金融事業者の名称

□ 井住友海上あいおい生命保険株式会社

□ 取組方針掲載ページのURL: https://www.msa-life.co.jp/company/fiduciaryduty.html

□ 取組状況掲載ページのURL: https://www.msa-life.co.jp/company/pdf/fiduciaryduty_2025.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	【順客の最着の利益の追求】 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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針1 行動指針として掲げる5つのパリューを活動の原点におき、「お客さま 本位」の業務運営を行います 方針3 お客さまの視点に立った保険募集を行います 方針4 お客さまの大切なご契約を適切に管理します 方針5 保険金・給付金等を迅速かつ適切にお支払いします 方針7 お客さまの声を業務運営の改善に活かします 方針8 「お客さま本位」の風土を醸成します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針1に関する取組状況(P.5~6、P.23) 方針3に関する取組状況(P.11~14、P.26~30) 方針4に関する取組状況(P.11~18、P.32~33) 方針5に関する取組状況(P.12~18、P.32~33) 方針7に関する取組状況(P.20~21、P.35) 方針8に関する取組状況(P.22~21、P.35)
1	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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針1 行動指針として掲げる5つのパリューを活動の原点におき、「お客さま 本位」の業務運営を行います	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針1に関する取組状況(P.5~6、P.23)
原	【利益相反の遺切な管理】 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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針6 お客さまの利益を不当に害さないよう適切に業務を行います	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針6に関する取組状況(P.19、P.34)
到 3	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。 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、金融商品の願客への販売・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 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針6 お客さまの利益を不当に害さないよう適切に業務を行います	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針6に関する取組状況(P.19、P.34)
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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針3 お客さまの視点に立った保険募集を行います	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針3に関する取組状況(P.11~14、P.26~30)
,	【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服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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針3 お客さまの視点に立った保険募集を行います	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針3に関する取組状況(P.11~14、P.26~30)
) i	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・サービスの連定理由(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、顧客との知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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針3 お客さまの視点に立った保険募集を行います	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針3に関する取組状況(P.11~14、P.26~30)
原則 5	ハツケーン化する場合としない場合を照各かに収することかり能となるよう、それぞれの里要は情報について提供すべきである((注2)~(注5)は手数科寺の情報を提供する場合においても同じ)。	非該当	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 「お客さま本位の業務運営に関する方針」および取組みと金融庁「顧客本位 の業務運営に関する原則」との対応関係について(P.1) 「お客さま本位の業産運営に関する方針」ます。	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 「お客さま本位の業務運営に関する方針」および取組みと金融庁「顧客本 位の業務運営に関する原則」との対応関係について(P,1) 「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 またとしませる取組は第2014年14月26年201
) 2	金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うへきである。単純でリスクの低い商品 の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配意した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるようエま		方針3 お客さまの視点に立った保険募集を行います 「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針3 お客さまの視点に立った保険募集を行います	方針3に関する取組状況(P.11~14、P.26~30) 「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針3に関する取組状況(P.11~14、P.26~30)
	すべきである。	· 実施	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針3 お客さまの視点に立った保険募集を行います	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針3に関する取組状況(P.11~14、P.26~30)
	【 順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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します 方針3 お客さまの視点に立った保険募集を行います	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25) 方針3に関する取組状況(P.11~14、P.26~30)
2 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、顧客のライフブ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・サービスの振楽を行うこと ・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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します 方針3 お客さまの視点に立った保険募集を行います 方針4 お客さまの大切なご契約を適切に管理します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25) 方針3に関する取組状況(P.11~14、P.26~30) 方針4に関する取組状況(P.15~16、P.31~32)
) i		非該当	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 「お客さま本位の業務運営に関する方針」および取組みと金融庁「顧客本位 の業務運営に関する原則」との対応関係について(P.1)	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 「お客さま本位の業務運営に関する方針」および取組みと金融庁「顧客本 位の業務運営に関する原則」との対応関係について(P.1)
原則 6	: 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。	実施	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針3 お客さまの視点に立った保険募集を行います	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針3に関する取組み(P.11~14、P.26~30)
\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	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。	実施	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針3 お客さまの視点に立った保険募集を行います	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針3に関する取組み(P.11~14、P.26~30)
}	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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針3 お客さまの視点に立った保険募集を行います	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針3に関する取組み(P.11~14、P.26~30)
\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針3 お客さまの視点に立った保険募集を行います	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針3に関する取組み(P.11~14、P.26~30)
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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
原	【使素員に対する適切な動機づけの枠組み等】 金融事業者は、脳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助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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針8 「お客さま本位」の風土を醸成します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針8に関する取組状況(P.22、P.35~36)
月 7	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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針8 「お客さま本位」の風土を醸成します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針8に関する取組状況 (P.22、P.35~36)
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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
補 充 ,	【体制整備】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、願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。 その上て、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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
原則 2	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。	+ *	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
	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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
	【金融商品の組成時の対応】 金融商品の組成に持わる金融事業者は、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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
補充	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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
原則3	「を購入すべきでない願答(例えば、水本致損のおそれのある簡品について、水本健保を目的としている顧答等)も特定すべきである。また、複雑な金融簡品や運用・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しるか検証を行い、より詳細な想容属性を慎重に特定すべきである。	実施	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
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。	実施	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
,	【金融商品の組成後の対応】 金融商品の組成性移わる金融事業者は、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 直しにつなけるとともに、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。	実施	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
補充原	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・リターシ・コストのバランスが適切から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、緑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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
則 4 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。	実施	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
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関直しを行うべきである。全職商品の組成に進わる金融事業を大全職商品の販売に進わる金融事業者の関で連進する情報について	非該当	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 「お客さま本位の業務運営に関する方針」および取組みと金融庁「顧客本位 の業務運営に関する原則」との対応関係について(P.1)	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 「お客さま本位の業務運営に関する方針」および取組みと金融庁「顧客本 位の業務運営に関する原則」との対応関係について(P.1)
補,	[原宅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	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
充原則5	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。		「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針4 お客さまの大切なご契約を適切に管理します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針4に関する取組状況(P.15~16、P.31~32)
	・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	美施	「お客さま本位の業務運営に関する方針」 方針2 お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します	「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況 2025年度版 方針2に関する取組状況(P.7~10、P.23~25)
		【照会先】	企業品質管理部 品質管理グループ	

部署 企業品質管理部 品質管理グループ 連絡先 L1H11_hinsitukanri_kihin@msa-life.co.jp