

# お客さまへ安心と信頼をお届けする会社宣言の取組み

[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年中途11か月(2022年10月1日～2023年8月31日) / 2023年9月1日公表



SHINEI INSURANCE

お客さまからの信頼を財産へ

株式会社新栄総合保険事務所

## はじめに

## お客さま本位の啓発、浸透の定着と取組状況

株式会社新栄総合保険事務所(東京都武蔵野市 以下「当社」)は、2022年10月1日～2023年8月31日(11か月期間)における「お客さまへ安心と信頼をお届けする会社宣言(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。なお当社は、今後も定期的な集計と検証を通じて、更なるお客さま本位の業務運営の推進・浸透、定着の取組みに努めてまいります。

※本取組状況報告書は、11か月期間によるKPI数値のため、前年対比においては確定のものではなく、概算対比として表示しています。

※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サイトにて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・公表等

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] -----P12  
利益相反の適切な管理

05 [取組状況4] -----P13  
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] -----P15  
お客さまにふさわしいサービスの提供

07 [取組状況6] -----P20  
適切なガバナンス態勢と人材教育

08 [資料] -----P22  
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

KPI報告書監修：金融規制法外部監査機関「LEGAL@法務」

【取組状況1】

お客さま本位の業務運営方針の策定・公表等

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、「お客さまへ安心と信頼をお届けする会社宣言(お客さま本位の業務運営方針)、以下この頁において「本方針」」を策定し、これらの業務運営が企業文化として定着するように以下の取組みをしています。

【主な取組み】

- (1) 本方針を社内に掲示し、従業員一人ひとりの意識の醸成を図るとともに、従業員教育・研修に努めています
- (2) 本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://shinei-ins.jp>)を通じて定期的に更新・公表しています
- (3) 本方針の改訂、又は取組状況を評価・検証するための成果指標(KPI)の変更等をする際には、役員会議、並びに外部の専門家(金融規制法外部監査機関)にの意見を交えながら、改訂案、変更案を十分に協議、検討したうえで決定しています



## [取組状況2]

## お客様の最善の利益の追求

当社ではお客様の利益を最善に考えて行動することが、お客さまから真に選ばれる保険代理店の経営を実現でき、お客様の期待と信頼にお応えできる最善の方法と考えています。そのため、お客さまへ保険商品をご提案する際には、お客様のリスクや将来設計を勘案するとともに、お客さまが今必要とされていることは何かを常に意識したコンサルティングサービスに努めています。これらの結果として契約数の増加は、お客さまがご納得のうえでご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】

- (1)お客さまからいただいた貴重なご意見やお声は、業務品質改善、向上のための重要な資産として、定例会議で周知、改善方法等の共有に努めています
- (2)営業部門から独立した管理部門に管理責任者を配置して、コンプライアンスの維持、向上に努めています
- (3)推奨販売方針「お客さまにご提案する保険商品について」を一部改定
  - ・「推奨保険会社以外の保険商品をご案内する例外的対応」について、実施するケースを分かりやすく分類明記
  - ・お客さまの意向に基づかない「補償の重複」防止の観点による注意喚起事項を明記
- (4)管理責任者による意向把握や比較推奨販売の適切性の確認、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を目的とする、当社独自の「意向把握シート(対応履歴を含む)」の記録の定期的な点検を実施しています

[取組状況2]

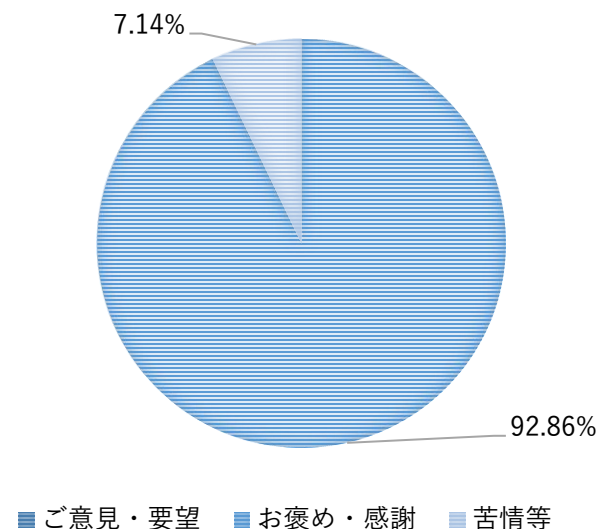
お客様の最善の利益の追求

1.お客様の声状況

成果指標・KPI

お客様の声	2022年度	2021年度	前年比
ご意見・要望	-	1件	※
お褒め・感謝	13件	13件	100%
不満足の表明(苦情等)	1件	-	※
合計	14件	14件	100%

■2022年度期間によるKPI数値



【お客様からいただいたお声の一例】

<お褒め・感謝>

(1)私では気づけない保険の仕組みを教えていただき、またご提案していただきありがとうございました。

(車両譲渡でお客様より解約の申し出があり、別契約もあったことから確認すると当該契約の割引が少なかったため、車両入替をしたうえで割引率の大きい保険を残して中断証明の提案をした)

<苦情>

(1)車両入替の申し出あり、車両保険の説明の際、保険料が上がる旨を説明をしたものの、「電話がかかってくるたびに保険料高くなるしか言わないのか!」とのご不満の声

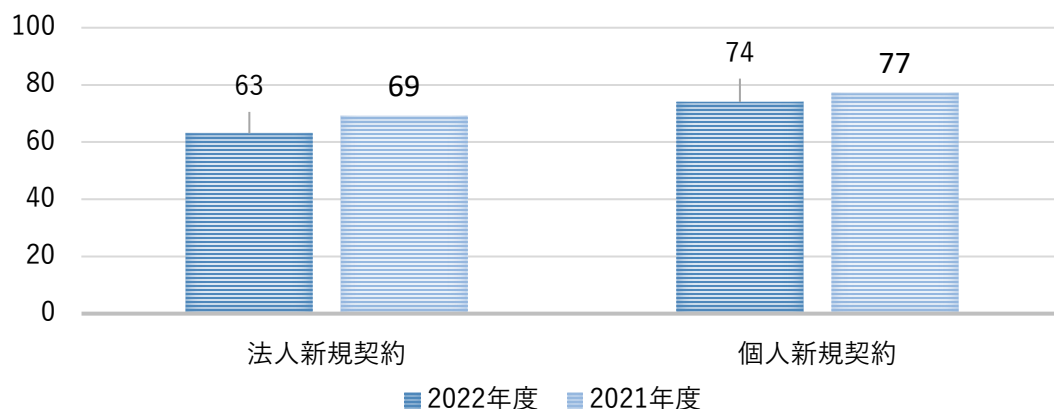
(その後丁寧に説明し、車両保険付帯無で手続き完了)

[取組状況2]

お客様の最善の利益の追求

2.損害保険 新規契約状況

成果指標・KPI

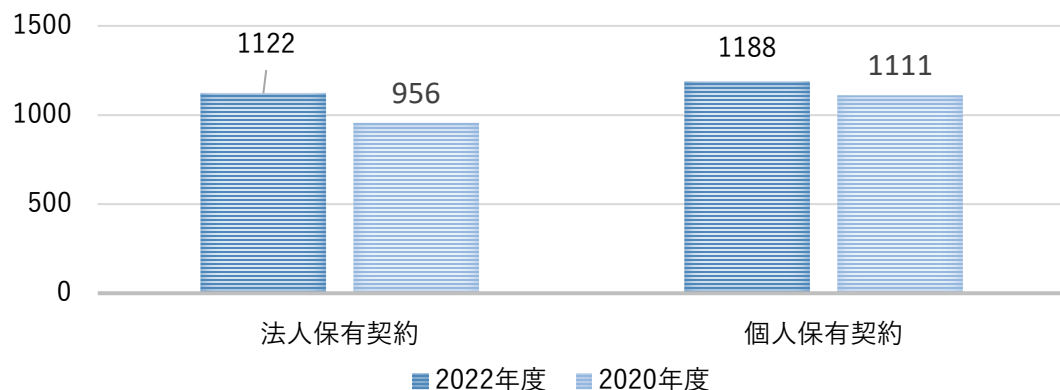


事業年度	法人	個人
2022年度	63件	74件
2021年度	69件	77件
前年比	91.30%	96.10%

- 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
- インシュアランスポリシーで算定
- 2022年度期間によるKPI数値

3.損害保険 保有契約状況

成果指標・KPI



事業年度	法人	個人
2022年度	1,122件	1,188件
2021年度	956件	1,111件
前年比	117.36%	106.93%

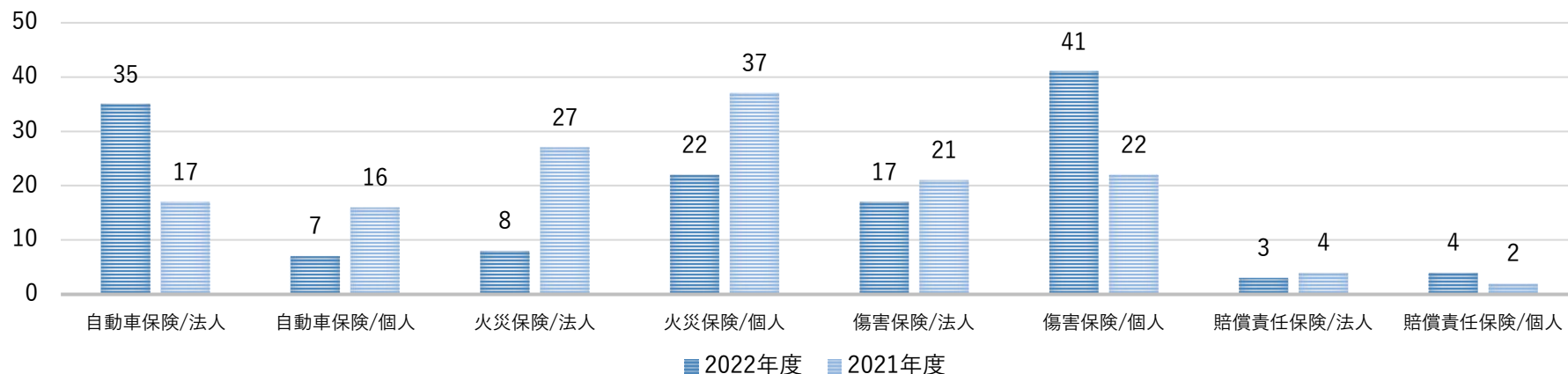
- 個人契約区分には個人事業主が含まれる
- 保有契約数には新規契約数が含まれる
- インシュアランスポリシーで算定
- 2022年度末時点によるKPI数値

[取組状況2]

お客様の最善の利益の追求

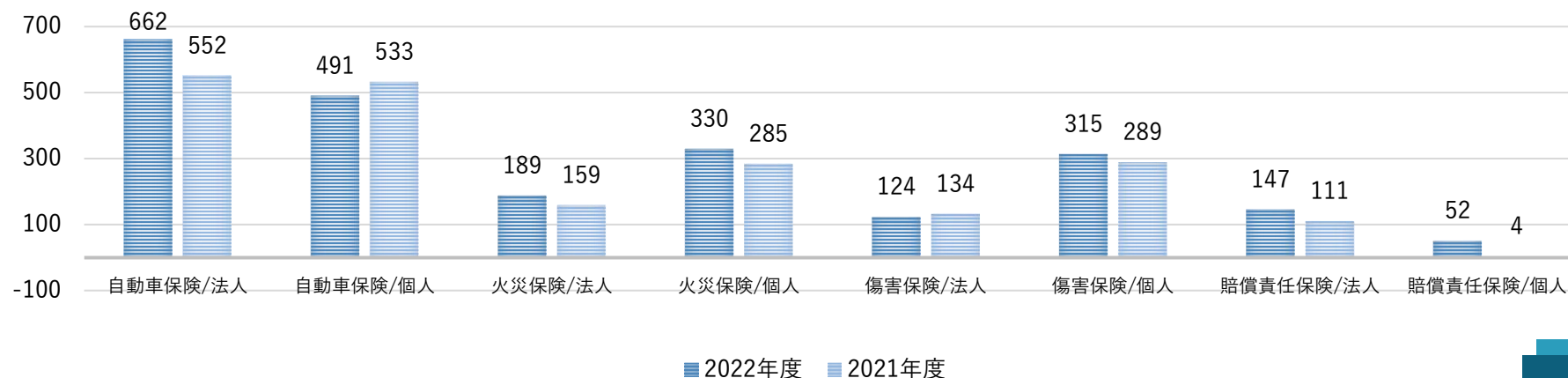
4.損害保険 保険種目別新規契約状況

成果指標・KPI



5.損害保険 保険種目別保有契約状況

成果指標・KPI



[取組状況2]

お客様の最善の利益の追求

6.損害保険 保険種目別契約状況 [新規契約・保有契約別]

成果指標・KPI

新規契約 保険種目	2022年度	2021年度	前年比
自動車保険/法人	35件	17件	205.88%
自動車保険/個人	7件	16件	43.75%
火災保険/法人	8件	27件	29.62%
火災保険/個人	22件	37件	59.45%
傷害保険/法人	17件	21件	80.95%
傷害保険/個人	41件	22件	186.36%
賠償責任保険/法人	3件	4件	75.00%
賠償責任保険/個人	4件	2件	200%

保有契約 保険種目	2022年度	2021年度	前年比
自動車保険/法人	662件	552件	119.82%
自動車保険/個人	491件	533件	92.12%
火災保険/法人	189件	159件	118.86%
火災保険/個人	330件	285件	115.78%
傷害保険/法人	124件	134件	92.53%
傷害保険/個人	315件	289件	108.99%
賠償責任保険/法人	147件	111件	132.43%
賠償責任保険/個人	52件	4件	130%

- 新規契約表の個人契約区分には個人事業主が含まれる
- 保険始期日ベースで算定
- インシュアランスポリシーで算定
- 2022年度期間によるKPI数値

- 保有契約表の個人契約区分には個人事業主が含まれる
- 法人契約・個人契約合算による数値
- 保有契約数には新規契約が含まれる
- インシュアランスポリシーで算定
- 2022年度末時点によるKPI数値

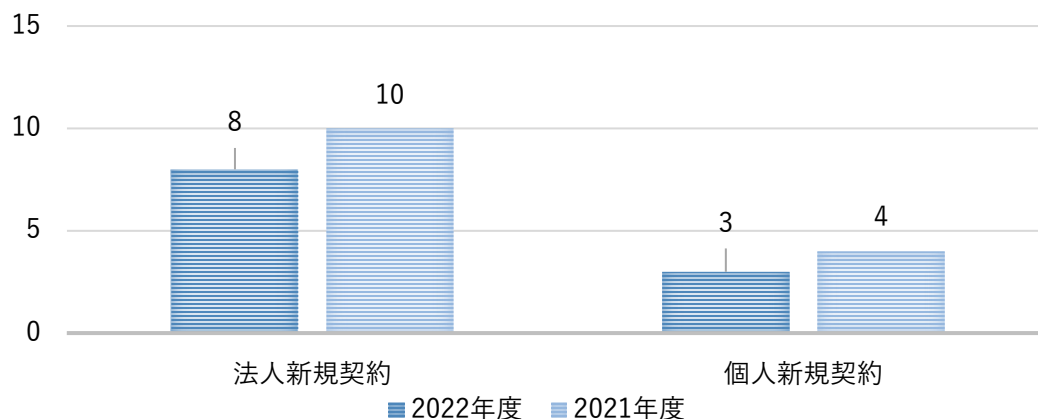


[取組状況2]

お客様の最善の利益の追求

7.生命保険 新規契約状況

成果指標・KPI

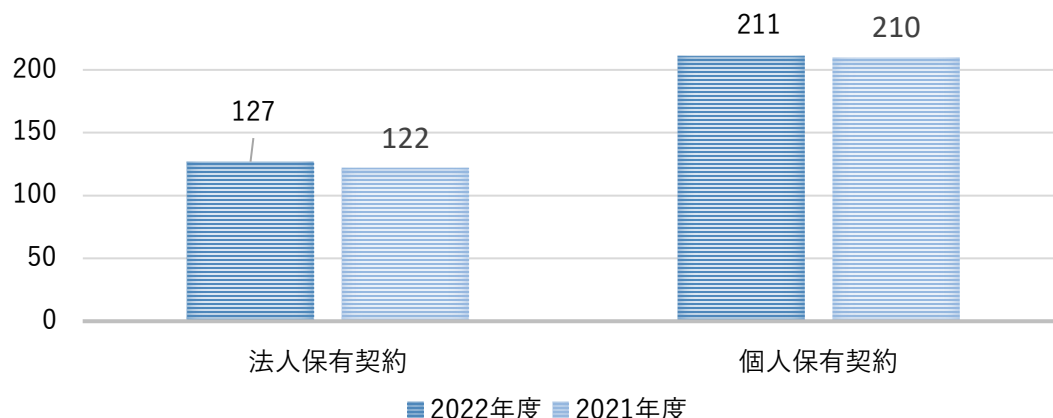


事業年度	法人	個人
2022年度	8件	3件
2021年度	10件	4件
前年比	80.00%	75.00%

- 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
- インシュアランスポリシーで算定
- 2022年度期間によるKPI数値

8.生命保険 保有契約状況

成果指標・KPI



事業年度	法人	個人
2022年度	127件	211件
2021年度	122件	210件
前年比	104.09%	1004,7%

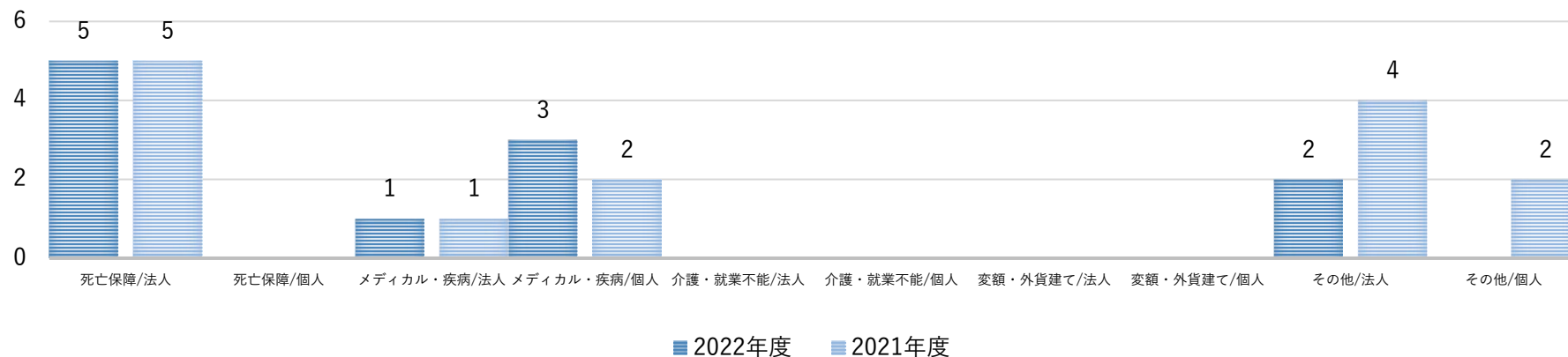
- 個人契約区分には個人事業主を含む
- 保有契約数には新規契約数を含む
- インシュアランスポリシーで算定
- 2022年度末時点によるKPI数値

[取組状況2]

お客様の最善の利益の追求

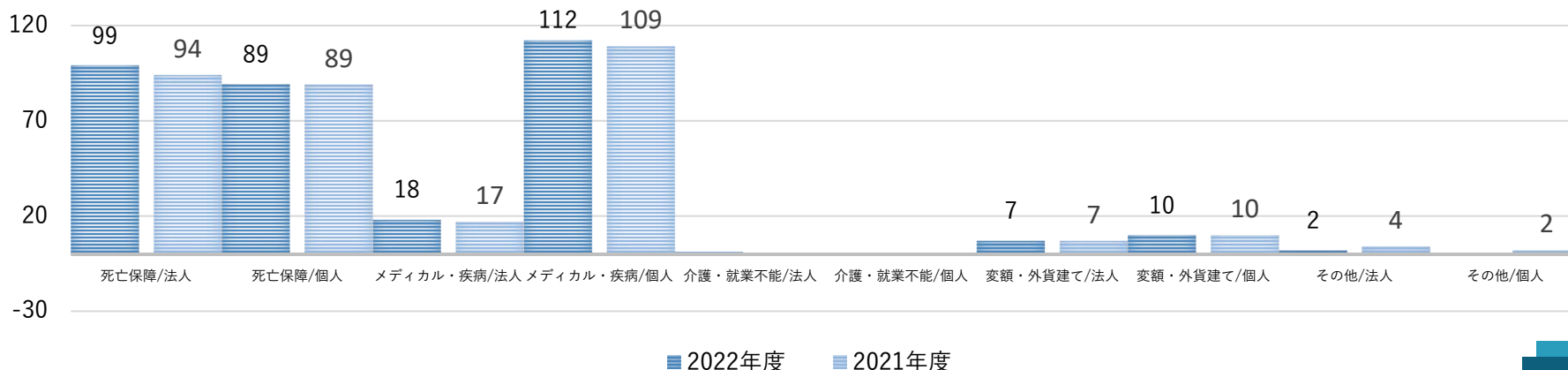
9.生命保険 保険種目別新規契約状況

成果指標・KPI



10.生命保険 保険種目別保有契約状況

成果指標・KPI



[取組状況2]

お客様の最善の利益の追求

11.生命保険 保険種目別契約状況 [新規契約・保有契約別]

成果指標・KPI

新規契約 保険種目	2022年度	2021年度	前年比
死亡保障/法人	5件	5件	100%
死亡保障/個人	-	-	※
メディカル・疾病/法人	1件	1件	100%
メディカル・疾病/個人	3件	2件	150%
介護・就業不能/法人	-	-	※
介護・就業不能/個人	-	-	※
変額・外貨建て/法人	-	-	※
変額・外貨建て/個人	-	-	※
その他/法人	2件	4件	50.00%
その他/個人	-	2件	※

保有契約 保険種目	2022年度	2021年度	前年比
死亡保障/法人	99件	94件	105.31%
死亡保障/個人	89件	89件	100%
メディカル・疾病/法人	18件	17件	105.88%
メディカル・疾病/個人	112件	109件	102.75%
介護・就業不能/法人	1件	-	※
介護・就業不能/個人	-	-	※
変額・外貨建て/法人	7件	-	※
変額・外貨建て/個人	10件	-	※
その他/法人	2件	4件	50.00%
その他/個人	-	2件	※

- 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
- インシュアランスポリシーで算定
- 2022年度期間によるKPI数値

- 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
- インシュアランスポリシーで算定
- 2022年度末時点によるKPI数値

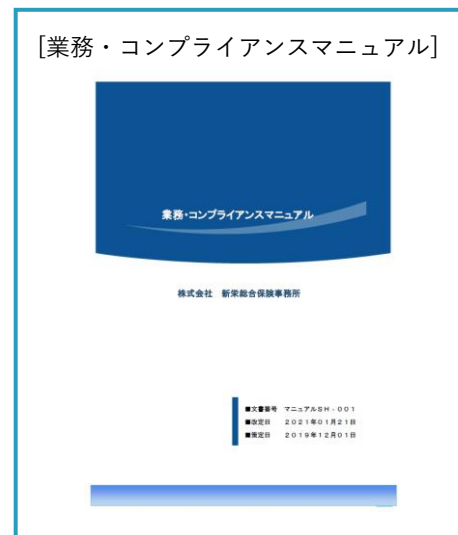
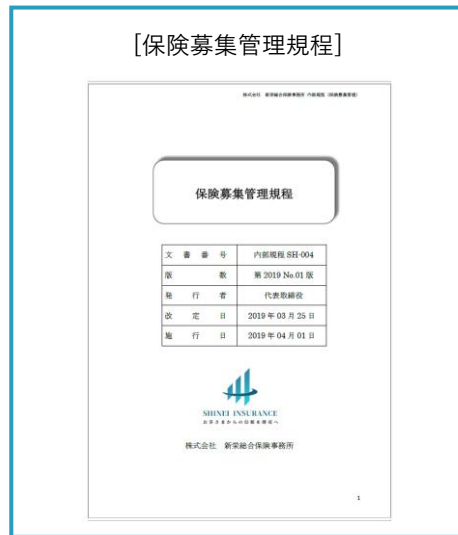
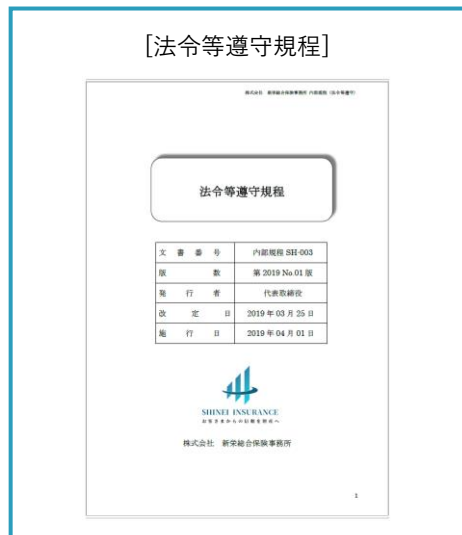
[取組状況3]

利益相反の適切な管理

当社ではお客さまの利益を害することがないように当社独自の「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】

- (1)管理責任者による意向把握や比較推奨販売の適切性の確認、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を目的とする、当社独自の「意向把握シート(対応履歴を含む)」の記録の定期的な点検を実施しています
  - (2)保険業法の改正や金融庁の監督指針の改定、及び関係法令等の改正の都度、金融規制法外部監査機関に相談のうえ、適宜に当社独自の「各種内部規程」等の内容の見直し、改訂を行い、これらの社内周知と従業員への教育・研修を継続しています
- なお、常時対象取引の有無の確認をしていますが、2021年度においても対象取引は認められていません



## 【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

当社では保険商品・サービスの内容・特性等について、分かりやすい資料を用いて丁寧な説明とお客さまが必要な情報の提供に努めています。特に70歳以上又は合理的配慮が必要と思われるお客さまには、より丁寧に説明してご加入意思などの確認に努めているほか、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を実施しています。

また、お客さまの特性に応じて、合理的配慮に資する対応にも努めています。これらの取組みは、お客さまへ安心をお届けする機会にも繋がり、お客さまからの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】

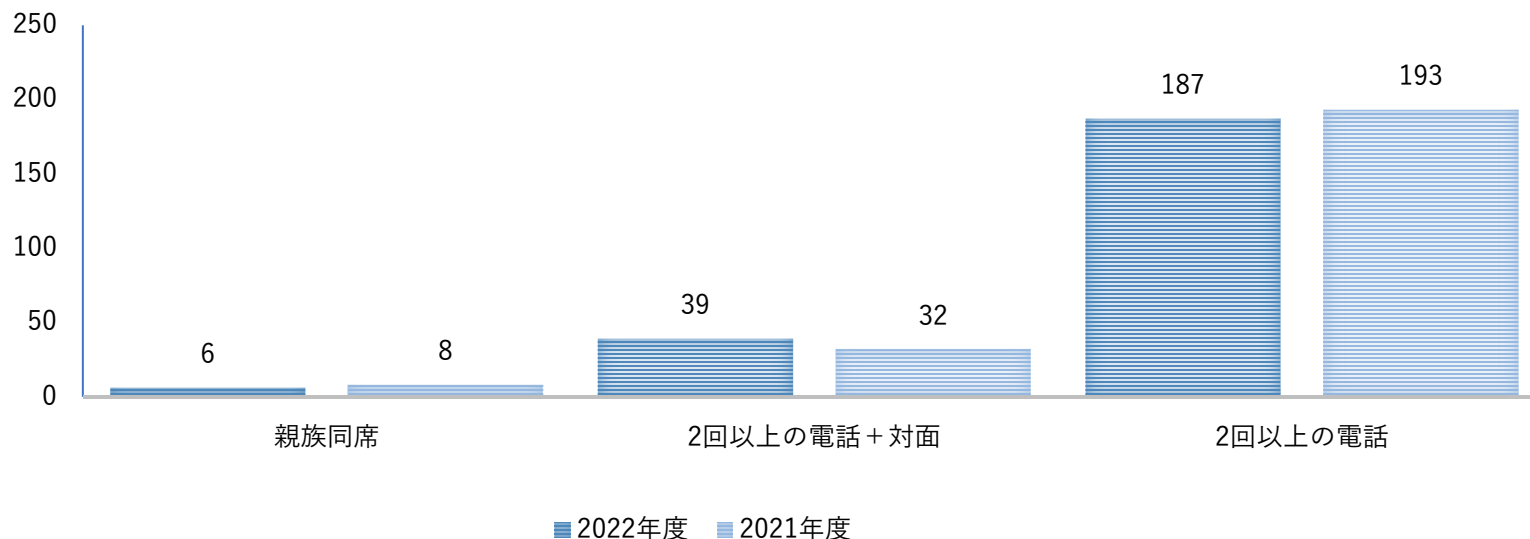
- (1) 保険会社のパンフレット、ご提案書、重要事項説明書等の資料を用いた説明及びこれらの交付を徹底しています
- (2) 契約概要や注意喚起情報の重要な箇所の説明にあたっては、お客さまの注意を喚起しながらご理解いただけたかどうかの確認に努めるとともに、特に補償(保障)の開始時期や保険金・給付金等をお支払いできない場合等は、より丁寧な説明に努めています
- (3) リスクのある保険商品や複雑な保険商品をご案内する場合、お客さまの商品知識、取引経験、財産の状況及び取引目的・ニーズ等を十分に把握し、金融取引に関する情報提供をしたうえで、お客さまの第一次選択・適合性確認を徹底しています
- (4) 外貨建て保険や変額保険等の投資性商品(特定保険商品)を取扱う場合には、保険料の一部が保険契約の締結・維持等に係る費用に充てられることや、保険商品の特性によりお客さまのご負担となるリスク等について、お客さまの投資判断に影響する重要な情報の説明を行い、お客さまにご理解いただけるように努めています

[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

1. 高齢者・合理的配慮が必要なお客さまへの対応状況

成果指標・KPI



高齢者・合理的配慮等	2022年度	2021年度	前年比
ご親族の同席	6件	8件	75/.00%
保険募集人による複数回 (2回以上の電話+対面)	39件	32件	121.87%
保険募集人による複数回 (2回以上の電話)	187件	193件	96.89%

■ 高齢者とは70歳以上のお客さまをいう  
■ 2022年度期間によるKPI数値

## 【取組状況5】

## お客さまにふさわしいサービスの提供

当社では永きにわたり多くのお客さまより「信頼」をいただき、「真」の安心と安全の提供に努めています。この「信頼」こそが当社の「誇り」と「財産」になっていることを忘れることなく、ご加入をいただいた後も保険・金融のホームドクターとして、お客さまのお役に立つ情報提供や潜在的に抱えるリスク等のアドバイスと適切なアフターフォローに努めています。これらの結果として損害保険の更改契約率、生命保険の継続率の高い数値の維持・増加は、お客さまのご契約内容のご理解、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喜ばれるサービスなど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】

(1)当社独自のサポートサービスの強化に努めています

## ・賠償事故解決サポート

お客さまに法的な手続きが必要となった際、弁護士と連携したサポート体制の構築

## ・自動車修理サポート

お客さまがご契約されている保険会社が提携している修理工場を迅速にご紹介する体制

## ・ご契約内容確認サポート

長期契約のお客さまに対する定期的なご契約内容の不明点や支払事由の有無、登録内容の変更の有無確認サポート

## ・保険証券診断サービス

お客さまのリスクやライフサイクルの変化に応じた補償(保障)分析

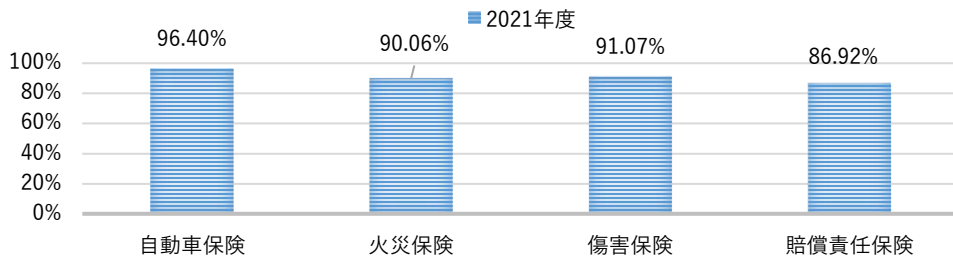
(2)災害・事故等による保険金等のお支払い事由が発生した際には、迅速かつ適切なアドバイスと円滑な手続きが行えるように、お客さまの不安解消に務めています

[取組状況5]

お客さまにふさわしいサービスの提供

1.損害保険 更改契約状況 [法人・個人契約合算]

成果指標・KPI



- 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を行った数をいう
- 平均更改率は合計の満期数に対する更改手続数で算定
- インシュアランスポリシーで算定
- 2022年度期間によるKPI数値

保険種目	2022年度	更改率算定基礎	2021年度	前年比
自動車保険	97.36%	満期数: 985件/更改手続数: 959件	96.40%	99.01%
火災保険	95.91%	満期数: 464件/更改手続数: 445件	90.06%	106.49%
傷害保険	92.77%	満期数: 415件/更改手続数: 385件	91.07%	101.86%
賠償責任保険	93.03%	満期数: 201件/更改手続数: 187件	86.92%	107.02%
平均更改率	95.69%	満期数:2,065件/更改手続数:1,976件	93.09%	102.79%

2.生命保険 継続契約状況 [法人・個人契約合算]

成果指標・KPI

保険会社	2022年度	2021年度	前年比
大同生命保険	24か月継続率 100%	24か月継続率 100%	100%
メットライフ生命保険	24か月継続率 100%	24か月継続率 100%	100%

- 継続率の基準は各社で定めるところによる
- 「24か月継続率」は対象期間を対象とする契約について、24か月目に継続している契約の割合を表示
- 2022年度末時点によるKPI数値



【取組状況5】

お客さまにふさわしいサービスの提供

当社ではご加入手続き後、お客さまによる更改契約内容の再確認のお時間を確保していただくため、保険始期14日前の早期更改手続きに努めています。これらの結果として14日前の早期更改契約率の高い数値は、お客さまに最適な保険商品・サービスの提供にご満足をいただき、信頼のもとご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。

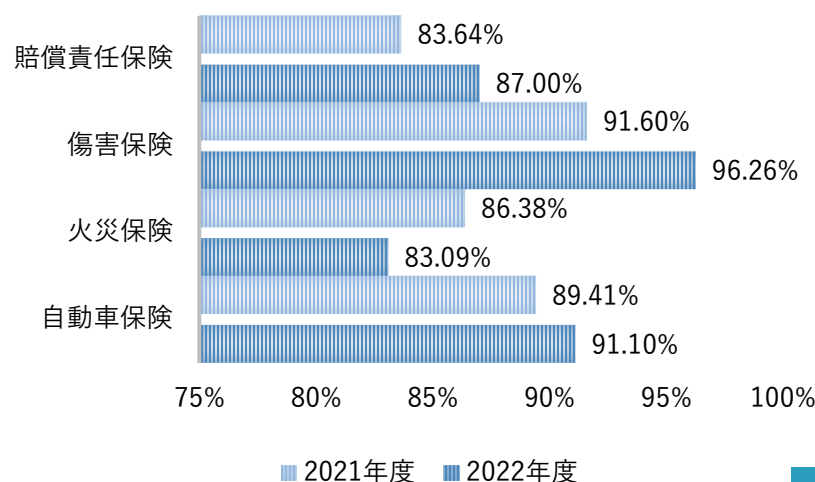
【主な取組み】

- (1)お客さまへ満期日の2か月前を目処に「満期のお知らせ」及び関係資料を送付し、順次、お電話にてお客さまへ満期書類等の到着確認、及び更改(継続)の意思確認や面談のアポイントを徹底
- (2)当社所定の様式に記録化された「意向把握事項」「対応履歴」により、従業員主体ではなくお客さまの意向、ご理解による適切な早期更改手続きが実施されているか、管理責任者による点検、検証の実施

3.損害保険 14日前早期更改契約状況

成果指標・KPI

保険種目	2022年度	2021年度	前年比
自動車保険	91.10%	89.41%	101.89%
火災保険	83.09%	86.38%	96.08%
傷害保険	96.26%	91.60%	105.08%
賠償責任保険	87.00%	83.64%	104.01%
早期更改率(平均)	88.83%	88.02%	100.92%



- 法人契約区分のみ数値を算出
- 14日前早期更改契約とは満期の14日前迄に手続きが完了したものをいう
- 早期更改率(平均)とは、4種目それぞれの更改手続割合を平均して算出
- 2022年度期間によるKPI数値

[取組状況5]

お客さまにふさわしいサービスの提供

当社では法人企業のお客さまには、自然災害をはじめ企業の事業継続に影響するような災害、事故等の発生を想定して、複数の損害保険商品を組み合わせたリスク・コンサルティングサービスを提供しています。これらの結果として複数種目の契約数の増加は、当社のリスク・コンサルティングにご満足をいただき、信頼のもとご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。

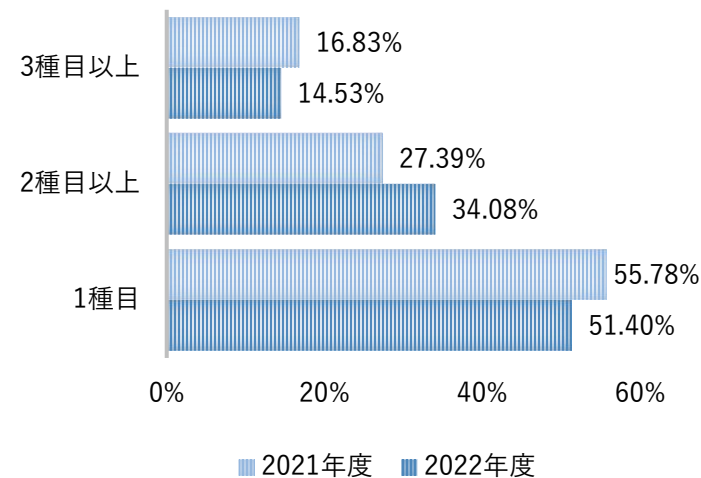
【主な取組み】

(1) 定期的な社内研修、勉強会を通して、コンサルティング能力の共有と評価を実施

4. 損害保険 法人顧客の複数種目契約状況

成果指標・KPI

複数種目	2022年度 契約顧客	2022年度 契約割合	2021年度 契約顧客	2021年度 契約割合	前年比
1種目	92	51.40%	169	55.78%	92.14%
2種目	61	34.08%	83	27.39%	124.42%
3種目以上	26	14.53%	51	16.83%	86.33%
合計	179	-	303	-	-



■ 2022年度期間によるKPI数値

[取組状況5]

お客さまにふさわしいサービスの提供

当社ではお客さまの事故受付から保険金のお支払に至るまで、一連の保険事故等対応業務をバックオフィスで管理し、当該保険会社と連携しながら迅速、丁寧な対応とお客さまの不安の軽減に努めています。これらの結果として保険金事故・付帯サービスの対応数は、日頃から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

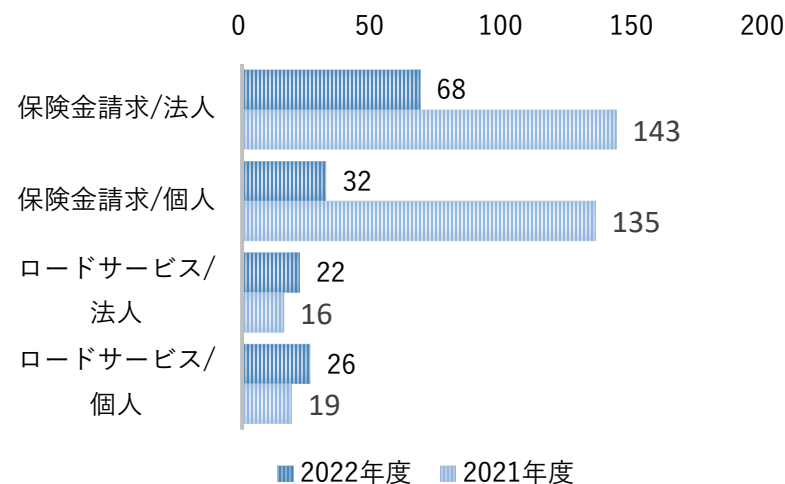
【主な取組み】

- (1) 事故対応・事故内容・保険金請求等のすべてを記録化、これらの対応の進捗状況を社内全体で共有・確認する取組み
- (2) ペンディング事案の発生時は、当該保険会社に対して原因と解決時期等の報告徴求を行い、早期解決を図る取組み

5. 損害保険事故・保険金請求対応サービス状況

成果指標・KPI

対応サービス	2022年度	2021年度	前年比
保険金請求対応/法人	68	143	47.55%
保険金請求対応/個人	32	135	23.70%
合計	108	278	38.84%
ロードサービス/法人	22	16	137.50%
ロードサービス/個人	26	19	136.84%
合計	48	35	137.14%



■ 事故発生日・ロードサービス利用日ベースで算出  
 ■ 2022年度期間によるKPI数値

## 【取組状況6】 適切なガバナンス態勢と人材教育

当社では金融事業者としての職業倫理の定着と内部管理・ガバナンス態勢の強化を図るため、金融規制法外部監査機関との顧問契約により、教育・指導、相談等の体制を確保しています。またお客さまにとっての保険・金融のホームドクターとして良質なコンサルティング能力を備え、お客さまの最善の利益の追求にこだわり続けることができるように、定期的な従業員教育を継続しています。これらの結果として従業員教育の実施頻度の増加は、お客さまに安心を提供し信頼関係をより構築できる「人財」育成の機会を示す指標のひとつと考えています。

### 【主な取組み】

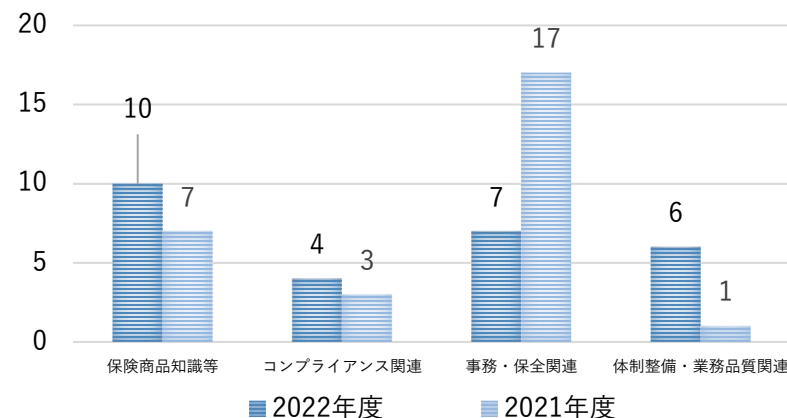
- (1) 定例会議において、業務運営における課題の抽出及び解決策の共有
- (2) 従業員のコンプライアンス及び保険商品知識等の理解度を確認する小テストを実施、その結果を全員で共有

## 1.人材育成・従業員教育研修状況

成果指標・KPI

カリキュラム	2022年度	2021年度	前年比
保険商品知識等	10回	7回	142.85%
コンプライアンス関連	4回	3回	133.33%
事務・保全関連	7回	17回	41.17%
体制整備・業務品質関連	6回	1回	600%
合計	27回	28回	96.42%

- カリキュラムは、社内講師、保険会社講師等の指導によって実施
- 2022年度期間によるKPI数値

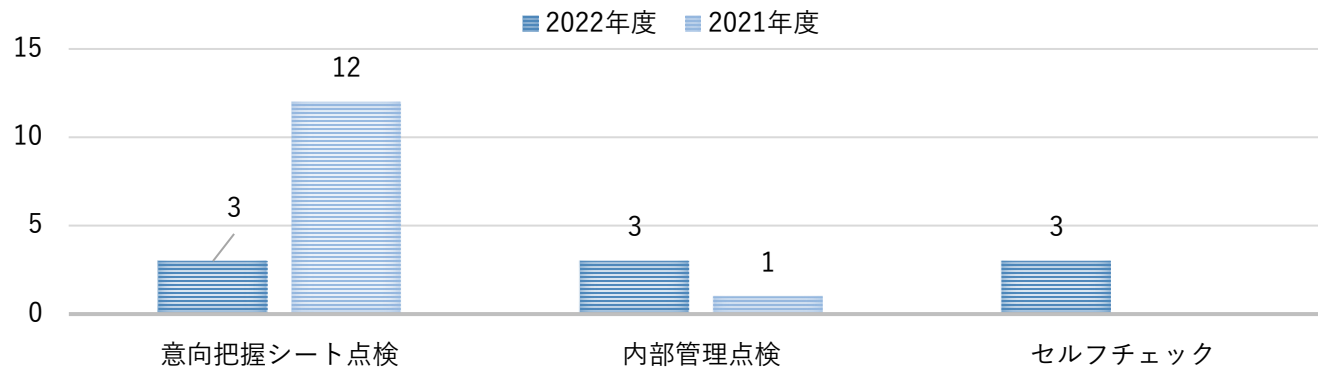


## [取組状況6] 適切なガバナンス態勢と人材教育

当社ではコンプライアンス推進体制の維持、内部管理・監督態勢の実効性を検証するため、管理専任者による内部点検（意向把握シート点検・内部管理点検等）により、保険募集の適正な体制の継続的確保、並びにお客さまの利益を不当に害するおそれのある取引の把握、管理に努めています。これらの結果として内部点検の実施頻度の増加は、企業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。

### 2.内部点検状況

成果指標・KPI



内部点検区分	2022年度	2021年度	前年比
自主的意向把握シート点検	3回	12回	25.00%
内部管理点検(保険募集管理責任者)	3回	1回	300%
セルフチェック(保険募集人)	3回	-	※
合計	9回	13回	69.23%

■2022年度期間によるKPI数値

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、当社の「お客さま本位の業務運営方針」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) <p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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)</li> <li>・ 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)</li> </ul>	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) <p>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)。</p>	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) <p>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。</p>	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) <p>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。</p>	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。

保険代理店 株式会社新栄総合保険事務所  
取締役副社長 板橋恵美子  
所在地 東京都武蔵野市吉祥寺一丁目31番11号 KSビル11階  
電話番号 0422-21-8021  
営業時間 平日9時00分～17時00分  
(年末年始・夏季休暇を除く)

※当社ウェブサイトの「お問い合わせフォーム」からでも承ります  
<https://shinei-ins.jp>



**SHINEI INSURANCE**

お客さまからの信頼を財産へ