 お客さまに相應しい保障サービスの考え方	P.7.10.11 お客さまに相應しい資産運用サービスの考え方 P.13～14 資産運用サービスを支える独自の取組み P.16 お客さまに相應しい商品・サービスを提供するためのシステム P.18～19 購入していただいたお客さまへのフォローアップ P.20.22.24 お客さまに相應しい保障サービスの考え方
	注 5	実施	P.43 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.27.29.30 FFGにおける分かりやすいご説明と提案手法の高度化
	注 6	実施	P.29 商品ラインナップの整備	P.13～14資産運用サービスを支える独自の取組み
	注 7	実施	P.29 商品ラインナップの整備	P.13～14資産運用サービスを支える独自の取組み
原則 7		実施	P.43 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.2～3「FFGの企業文化としての定着」の取組み P.40 FFGの目指す姿
	注	実施	P.43 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.2～3「FFGの企業文化としての定着」の取組み P.40 FFGの目指す姿
補充 原則 1		非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
補充 原則 2		非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
	注 1	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載

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
	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。	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
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。	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
	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か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。	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
	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、取引経験、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。	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
	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と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、事前に取決めを行うべきである。	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
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等を検証し、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。	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
	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・コストのバランスが適切かどうか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。	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
	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に還元すべきである。	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
	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。	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
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。	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
	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。	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載
	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。	非該当	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載	取組方針・取組状況掲載の当行ホームページ上にて、非該当の理由を記載

【照会先】	
部署	総合企画部
連絡先	092－751－4470