

お客さまへの安心・笑顔を大切にする会社宣言

お客さま本位の業務運営方針に基づく取組状況報告[成果指標・KPI]

2022年度上期(2022年12月1日～2023年5月31日)

2023年6月1日

有限会社ニシカワインシュアランス

福井県福井市里別所新町217番地

はじめに

お客さま本位の啓発、浸透、定着への取組状況

有限会社ニシカワインシュアランス(福井県福井市 代表取締役 西川雅士、以下「当社」)は、2022年度(2022年12月1日～2023年5月31日)における、「お客さまへの安心・笑顔を大切にする会社宣言(お客さま本位の業務運営方針)」の啓発、浸透、定着への取組状況及び成果指標・KPI(Key Performance Indicator)を公表いたします。

※顧客本位の業務運営に関する情報につきましては、下記リンクの金融庁WEBサイトでご確認いただけます。

<https://www.fsa.go.jp/policy/kokyakuhoni/kokyakuhoni.html>

01

[はじめに] ----- P2

お客さま本位の啓発、浸透、定着への取組状況

02

[取組状況 1] ----- P3

お客さま本位の業務運営方針の策定・公表

03

[取組状況 2] ----- P4

お客さまの最善の利益の追求

04

[取組状況 3] ----- P14

利益相反の適切な管理

05

[取組状況 4] ----- P15

お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供

06

[取組状況 5] ----- P17

お客さまにふさわしいサービスの提供

07

[取組状況 6] ----- P21

お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

08

[参考 1] ----- P26

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

09

[参考 2] ----- P34

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧表

10

[参考 3] ----- P35

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係一覧表

【取組状況 1】

お客さま本位の業務運営方針の策定・公表

当社ではお客さま本位の業務運営を推進する取組みを浸透、定着させるにあたり、「お客さまへの安心・笑顔を大切にする会社宣言(お客さま本位の業務運営方針)」を策定し、これらの業務運営が企業文化として定着させるため、以下の取組みをしています。

【主な取組み・検証体制】

- (1)「お客さまへの安心・笑顔を大切にする会社宣言(お客さま本位の業務運営方針)」を社内に掲示し、これを定期的に確認することにより社内への周知を図るとともに、従業員教育・研修の実施
- (2)「お客さまへの安心・笑顔を大切にする会社宣言(お客さま本位の業務運営方針)」及びこの方針に基づく取組状況とともに、当社のウェブサイト(<https://n-insurance.co.jp>)を通じて定期的に更新・公表
(※少なくとも年1回の更新・公表をしますが、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」又は金融事業者リスト掲載基準等に変更がなされた場合には、随時更新・公表します)
- (3)「お客さまへの安心・笑顔を大切にする会社宣言(お客さま本位の業務運営方針)」の改訂、及び取組状況を評価・検証するための成果指標(KPI)を変更等する際には、全体会議での協議、検討、並びに外部の専門家(金融規制法外部監査機関)のアドバイスを参考に、改訂・変更案を決定する体制づくり

【取組状況2】

お客様の最善の利益の追求

当社ではお客さまへ保険商品をご提案する際には、「永続的にお客さまの“不安”を「安心」と「ひとりひとりの笑顔」に変えるお手伝い」をしていく観点で、お客さまのご意向やニーズを考え、「お客さまの思いを「聴く」ことに徹するお約束」のもと、保険商品のご提案に努めています。これらの結果として契約数の増加やお客さまの満足度は、当社の理念に共感をいただき、ご納得のうえで加入いただけていることを示す指標のひとつと考えています。

【主な取組み・検証体制】

(1)お客さまの声(苦情、要望、相談、お褒め・感謝など)の社内共有と対応、結果、改善(※次ページで一部事例をご紹介します)

(2)苦情等の検証、再発防止の周知

(3)お客さまの利益を最優先する推奨方針の例外的対応を実施

(※お客さまのご意向を把握したうえで、お客さまの環境、条件等から保険商品の特性や保険会社の引受規定、医学的審査基準が原因で、お客さまの不利益に繋がるおそれがあると判断した場合、又はお客さまの安心な生活や企業経営のために有益であると判断した場合など、当社の推奨保険会社に合致しない場合には、推奨保険会社に関わらず、取扱保険会社の範囲内で可能性がある保険会社の保険商品を推奨商品として、当該保険商品と選定理由をご説明する推奨方針の例外的対応)

(4)業務部担当者による「意向把握シート」の記録、及び「顧客管理システム(保険VOSシステム)」の対応履歴(募集プロセス履歴)の記録の点検を実施(※記録漏れの確認、意向把握や比較推奨販売の適切性確認、及びお客さまの利益を不当に害するおそれのある取引有無の確認、確認後は業務部担当者より管理責任者への定期報告)

【取組状況2】

お客様の最善の利益の追求

当社ではお客様の声を経営に活かす取組みにより、多くのお声をいただいています。いただいたお声には真摯に耳を傾け、毎月の全体会議等で報告を行い、すべての従業員で共有して経営改善に努めています。

あらゆるお客様の声は、業務品質向上や経営改善に役立つことができる貴重な資財と考え、結果として当社の業務運営に関する改善指標のひとつと考えています。

【主な取組み・検証体制】

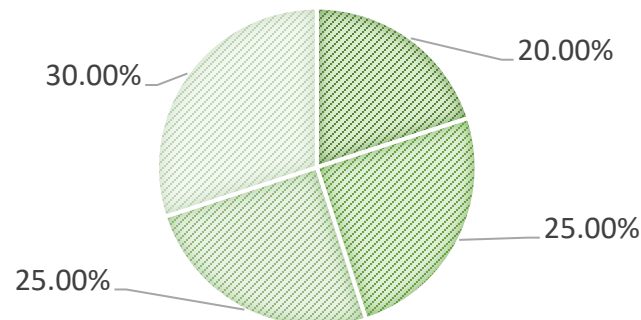
- (1) お客様からの声を待つ姿勢ではなく、新規契約時、契約更改時、アフターフォロー、異動手続き時などの際に、率先してお客様の声を収集する体制の強化
- (2) お客様の声の共有と対応、結果、改善の取組み

お客様からいただいたお声の状況

成果指標・KPI
[2022年度上期]

お客様の声	2022年度
お褒め・感謝の言葉	8件(20%)
ご意見・要望	10件(25%)
不満足 of 表明・苦情	10件(25%)
お問い合わせ	12件(30%)
合計	40件

■ お褒め・感謝の言葉 ■ ご意見・要望 ■ 不満足 of 表明 ■ お問い合わせ



[取組状況2]

お客様の最善の利益の追求

お客様からいただいたお声の状況 [感謝のお言葉]

コロナに感染して、自宅待機だったのに給付金が支払われるとは思っていませんでした。自宅待機でも給付金の対象になることを丁寧に教えてくれた担当者Xさんには感謝します。お陰で今回の保険に加入していて良かったと家族の安心にも繋がりました。本当にありがとうございました。

<40歳代 女性のお客さま>

半年程前に息子が1月に帰郷する予定のため、自動車保険の条件変更をするかもしれないと話していたことを、担当者Xさんが覚えていてくれて助かりました。私もすっかりその手続きのことを忘れていましたが、わざわざご連絡をいただいて、手続きをしに来てくれたことが有難いです。

<40歳代 男性のお客さま>

お客様からいただいたお声の状況 [ご不満のお言葉]

コロナ感染で保険の給付金請求をしてから10日程経ちましたが、まだ給付金が支払われていないのはどうしてですか。以前、別の給付金を請求したときには、1週間程度で支払われましたが、いつ支払われるのか教えてください。

<50歳代 女性のお客さま>

対応

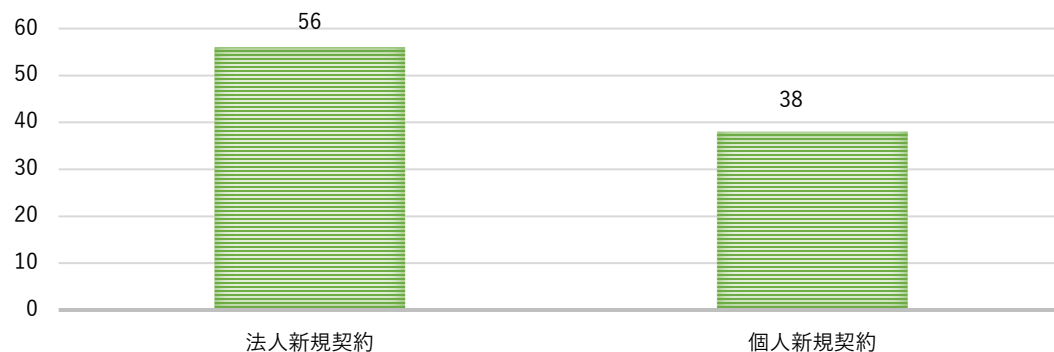


当社で保険会社へ原因を確認したところ、コロナ感染による給付金請求の対応が混みあっているとの状況で、あと4～5日程度時間を要することが判明。今回のご不満について保険会社と共有のうえ、当日お客さまには状況をご説明し、ご理解をいただいた。

[取組状況2]

お客さまの最善の利益の追求

損害保険の新規契約状況 [法人・個人別]

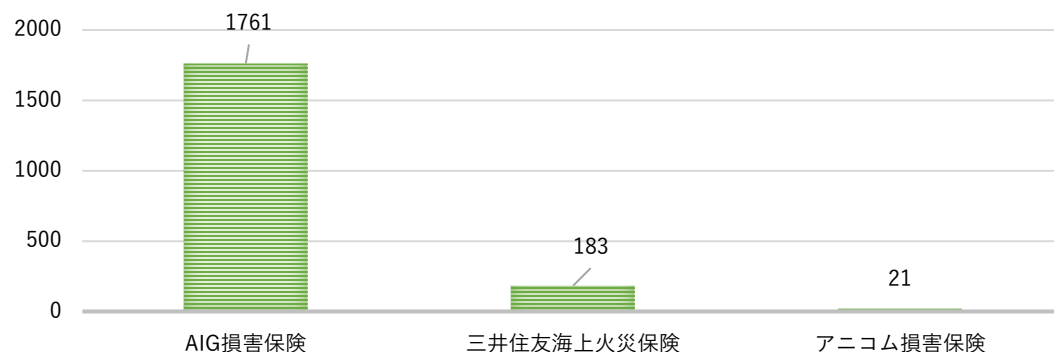
成果指標・KPI
[2022年度上期]


事業年度	法人	個人
2022年度	56件	38件

【補足説明】

- 個人契約区分には個人事業主が含まれる
- 保険加入日ベースで算定

損害保険の保有契約状況 [保険会社別]

成果指標・KPI
[2022年度上期末]


保険会社	2022年度
AIG損害保険	1761件
三井住友海上火災保険	183件
アニコム損害保険	21件
合計	1965件

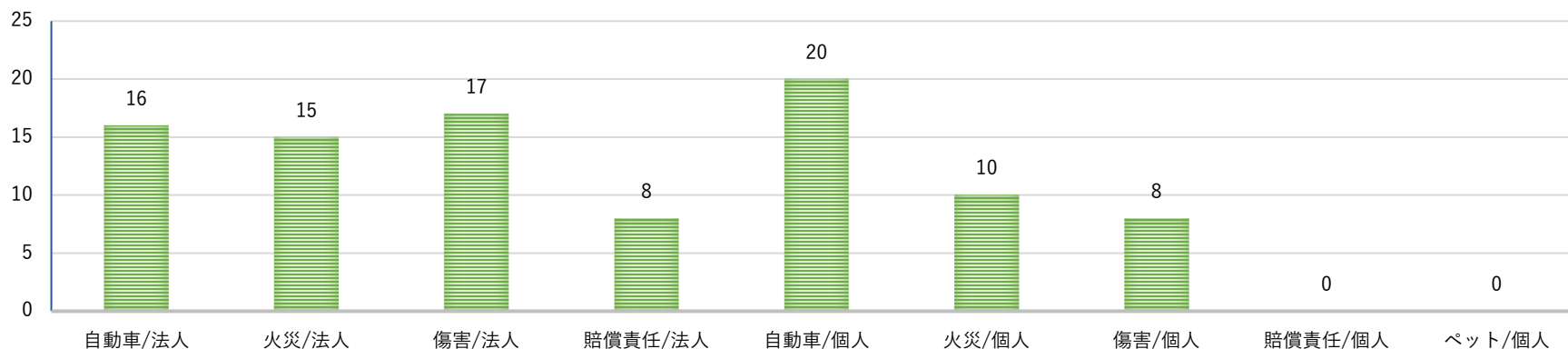
【補足説明】

- 個人契約区分には個人事業主が含まれる
- 保有契約数には新規契約数が含まれる
- 法人契約・個人契約合算数値

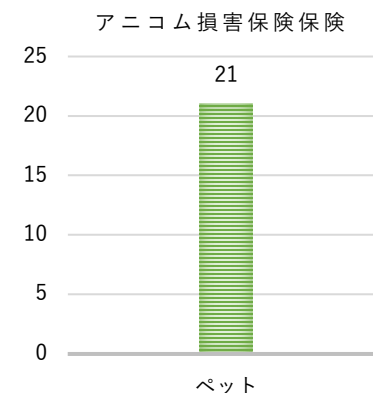
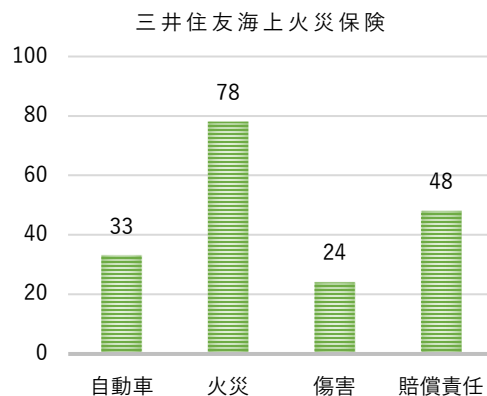
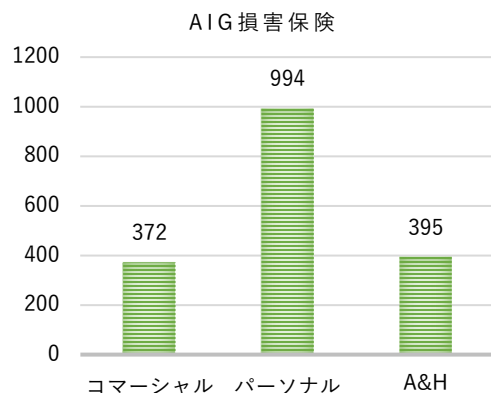
[取組状況2]

お客さまの最善の利益の追求

損害保険の新規契約状況 [保険種目別]

成果指標・KPI
[2022年度上期]


損害保険の保有契約状況 [保険会社・保険種目別]

成果指標・KPI
[2022年度上期末]


[取組状況2]

お客さまの最善の利益の追求

損害保険の新規契約状況 [保険種目別]/保有契約状況 [保険会社・保険種目別]

成果指標・KPI
[算定は補足参照]

新規契約 保険種目		2022年度
法人	自動車保険	16件
	火災保険	15件
	傷害保険	17件
	賠償責任保険	8件
個人	傷害保険	20件
	傷害保険	10件
	賠償責任保険	8件
	賠償責任保険	0件
	ペット保険	0件

AIG損害保険 保有契約 商品ライン	2022年度
コマーシャルライン	372件
パーソナルライン	994件
A&Hライン	395件

【AIG損害保険 商品ラインについて】

[コマーシャルライン]

法人契約:火災保険、賠償責任保険

[パーソナルライン]

個人契約:自動車保険、火災保険、賠償責任保険

法人契約:自動車保険

[A&H]

法人契約及び個人契約:傷害保険

三井住友海上火災保険 保有契約 保険種目	2022年度
自動車保険	33件
火災保険	78件
傷害保険	24件
賠償責任保険	48件

アニコム損害保険 保有契約 保険種目	2022年度
ペット保険	21件

【種目別新規契約の補足説明】

(2022年度上期(6か月)によるKPI)

- 新規契約表の個人契約区分には個人事業主が含まれる
- 取扱保険会社全社合算による数値
- 保険加入日ベースで算出
- 2022年度上期(6か月)によるKPI

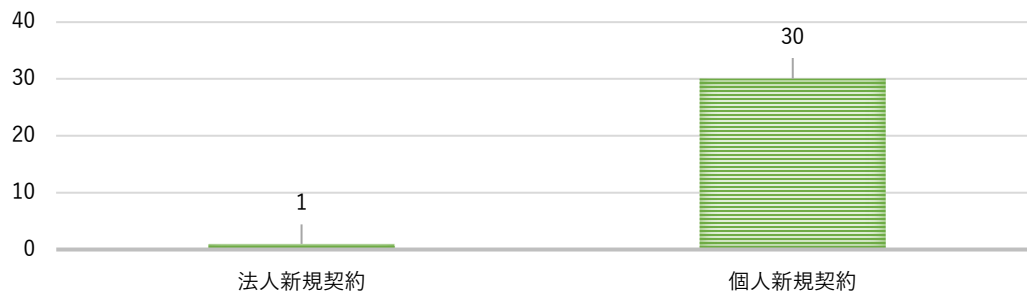
【保有契約 商品ライン・保険種目の補足説明】

- 保有契約表の個人契約区分には個人事業主が含まれる
- 保有契約数には新規契約が含まれる
- 取扱保険会社別の法人契約・個人契約合算による数値
- 2022年度上期末によるKPI

[取組状況2]

お客様の最善の利益の追求

生命保険の新規契約状況 [法人・個人別]

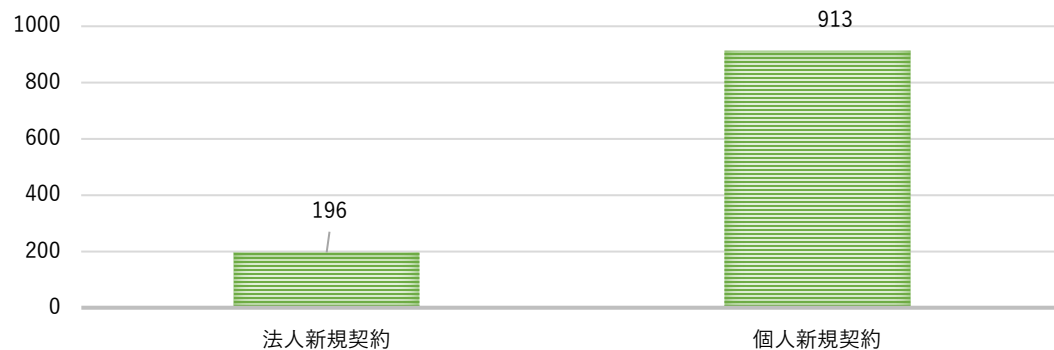
成果指標・KPI
[2022年度上期]


事業年度	法人	個人
2022年度	1件	30件

【補足説明】

- 個人契約区分には個人事業主が含まれる
- 責任開始日ベースで算定

生命保険の保有契約状況 [法人・個人別]

成果指標・KPI
[2022年度上期末]


事業年度	法人	個人
2022年度	196件	913件

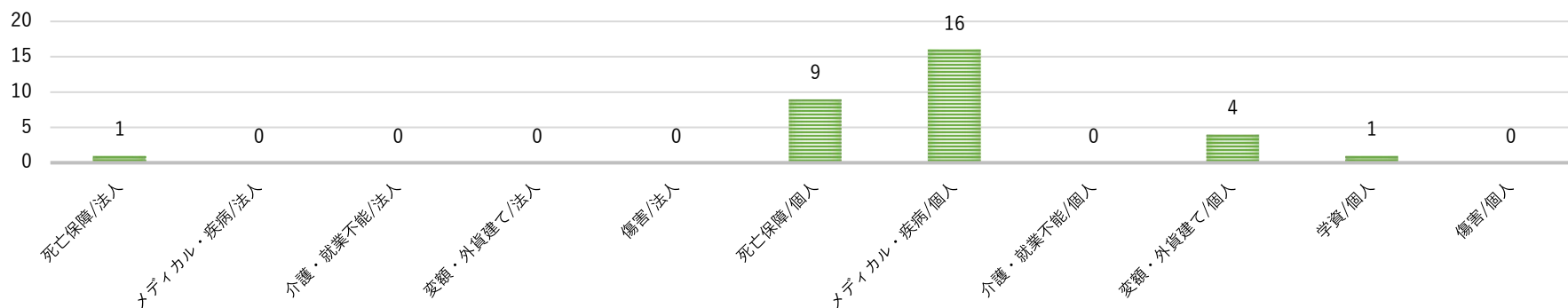
【補足説明】

- 個人契約区分には個人事業主を含む
- 保有契約数には新規契約数を含む

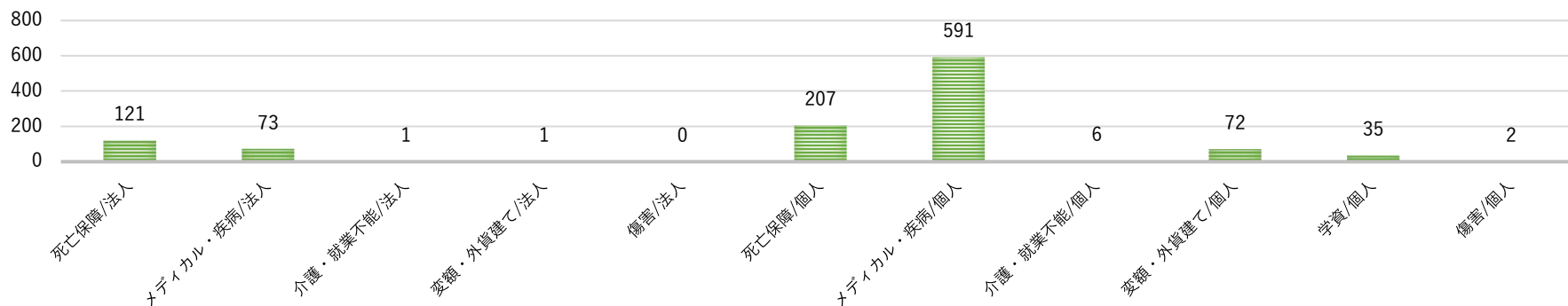
[取組状況 2]

お客様の最善の利益の追求

生命保険の新規契約状況 [保険種目別]

成果指標・KPI
[2022年度上期]


生命保険の保有契約状況 [保険種目別]

成果指標・KPI
[2022年度上期末]


[取組状況2]

お客さまの最善の利益の追求

生命保険の新規契約 [保険種目別]/保有契約状況 [保険種目別]

成果指標・KPI
[算定は補足参照]

新規契約 保険種目		2022年度
法人	死亡保障	1件
	メディカル・疾病	0件
	介護・就業不能	0件
	変額・外貨建て	0件
	傷害	0件
個人	死亡保障	9件
	メディカル・疾病	16件
	介護・就業不能	0件
	変額・外貨建て	4件
	学資	1件
	傷害	0件

【補足説明】

- 新規契約表の個人契約区分には個人事業主が含まれる
- 責任開始日ベースで算定
- 取扱保険会社全社合算による数値
- 2022年度上期(6か月)によるKPI

保有契約 保険種目		2022年度
法人	死亡保障	121件
	メディカル・疾病	73件
	介護・就業不能	1件
	変額・外貨建て	1件
	傷害	0件
個人	死亡保障	207件
	メディカル・疾病	591件
	介護・就業不能	6件
	変額・外貨建て	72件
	学資	35件
	傷害	2件

【補足説明】

- 保有契約表の個人契約区分には個人事業主が含まれる
- 保有契約数には新規契約が含まれる
- 取扱保険会社全社合算による数値
- 2022年度上期末によるKPI

【取組状況3】

利益相反の適切な管理

当社ではお客さまの利益が不当に害することがないように「各種内部規程」「業務・コンプライアンスマニュアル」を策定して社内周知を徹底しているとともに、保険商品販売手数料の多寡などで提案することがない体制整備に取り組んでいます。

【主な取組み・検証体制】

- (1)業務部担当者による「意向把握シート」の記録、及び「顧客管理システム(保険VOSシステム)」の対応履歴(募集プロセス歴)の記録の点検を実施(※記録漏れの確認、意向把握や比較推奨販売の適切性確認、及びお客さまの利益を不当に害するおそれのある取引有無の確認、確認後は業務部担当者より管理責任者への定期報告)
 - (2)金融規制法外部監査機関による「意向把握シート」及び「顧客管理システム(保険VOSシステム)」の対応履歴(募集プロセス歴)の記録のサンプリング調査及び内部管理・検証体制の実効性確認を年1回実施
- これらの取組みは、「[取組状況2] お客さまの最善の利益の追求」、「[取組状況6] お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け」などと同様です。また常時対象取引の有無を確認をしていますが、2022年12月1日～2023年5月31日期间においても対象取引は認められていません。

【取組状況3】

利益相反の適切な管理

取組み・運用ツール

【法令等遵守規程】 【保険募集管理規程】

有限会社 ニシカワ

有限会社 ニシカワインシュアランス 内部規程（保険募集管理）

法令等遵守規

文 書 番 号	内 部 規 程
版 数	第 20 版
発 行 者	代 表 取 締 役
改 定 日	2018 年
施 行 日	2018 年

有限会社 ニシカワインシュ



保険募集管理規程

文 書 番 号	内 部 規 程
版 数	第 2018 No.01 版
発 行 者	代 表 取 締 役
改 定 日	2018 年 11 月 01 日
施 行 日	2018 年 12 月 01 日

有限会社 ニシカワインシュアランス



1

【業務コンプライアンスマニュアル】



有限会社ニシカワインシュアランス

■文書番号 マニュアルNI-002
■改訂日 2021年11月30日
■制定日 2020年04月01日



【意向把握シート】

代理店名: 有限会社ニシカワインシュアランス

記入開始日: 年 月 日
担当部署/人: 西川 米丸 小西

意向把握シート【生保個人】

① お客様に関する基本情報

属性 ☐ 新規顧客 ☐ 生保既契約者 ☐ 損保既契約者
☐ 既契約者の家族/親類縁者 ☐ 関係先社員/役員等

姓 氏 性別 住居 〒

生年月日 年 月 日 電話番号 ー ー

高齢者該当 ☐ 有 ☐ 無 既契約継続後の利用 ☐ 有 ☐ 無

高齢者対応の交付 ☐ 有 ☐ 無 既力低下 ☐ 有 ☐ 無 両方ともに質問をする

認知・学習障害 ☐ 有 ☐ 無 認知・障別 ☐ 有 ☐ 無 聴覚 ☐ 有 ☐ 無 言語 ☐ 有 ☐ 無 その他

認知・学習の
取組対応方法

住居 ☐ 共有（自己所有・家族所有） ☐ 賃貸 職業

前契約者 ☐ 契約者と同一 ☐ 異なる（右記） 性別 生年月日 年 月 日 才

② 『契約時の意向』 検討中の保険に関する事項

保険契約内容 ☐ ない（無期要保者） ☐ ある（大別生命 メンタライフ生命 アフケア オックス生命 FWD生命）

契約 ☐ 遺族の生活資金 ☐ 遺族生活資金/生活保障 ☐ 遺族生活資金/両方兼用 ☐ 契約がなくても入る

契約内容 ☐ 死亡・三大疾病給付金 ☐ 入院・手術給付金 ☐ 女性疾病給付金 ☐ 特約がなくても入る

契約内容 ☐ 葬儀給付金 ☐ 葬儀給付金 ☐ 葬儀給付金 ☐ 葬儀給付金

契約内容 ☐ 年金保障 ☐ 教育資金 ☐ 退職金 ☐ その他

希望事項 ☐ 中免（保険料払込免除） ☐ カンパニー（有給） ☐ 傷害特約 ☐ 生活保障特約

契約内容 ☐ 円建て ☐ 外貨建て（満額の運用可能） ☐ ない ☐ あれ/内容

優先事項 ☐ 保険料 ☐ 保険内容 ☐ 保険期間 ☐ その他

その他
の意向

③ 『最終の意向』 に関する事項

死亡 ☐ 遺族の生活資金 ☐ 遺族生活資金/生活保障 ☐ 遺族生活資金/両方兼用 ☐ 契約がなくても入る

契約内容 ☐ 死亡・三大疾病給付金 ☐ 入院・手術給付金 ☐ 女性疾病給付金 ☐ 特約がなくても入る

契約内容 ☐ 葬儀給付金 ☐ 葬儀給付金 ☐ 葬儀給付金 ☐ 葬儀給付金

契約内容 ☐ 年金保障 ☐ 教育資金 ☐ 退職金 ☐ その他

希望事項 ☐ 中免（保険料払込免除） ☐ カンパニー（有給） ☐ 傷害特約 ☐ 生活保障特約

契約内容 ☐ 円建て ☐ 外貨建て（満額の運用可能） ☐ ない ☐ あれ/内容

優先事項 ☐ 保険料 ☐ 保険内容 ☐ 保険期間 ☐ その他

当初の意向と最終の意向に違い ☐ ない ☐ あり（理由）

④ 最終決定結果

保険会社 商品名 結果 ☐ 成立 ☐ 未成立（理由）

【取組状況4】

お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供

当社ではお客さまへ保険商品をご提案する際には、専門用語ではなく分かりやすい言葉を用いて、お伝えした情報がお客さまにご理解いただけているかどうかを、確認しながら丁寧な説明に努めています。

【主な取組み・検証体制】

- (1)火災保険商品をご案内する際には、お客さまが正確にリスクを判断できるように「自然災害レポート(ハザードマップ等)」の提供及び浸水、土砂災害等のリスク説明の実施
- (2)ご加入手続きの前には、お客さまと募集担当者によるお客さまの意向、保険商品の合致性、振り返りの機会を提供する取組み(※当社独自の「お申込時の重要事項等説明ご確認シート」を使用して最終確認に努めています。説明のご理解、加入商品の合致性にご納得いただいた際に御署名をいただいています。後日、業務部担当者がこれらの記録の定期点検を実施)
- (3) 70歳以上のお客さまには、ご親族の同席・同意のお願い、複数回の面談、複数の募集人による面談の実施
- (4)特定保険商品(外貨建て保険や変額保険)をご案内する際には、当社独自の「特定保険商品提案・販売可否判断基準表」を用いて、お客さまの金融知識や取引経験を考慮した適合性確認の実施(※7つの質問項目を設定、総合判定結果によって販売可否を判断)
- (5)特定保険商品(外貨建て保険や変額保険)をご案内する際には、お客さまが負担すべき手数料などの費用が生じる場合、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であるのか詳細な情報提供の実施
- (6)特定保険商品販売トークスクリプトの策定及びこれらの周知と実践の徹底(※お客さまに漏れのない情報提供及びお客さまが負担すべき手数料等の説明)
- (7)業務部担当者による「特定保険商品提案・販売可否判断基準表」「意向把握シート」「対応履歴」との整合性確認の実施

[取組状況 4]

お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供

取組み・運用ツール

【お申込み時の重要事項等説明ご確認シート】

[illegible]

【外貨建て保険商品トークスクリプト】

外貨建て保険商品に関するトークスクリプト

①特設外貨商品説明会参加表（第一次説明）を用い、②顧客を案内したお客さまに対して下記内容の説明を行います。

＜1. 為替リスクについて＞説明をさせていただきます。

※あくまでも為替リスクを理解していただく説明となるので、お客さまへ分かりやすく伝えることが重要です。

③「円高と円安」について説明いたします。

- 円高とは、円が相対的に外国通貨の価値に対して、それよりもより高くなることです。
1 USドル = 100 円 = 90 円
1,000 円 = 10 USドル = 15 USドル
- 円安とは、円が相対的に外国通貨の価値に対して、それよりもより低くなることです。
1 USドル = 100 円 = 110 円
1,000 円 = 10 USドル = 9 USドル

※ ③「円高と円安」の例値についてご不明な点はございませんか？

④「為替リスク例」について説明いたします。

●外貨建ての保険料を円でお支払いする場合は円建ての保険会社を選択します。
●待期短くても為替レートに大きく振り回されるリスクがあります。
⑤この保険会社や保険のプランによってリスクが生じます。

⑥「1」円でお支払いいただく金額は、お支払いのたびごとに円換算変動します。

以下に例のように、為替レートにより変動し保険料が変動します。

※左に契約始期保険料が50,000 USドルの場合

	死亡保険金	年金	満期保険金
お支払額	100,000 USドル	1,000 USドル	15,717,400 USドル
1 USドル = 150 円	15,000,000 円	150,000 円	2,357,110 円
1 USドル = 100 円	10,000,000 円	100,000 円	1,571,600 円
1 USドル = 70 円	7,000,000 円	70,000 円	1,083,120 円
1 USドル = 30 円	3,000,000 円	30,000 円	464,140 円

⑦「2」円でお支払いになる保険金・解約返戻金等の額は変動します。

以下の表の例のように、その時の為替レートによって額が変動します。

	死亡保険金	満期保険金
お支払額	100,000 USドル	1,000 USドル
1 USドル = 150 円	15,000,000 円	150,000 円
1 USドル = 100 円	10,000,000 円	100,000 円
1 USドル = 70 円	7,000,000 円	70,000 円
1 USドル = 30 円	3,000,000 円	30,000 円

【特定保険商品提案・販売可否の判断基準表】

[illegible]

【取組状況5】

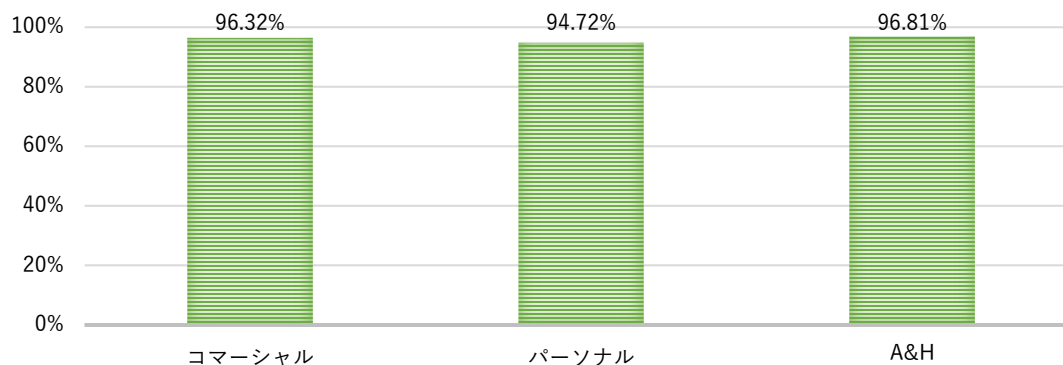
お客さまにふさわしいサービスの提供

当社ではご契約をいただいた後も永続的に寄り添っていくために、お客さま一人ひとりにふさわしいサービスの提供に努めています。これらの結果として損害保険の更改契約率、及び生命保険の継続率の高い数値は、お客さまのご意向に沿ったご提案、並びにご加入をいただいた後の適切なアフターフォローとお客さまにふさわしいサービスにご満足と信頼をいただけていることを示す指標のひとつと考えています。

【主な取組み・検証体制】

- (1)お客さまの新たなリスクに備える契約内容の見直しや複数種目を組み合わせた「トータルリスクコンサルティング」の実施(※詳細は「複数種目の契約状況」で公表しています)
- (2)お客さまの特性（「高齢の契約者」「特定保険契約者」「長期火災保険契約者」）に応じた定期的なアフターフォローの実施(※詳細は「ご加入後のアフターフォロー状況」で公表しています)

損害保険の更改契約状況 [AIG損害保険会社]

成果指標・KPI
[2022年度上期]

【取組状況5】

お客さまにふさわしいサービスの提供

損害保険の更改契約状況 [AIG損害保険会社]

成果指標・KPI
[2022年度上期]

損害保険更改率(平均)	
2022年度	95.42%

【AIG損害保険 商品ラインについて】

[コマーシャルライン]

法人契約:火災保険、賠償責任保険

[パーソナルライン]

個人契約:自動車保険、火災保険、賠償責任保険

法人契約:自動車保険

[A&H]

法人契約及び個人契約:傷害保険

商品ライン	2022年度	2022年度更改率算定基礎
コマーシャル	96.32%	満期数:136件/更改手続数:131件
パーソナル	94.72%	満期数:360件/更改手続数:341件
A & H	96.81%	満期数: 94件/更改手続数: 91件
合計		満期数: 590件/更改手続数:563件

【補足説明】

- 代申会社「AIG損害保険会社」のみのKPI
- 法人契約・個人契約合算による数値
- 満期数とは当該契約が満期日を迎えた数をいう
- 更改手続数とは満期数に対して更改手続きを行った数をいう
- 更改率(平均)は保険商品ライン合計の満期数に対する更改手続数で算定

生命保険の継続契約状況

成果指標・KPI
[2022年度上期末]

保険会社	2022年度
大同生命保険株式会社	MOF25か月継続率100%
メットライフ生命保険株式会社	MOF13か月継続率100%
アフラック生命保険株式会社	MOF13か月継続率85.70%
オリックス生命保険株式会社	MOF13か月継続率100%
FWD生命保険株式会社	IQA24か月継続率100%

【補足説明】

- 継続率の基準は各社で定めるところによる
- 法人契約・個人契約合算による数値
- 「IQA継続率」は集計対象期間に成立した契約について前月末まで継続した契約の割合を表示
- 「MOF継続率」はご契約をお預かりしてから、対象期間を契約日とする契約について一定期間（表中のか月）の保険料が払い込まれた契約の割合を表示

【取組状況5】

お客さまにふさわしいサービスの提供

当社ではお客さまに「まもられるという、安心。」をお届けするため、複数の保険商品を組み合わせたトータルリスクコンサルティングサービスの提供に努めています。これらの結果として複数種目の契約数の増加は、当社の専門性高いコンサルティングにご満足と信頼をいただけていることを示す指標のひとつと考えています。

【主な取組み・検証体制】

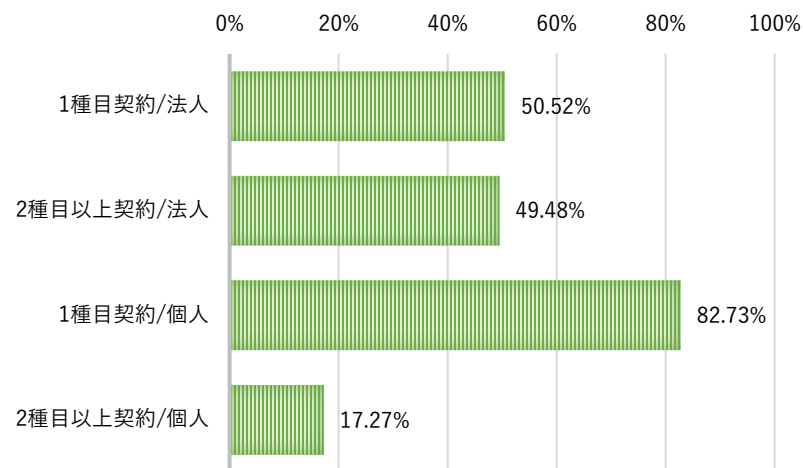
- (1)法人のお客さまに、中小企業庁「事業継続力強化計画」認定企業としてのノウハウを活かすリスクアセスメントの実践
- (2)個人のお客さまに、ライフステージやライフスタイルを見据える生涯コンサルティングの実践
- (3)定期の社内研修、勉強会を通して、コンサルティング能力の共有と技能(品質)評価の実施

これらの取組みは、「[取組状況6]お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け」などと同様です。

複数種目の契約状況

 成果指標・KPI
 {2022年度上期末}

複数種目	2022年度	
	法人顧客	個人顧客
1種目契約	146件(50.52%)	1068件(82.73%)
2種目以上契約	143件(49.48%)	223件(17.27%)
合計	289件 (100%)	1291件 (100%)



【取組状況5】

お客さまにふさわしいサービスの提供

当社では保険のご加入から保険金・給付金のお支払いに至るまで、長期的な視野でアフターフォローを行い、お客さまの意向に基づき、寄り添ったサポートに努めています。これらの結果としてアフターフォローの対応数の増加は、よりお客さまへ寄り添う機会と安心をお届けできることを示す指標のひとつと考えています。

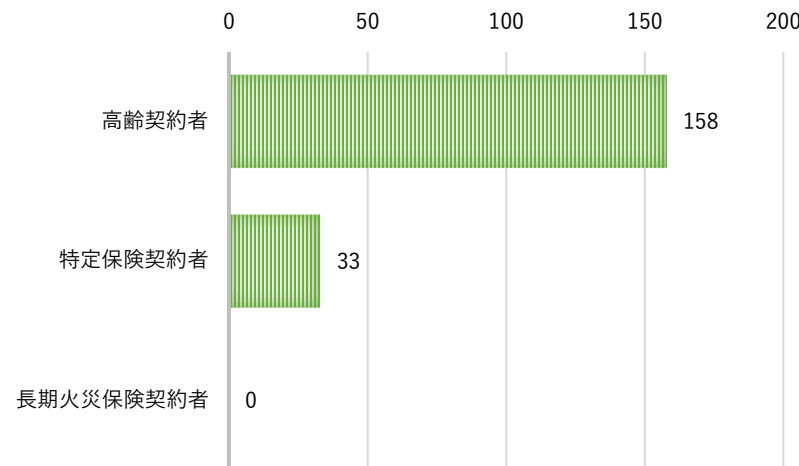
【主な取組み・検証体制】

- (1)当社独自の「証券フォルダ(会社案内・ご契約保険のパンフレット・見積書(設計書等))」を用いた定期的なアフターフォローの取組み(※特に高齢のご契約者及び特定保険商品のご契約者に対して、当社独自の「ご契約内容のお知らせ」を送付し、後日担当者が訪問又は電話による近況伺いをはじめ、契約情報変更の有無の確認や補償(保障)内容の再確認、及び保険金請求漏れ等の有無の確認の実施)

ご加入後のアフターフォロー状況

成果指標・KPI
[2022年度上期]

アフターフォロー	2022年度
高齢(70歳以上)契約者	158件
特定保険契約者	33件
長期火災保険契約者	-
合計	191件



【補足説明】

- 高齢契約者は損害保険、生命保険契約者合算による数値
- 長期火災保険契約者アフターフォローは当年度対象外のため「-」表示

【取組状況6】

お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

当社では金融事業者としてお客さま本位の業務運営の本質に言及し、すべての従業員が「お客さま本位の行動」となるために、従業員教育を継続して行い、企業として適切なガバナンス態勢と人材教育に努めています。

また、コンプライアンス推進体制の維持、内部管理・監督態勢の実効性に関する内部点検、モニタリング、並びに金融規制法外部監査機関による外部監査を実施しています。これらの結果として従業員教育や内部点検、モニタリング及び外部監査の実施頻度の増加は、保険募集の適正な体制の継続的確保、並びに企業一体としてお客さま本位の業務運営の啓発と定着に向けた改善の機会を示す指標のひとつと考えています。

【主な取組み・検証体制】

- (1) 毎月の全体会議で業務運営の課題の抽出及び解決策の共有
- (2) 金融・保険分野のプロフェッショナリズムを養うための定期研修の実施
- (3) 当社独自の「業務・コンプライアンスマニュアル(金融規制法外部監査機関による監修済)」に基づく、すべての従業員の業務品質の均一化の取組み
- (4) 金融規制法外部監査機関との顧問契約によるコンプライアンス態勢の維持、向上に向けた取組み(※教育、指導、相談等の体制の確保)
- (5) 業務部担当及び管理責任者との連携による定期内部点検の実施
- (6) 金融規制法外部監査機関による年1回の外部監査の実施
- (7) 外部監査機関による外部監査結果(評価・指摘事項等)の社内共有、及び取組改善事項を次年の重要課題とする位置付け

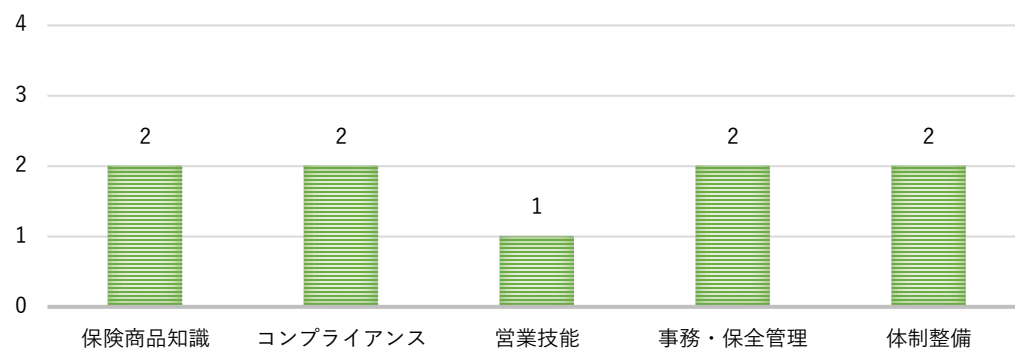
【取組状況6】

お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

従業員教育・研修状況

成果指標・KPI
[2022年度上期]

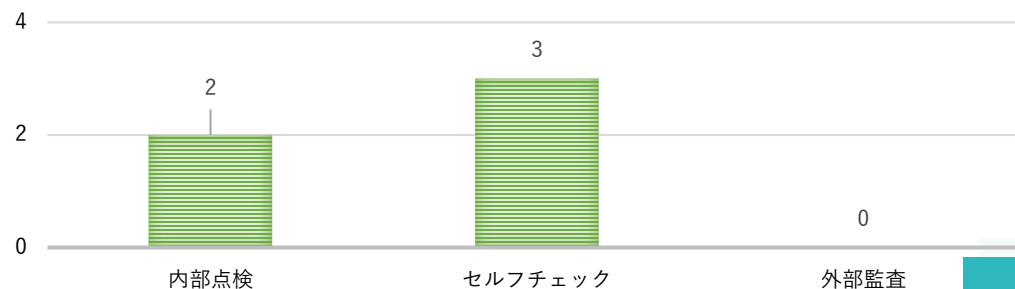
カリキュラム	2022年度
保険商品知識	2回
コンプライアンス	2回
営業技能(ロープレ等)	1回
事務・保安全管理	2回
体制整備・顧客本位業務運営	2回
合計	9回



内部点検・外部監査機関のモニタリング・監査状況

成果指標・KPI
[2022年度上期]

点検・監査等	2022年度
内部点検(保険募集管理責任者)	2回
セルフチェック(保険募集人)	3回
外部監査(外部監査機関)	0回
合計	5回



【補足説明】

■ 外部監査は毎年10月実施のため、上期報告では対象外

【取組状況6】

お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

当社では企業価値の向上に資する取組み(認定制度の取得、登録、参画、活用など)を推進しています。これらの取組みによって従業員の職業意欲や士気を高める環境づくりとなり、結果として業務改善や当社の経営安定に反映するものと考えています。またこれらが従業員のお客さまの最善の利益を追求していく動機づけとなり、その結果、お客さまからは永続的に選びいただける保険代理店として、更に信頼関係をいただける指標のひとつと考えています。

【主な取組み】

- (1) 中小企業庁「事業継続力強化計画」認定企業
- (2) 顧客情報を「保険VOSシステム」に集約し、従業員の業務の効率化・最適化、並びにお客さまへの迅速なサービス対応を目的とする顧客管理のDX(Digital Tranceformation)化(※)推進の取組み

(※)DX化とは「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、商品、サービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争性の優位性を確立すること」をいいます。

[取組状況 6]

お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

●中小企業庁

【事業継続力強化計画】 認定企業

近年多発している大規模な自然災害に対する事前対策の取組みとして中小企業庁が推進している事業継続力強化計画の認定を受けました。

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/bousai/keizokuryoku.htm#gaiyou/>



【取組状況6】

お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

【顧客管理のDX化推進】

顧客管理システム(保険VOSシステム)

「営業活動の環境整備・最適化」「顧客情報情報の最適化・一元化」「セキュリティの安全性」「コンプライアンス強化」



【お客さま本位の業務運営方針に基づく取組状況報告のお問合わせ先】

保険代理店 有限会社ニシカワインシュアランス
 代表取締役 西川雅士
 所在地 福井県福井市里別所新町217番地
 電話番号 0776-20-2800



【参考1】 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

当社は、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と本方針との対応関係を以下のとおり公表いたします。

また、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」に掲げる項目のうち、原則3(注)は、本方針の一部対象外、原則5(注2)、原則6(注2)、原則6(注3)は、対象外であることを公表いたします。なお、本方針の一部対象外又は対象外である理由につきましては、「【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧表」において公表いたします。

掲載・更新年月日： 2023年6月29日

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		有限会社ニシカワインシュアランス		
■取組方針掲載ページのURL：		https://n-insurance.co.jp/pdf/customer-oriented%20business-operation-policy.pdf		
■取組状況掲載ページのURL：		https://n-insurance.co.jp/pdf/houkokusho2022.pdf		
顧客本位の業務運営に関する原則		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	取組方針2 お客さまの最善の利益の追求	取組状況2 お客さまの最善の利益の追求
	(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	取組方針2 お客さまの最善の利益の追求 取組方針6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け	取組状況2 お客さまの最善の利益の追求 取組状況6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け
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	取組方針3 利益相反の適切な管理	取組状況3 利益相反の適切な管理

【参考1】 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

顧客本位の業務運営に関する原則			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 3	(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	一部実施	取組方針3 利益相反の適切な管理 【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧_原則3の行	取組状況3 利益相反の適切な管理 【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧_原則3の行
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	取組方針4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供	取組状況4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供
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	取組方針4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供 取組方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供	取組状況4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供 取組状況5 お客さまにふさわしいサービスの提供

【参考1】 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

顧客本位の業務運営に関する原則			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	取組方針4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供 取組方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供	取組状況4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供 取組状況5 お客さまにふさわしいサービスの提供
	(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、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである((注2)～(注5)は手数料等の情報を提供する場合においても同じ)。	非該当	【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧_原則5の行	【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧_原則5の行

[参考1] 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

顧客本位の業務運営に関する原則			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3)	金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。	実施	取組方針4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供	取組状況4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供
	(注4)	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、分かりやすく行うべきである。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慮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工夫すべきである。	実施	取組方針4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供	取組状況4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供
	(注5)	金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。	実施	取組方針4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供 取組方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供	取組状況4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供 取組状況5 お客さまにふさわしいサービスの提供

【参考1】 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

顧客本位の業務運営に関する原則		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	【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	取組方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供	取組状況5 お客さまにふさわしいサービスの提供
	(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	取組方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供	取組状況5 お客さまにふさわしいサービスの提供

[参考1] 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

顧客本位の業務運営に関する原則			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	(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	【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧_原則6の行	【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧_原則6の行
	(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それに沿った販売がなされるよう留意すべきである。	非該当	【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧_原則6の行	【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧_原則6の行
	(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。	実施	取組方針4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供 取組方針6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け	取組状況4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供 取組状況6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け
	(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	取組方針6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け	取組状況6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

【参考1】 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

顧客本位の業務運営に関する原則		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付けの枠組み等】 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	取組方針1 お客さま本位の業務運営方針の策定・公表 取組方針2 お客さまの最善の利益の追求 取組方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供 取組方針6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け	取組状況1 お客さま本位の業務運営方針の策定・公表 取組状況2 お客さまの最善の利益の追求 取組状況5 お客さまにふさわしいサービスの提供 取組状況6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

[参考1] 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

顧客本位の業務運営に関する原則			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	(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	取組方針1 お客さま本位の業務運営方針の策定・公表 取組方針2 お客さまの最善の利益の追求 取組方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供 取組方針6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け	取組状況1 お客さま本位の業務運営方針の策定・公表 取組状況2 お客さまの最善の利益の追求 取組状況5 お客さまにふさわしいサービスの提供 取組状況6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

【照会先】

部署	経営管理
連絡先	代表取締役 西川雅士 0776-20-2800

[参考2] 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧表

当社は、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」に掲げる項目のうち、原則3(注)は、一部実施、原則5(注2)、原則6(注2)、原則6(注3)は、本方針の対象外であることを公表いたします。

顧客本位の業務運営に関する原則			一部実施・非該当	一部実施・非該当理由
原則3	(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 (※1) - 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 (※2)	一部実施	(※1) 当社における組織形態上、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・推奨することがないため対象としておりません。 (※2) 当社における組織形態上、同一主体又はグループ内の運用部門が、資産の運用先に営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶことがないため対象としておりません。
原則5	(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、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである((注2)～(注5)は手数料等の情報を提供する場合においても同じ)。	非該当	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・推奨することがないため、本原則は対象としておりません。
原則6	(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	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・推奨することがないため、本原則は対象としておりません。
	(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それに沿った販売がなされるよう留意すべきである。	非該当	当社における業務形態上、金融商品の組成に携わる金融事業者ではないため、本原則は対象としておりません。

【参考3】 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係一覧表

			取組方針1	取組方針2	取組方針3	取組方針4	取組方針5	取組方針6
金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	原則2	顧客の最善の利益の追求		◎				
		(注)		◎				◎
	原則3	利益相反の適切な管理			◎			
		(注)			△			
	原則4	手数料等の明確化				◎		
	原則5	重要な事項の分かりやすい提供				◎	◎	
		(注1)				◎	◎	
		(注2)※【対応関係一覧表の補足】参照						
		(注3)				◎		
		(注4)				◎		
		(注5)				◎	◎	

【参考3】 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係一覧表

			取組方針1	取組方針2	取組方針3	取組方針4	取組方針5	取組方針6
金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	原則6	顧客にふさわしいサービスの提供					◎	
		(注1)					◎	
		(注2)※【対応関係一覧表の補足】参照						
		(注3)※【対応関係一覧表の補足】参照						
		(注4)				◎		◎
		(注5)						◎
	原則7	従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	◎	◎			◎	◎
		(注)	◎	◎			◎	◎

※【対応関係一覧表の補足】

- ・金融庁の原則3(注)について、当社における組織形態上、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・推奨することがないこと、及び当社における組織形態上、同一主体又はグループ内の運用部門が、資産の運用先に営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶことがないため一部対象としていません。
- ・原則5(注2)、原則6(注2)について、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・推奨することがないため対象としていません。
- ・原則6(注3)について、当社における業務形態上、金融商品の組成に携わる金融事業者ではないため対象としていません。

【[参考1～参考3]対応関係表に関するお問い合わせ先】

有限会社ニシカワインシュアランス

代表取締役 西川雅士

電話番号 0776-20-2800