

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LHL
■取組方針掲載ページのURL：	https://www.lhl.co.jp/document/FD-Initiatives-20240628.pdf
■取組状況掲載ページのURL：	https://www.lhl.co.jp/document/FD-Report-20240628.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	【顧客の最善の利益の追求】 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。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	方針6. 方針の浸透に向けた取組【考え方】【具体取組】(研修・教育)(理念・方針等の浸透)[P.5]	取組結果6. 方針の浸透に向けた取組[P.7～8]
	(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	方針1. お客様本位の業務運営【具体取組】[P.1～2] 方針2. Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内【考え方】【具体取組】[P.2～3] 方針3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3] 方針4. お客様の声を経営に活かす取組【考え方】【具体取組】[P.3～4] 方針5. 利益相反の適切な管理【考え方】【具体取組】[P.4]	取組結果1. お客様本位の業務運営[P.1～5] 取組結果2. Webサイトを通じた適切な保険募集代理店情報等の提供、保険相談のサポート[P.5～6] 取組結果3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.6] 取組結果4. お客様の声を経営に活かす取組[P.6～7] 取組結果5. 利益相反の適切な管理[P.7]
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、当該利益相反を適切に管理すべきである。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	方針5. 利益相反の適切な管理【考え方】【具体取組】[P.4]	取組結果5. 利益相反の適切な管理[P.7]
	(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。 - 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る場合 - 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	方針5. 利益相反の適切な管理【考え方】【具体取組】[P.4]	取組結果5. 利益相反の適切な管理[P.7]
原則4	【手数料等の明確化】 金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。		実施	方針3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.6]
原則5	【重要な情報の分かりやすい提供】 金融事業者は、顧客との情報の非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・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。		実施	方針2. Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内【考え方】【具体取組】[P.2～3] 方針3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案考え方【考え方】【具体取組】[P.3] 方針5. 利益相反の適切な管理【考え方】【具体取組】[P.4]	取組結果2. Webサイトを通じた適切な保険募集代理店情報等の提供、保険相談のサポート[P.5～6] 取組結果3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.6] 取組結果5. 利益相反の適切な管理[P.7]
	(注1)	重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 - 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	方針2. Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内【考え方】【具体取組】[P.2～3] 方針3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3] 方針5. 利益相反の適切な管理【考え方】【具体取組】[P.4]	取組結果2. Webサイトを通じた適切な保険募集代理店情報等の提供、保険相談のサポート[P.5～6] 取組結果3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.6] 取組結果5. 利益相反の適切な管理[P.7]

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LHL			
■取組方針掲載ページのURL：		https://www.lhl.co.jp/document/FD-Initiatives-20240628.pdf			
■取組状況掲載ページのURL：		https://www.lhl.co.jp/document/FD-Report-20240628.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5	(注2)	非該当	金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則（これらに付されている(注)含む)のなかで、「非該当」としている項目の理由[P.6]	金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則（これらに付されている(注)含む)のなかで、「非該当」としている項目の理由[P.9]	
	(注3)	実施	方針2. Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内【考え方】【具体取組】[P.2～3] 方針3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果2. Webサイトを通じた適切な保険募集代理店情報等の提供、保険相談のサポート[P.5～6] 取組結果3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.6]	
	(注4)	実施	方針3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.6]	
	(注5)	実施	方針2. Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内【考え方】【具体取組】[P.2～3] 方針3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果2. Webサイトを通じた適切な保険募集代理店情報等の提供、保険相談のサポート[P.5～6] 取組結果3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.6]	
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3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案考え方【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.6]
	(注1)	実施	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	方針2. Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内【考え方】【具体取組】[P.2～3] 方針3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果2. Webサイトを通じた適切な保険募集代理店情報等の提供、保険相談のサポート[P.5～6] 取組結果3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.6]
	(注2)	非該当	金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則（これらに付されている(注)含む)のなかで、「非該当」としている項目の理由[P.6]	金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則（これらに付されている(注)含む)のなかで、「非該当」としている項目の理由[P.9]	
	(注3)	非該当	金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則（これらに付されている(注)含む)のなかで、「非該当」としている項目の理由[P.6]	金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則（これらに付されている(注)含む)のなかで、「非該当」としている項目の理由[P.9]	
	(注4)	実施	方針3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果3. 保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.6]	
	(注5)	実施	方針6. 方針の浸透に向けた取組【考え方】【具体取組】(研修・教育)[P.5]	取組結果6. 方針の浸透に向けた取組[P.7～8]	

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LHL
■取組方針掲載ページのURL：	https://www.lhl.co.jp/document/FD-Initiatives-20240628.pdf
■取組状況掲載ページのURL：	https://www.lhl.co.jp/document/FD-Report-20240628.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 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6. 方針の浸透に向けた取組 【考え方】【具体取組】(研修・教育) [P.5]	取組結果6. 方針の浸透に向けた取組 [P.7～8]
	(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6. 方針の浸透に向けた取組 【考え方】【具体取組】(理念・方針等の浸透) [P.5]	取組結果6. 方針の浸透に向けた取組 [P.7～8]

【照会先】	
部署	グループ管理統括部
連絡先	03-6896-1350