

平成 28 年 9 月 12 日

各 位

株式会社関西アーバン銀行

フィデューシャリー・デューティー宣言を踏まえた
生命保険商品販売への取組について

株式会社関西アーバン銀行（取締役会長兼頭取：橋本 和正）では、株式会社三井住友フィナンシャルグループ（取締役社長：宮田 孝一）が資産運用・資産形成事業における「お客さま本位」の取組方針として制定した「フィデューシャリー・デューティー宣言」に基づき、以下の取組を行いますので、お知らせいたします。

1. 「お客さま本位」の販売態勢を支える具体的な取組について

当行では、お客さまのニーズに沿った提案を徹底する観点から、一時払の保険商品の一部について、保険会社からの手数料の受領方式を販売時のコンサルティングだけでなく契約期間を通じた情報提供やアフターフォローを行う基本姿勢を反映した体系とすべく、保険契約時に一括して受領する方式から、「初年度手数料」（※1）と「継続手数料」（※2）に分けて受領する方式へ、合意を得られた保険会社から順次変更してまいります。

※1 保険契約成立時点の販売額に応じて受領する手数料

※2 保険契約期間中の契約に対して受領する手数料

2. 特定保険契約の販売代理店手数料の開示について

上記の取組に加え、今般、特定保険契約（※3）の代理店販売手数料について、保険会社各社の同意を前提として、平成 28 年 10 月より、お客さま向けの開示を実施いたします。本件は、お客さまから直接いただいている費用ではありませんが、販売時のコンサルティングやアフターフォローの対価として当行が受領している手数料をお示しすることで、販売姿勢の透明性をより一層高めていくための取組と位置付けております。

※3 市場リスクを有する生命保険商品を対象とします。

今後も「お客さま本位の徹底」という企業理念を踏まえ、資産運用・資産形成事業においてお客さまのベストパートナーとなれるよう、具体的な実践に継続的に取り組むとともに、わが国における「貯蓄から投資へ」の流れに貢献してまいります。

以 上

