

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 タクス
■取組方針掲載ページのURL：	https://www.takusu-net.jp/information/policy.html
■取組状況掲載ページのURL：	https://www.takusu-net.jp/pdf/kpi.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		実施	方針2.「顧客の最善の利益の追求」	【実施事項 2.】 ①保険募集人による資格の取得・維持 資格奨励制度の利用を促進します。全社員が必ず年1回、当制度を利用するようにします。：社員数8名/10名 ②「お客様の声」を年に1,000件集めて経営に活かします。またその状況を報告します。：声の件数 723件【実施事項2.】 ③「お客様の声」に基づいて業務改善をおこないます。：改善件数3件 ④社内で社員向けの商品学習会を実施します。：学習会件数 12件 ⑤タクスの「保有契約件数」「新規契約件数」「取扱保険料」を集計して公表します。
	注	実施	方針2.「顧客の最善の利益の追求」	⑤保有件数(件) 25,492 新規契約件数(件) 1,817,取扱保険料高(千円) 520,162
原則 3		実施	方針3.「利益相反の適切な管理」	【実施事項3.】 ①手数料の高い商品に誘導することがないよう、「お客様意向確認ナビ」を実施し、お客様のご意向を確実に聞き取ります。訪問時は実施率100%を目指します。(新規募集を目的とした訪問記録)：100% (136件/136件) ②コープしがの会議に月1回参加し、顧客に最善のサービスを提供するよう連携します。：会議参加件数12件
	注	実施	方針3.「利益相反の適切な管理」	②コープしがの会議に月1回参加し、顧客に最善のサービスを提供するよう連携します。：会議参加件数12件
原則 4		実施	方針4.「手数料等の明確化」	【実施事項4.】 ①お客様から直接に手数料をいただくものか、否かの説明を100%実施します。：実施100% (136件/136件) ②保険の手数料の寡多が、保険募集に影響を及ぼさないよう社として推奨方針を定め、全募集人が同じ基準でお客様にお勧めをします。「保険商品おすすめにあたって」：配布100% (136件/136件) ③タクスがお客様に商品・サービスを推奨する際の方針を明示「保険商品おすすめにあたって」：配布100% (136件/136件)
原則 5		実施	方針5.「重要な情報の分かりやすい提供」	【実施事項 5.】 ①保険商品のご契約にあたっては、しっかりと判断いただけるようパンフレット等を用いて情報提供を行います。タクスとして特に重要だと考える事項をリストアップし、確実に説明します。重要事項説明を訪問時は100%実施することを目指します。：重要事項説明の実施 100% (136件/136件) ②専門用語等は、意味がわかるよう言い換えるなどして、お客様がご理解いただけるよう十分配慮いたします。言い換え表作成：作成して運用しています。
	注 1	実施	方針5.「重要な情報の分かりやすい提供」	①保険商品のご契約にあたっては、しっかりと判断いただけるようパンフレット等を用いて情報提供を行います。タクスとして特に重要だと考える事項をリストアップし、確実に説明します。重要事項説明を訪問時は100%実施することを目指します。：重要事項説明の実施 100% (136件/136件) ②専門用語等は、意味がわかるよう言い換えるなどして、お客様がご理解いただけるよう十分配慮いたします。言い換え表作成：作成して運用しています。
	注 2	非該当	(非該当理由) 当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨することはありません。	(非該当理由) 当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨することはありません。
	注 3	実施	方針5.「重要な情報の分かりやすい提供」	②専門用語等は、意味がわかるよう言い換えるなどして、お客様がご理解いただけるよう十分配慮いたします。言い換え表作成：作成して運用しています。
	注 4	実施	方針5.「重要な情報の分かりやすい提供」	①保険商品のご契約にあたっては、しっかりと判断いただけるようパンフレット等を用いて情報提供を行います。タクスとして特に重要だと考える事項をリストアップし、確実に説明します。重要事項説明を訪問時は100%実施することを目指します。：重要事項説明の実施 100% (136件/136件) ②専門用語等は、意味がわかるよう言い換えるなどして、お客様がご理解いただけるよう十分配慮いたします。言い換え表作成：作成して運用しています。
	注 5	実施	方針5.「重要な情報の分かりやすい提供」	①保険商品のご契約にあたっては、しっかりと判断いただけるようパンフレット等を用いて情報提供を行います。タクスとして特に重要だと考える事項をリストアップし、確実に説明します。重要事項説明を訪問時は100%実施することを目指します。：重要事項説明の実施 100% (136件/136件) ②専門用語等は、意味がわかるよう言い換えるなどして、お客様がご理解いただけるよう十分配慮いたします。言い換え表作成：作成して運用しています。

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、取引経験、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・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。	実施	方針6、「顧客にふさわしいサービスの提供」	【実施事項6】 ①サービス提供にあたっては、必ずお客様のご意向をよく聞きます。：「意向確認ナビ」入力100% (136/136) ②お客様のご協力を得られる場合はライフプランニングを実施し、お客様のライフプランにふさわしい保険商品を提案します。：ライフプランニング相談件数 16 ③不要だと判断できる商品・サービスについては、ご不要でないか必ず確認します。：不要だと判断した件数35件 実際に見合わせた件数5件 については、必ずお客様のライフプラン等を踏まえた上で、適切なものを、お客様のご要望を良くお聞きした上で提案いたします。(特定商品販売時の手順の実施率)：特定商品販売件数 4件/4件 ⑤70歳以上のお客様にご説明する際は、以下のいずれかの対応を行い、丁寧にご説明することとします。1) 家族の同席33件 2) 複数回のやりとり62件 3) 責任者同席3件 4) 申込後別募集人2件 ⑥お客様が別の保険からの乗換を検討される場合は、お客様にとって不利益になることが多いため、より丁寧に注意を促します。乗換募集時の注意喚起;実施率100%(46件/46件) ⑦既にご加入になっているお客様にも継続的に情報提供をするための訪問を行います。：情報提供の訪問件数177件 ⑧セミナーや相談会を実施し、お客様のお役に立つ情報を定期的に発信します。：セミナーの開催件数3件
	注1	金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。 ・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た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、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと	実施	方針6、「顧客にふさわしいサービスの提供」	①サービス提供にあたっては、必ずお客様のご意向をよく聞きます。：「意向確認ナビ」入力100% (136/136) ②お客様のご協力を得られる場合はライフプランニングを実施し、お客様のライフプランにふさわしい保険商品を提案します。：ライフプランニング相談件数 16 ④投資性のある保険商品については、必ずお客様のライフプラン等を踏まえた上で、適切なものを、お客様のご要望を良くお聞きした上で提案いたします。(特定商品販売時の手順の実施率)：特定商品販売件数 4件/4件
	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	(非該当理由) 当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨することはありません。	(非該当理由) 当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨することはありません。
	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、商品の特性等を踏まえて、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は、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。	非該当	(非該当理由) 当社は金融商品の組成に携わることはありません。	(非該当理由) 当社は金融商品の組成に携わることはありません。
	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、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・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。	一部実施	方針6、「顧客にふさわしいサービスの提供」 (一部実施理由) 当社は金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して販売・推奨を行いません。	①サービス提供にあたっては、必ずお客様のご意向をよく聞きます。：「意向確認ナビ」入力100% (136/136) ②お客様のご協力を得られる場合はライフプランニングを実施し、お客様のライフプランにふさわしい保険商品を提案します。：ライフプランニング相談件数 16 ④投資性のある保険商品については、必ずお客様のライフプラン等を踏まえた上で、適切なものを、お客様のご要望を良くお聞きした上で提案いたします。(特定商品販売時の手順の実施率)：特定商品販売件数 4件/4件
	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係る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	方針7「従業員に対する適切な動機付けの枠組み等」	【実施事項7.】 社員の人事評価をするにあたりタクスでは業績評価を4項目で行いますが、この4項目について全社員、上記の「顧客 本位」の項目を設定します。：人事評価対象社員7名/設定した社員7名
	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。	非該当	(非該当理由) 当社は金融商品の組成に携わることはありません。	(非該当理由) 当社は金融商品の組成に携わることはありません。
	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。	非該当	(非該当理由) 当社は金融商品の組成に携わることはありません。	(非該当理由) 当社は金融商品の組成に携わることはありません。
原則7		【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】 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動機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	方針2「顧客の最善の利益の追求」 方針7「従業員に対する適切な動機付けの枠組み等」	方針2-④社内です員向けの商品学習会を実施します。：学習会件数 12件 方針7-①社員の人事評価をするにあたりタクスでは業績評価を4項目で行いますが、この4項目について全社員、上記の「顧客 本位」の項目を設定します。：人事評価対象社員7名/設定した社員7名
	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	方針2「顧客の最善の利益の追求」 方針7「従業員に対する適切な動機付けの枠組み等」	方針2-④社内です員向けの商品学習会を実施します。：学習会件数 12件 方針7-①社員の人事評価をするにあたりタクスでは業績評価を4項目で行いますが、この4項目について全社員、上記の「顧客 本位」の項目を設定します。：人事評価対象社員7名/設定した社員7名

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	経営理念	ともに願い、ともに考え、ともに歩む。 あなたの声に耳を傾け、安心と信頼を託せるパートナーでありつづけます。「ともにつくる笑顔あふれる未来」のために。
		【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。	非該当	非該当	非該当
	2	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償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じた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。	非該当	非該当	非該当
補充原則		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	非該当	非該当
		【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助案し、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	非該当	非該当
	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	非該当	非該当
補充原則	3	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、取引経歴、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	非該当	非該当
		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	非該当	非該当
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	非該当	非該当
		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	非該当	非該当
		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	非該当	非該当
補充原則		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	非該当	非該当
		【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	非該当	非該当
	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るべきである。	非該当	非該当	非該当
補充原則		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	非該当	非該当

【照会先】

部署	保険事業部		
連絡先	株式会社タクス 〒520-2351 滋賀県野洲市富波甲972 077-588-5715		