

金融事業者の名称		カムイ株式会社			
■取組方針掲載ページのURL		https://camui-hoken.com/wp2025/policy/			
■取組状況掲載ページのURL		https://camui-hoken.com/wp2025/attempt/			
原則2	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
	【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	項目名:1基本方針 P1 項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1 項目名:2-(4)社内の管理体制・教育体制 P2 項目名:2-(5)経営理念・募集方針を社員へ定着させる活動 P2	項目名:取組(1)お客さまを主役とする相談環境 P1 項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:取組(3)ご契約後の継続的な「安心の輸」サポート P1 項目名:取組(4)従業員と組織の体制整備 P2 項目名:KPI指標(1)WEB来店されたお客様にアンケート調査を実施 P2 項目名:KPI指標(2)生命保険の13ヶ月間の継続率・自動車保険の継続率 P3 項目名:KPI指標(3)当社営業社員のF P資格の保有率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
原則3	注		実施	項目名:1基本方針 P1 項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1 項目名:2-(4)社内の管理体制・教育体制 P2 項目名:2-(5)経営理念・募集方針を社員へ定着させる活動 P2	項目名:取組(1)お客さまを主役とする相談環境 P1 項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:KPI指標(1)WEB来店されたお客様にアンケート調査 P2 項目名:KPI指標(3)当社営業社員のF P資格の保有率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
	【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	項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1	項目名:取組(1)お客さまを主役とする相談環境 P1 項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:KPI指標(1)WEB来店されたお客様にアンケート調査 P2 項目名:KPI指標(3)当社営業社員のF P資格の保有率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
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	項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1	項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:KPI指標(3)当社営業社員のF P資格の保有率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
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	項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1	項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:取組(4)従業員と組織の体制整備 P2 項目名:KPI指標(1)WEB来店されたお客様にアンケート調査 P2 項目名:KPI指標(3)当社営業社員のF P資格の保有率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
	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、その具体的な内容(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	項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1	項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:取組(4)従業員と組織の体制整備 P2 項目名:KPI指標(1)WEB来店されたお客様にアンケート調査 P2 項目名:KPI指標(3)当社営業社員のF P資格の保有率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
	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、パッケージする場合としない場合で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	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社の業務運営に関する方針との関係 框外P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社の業務運営に関する方針との関係 框外P5
	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	項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1	項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:取組(3)ご契約後の継続的な「安心の輸」サポート P1 項目名:KPI指標(4)お客さまの再訪率や契約直後のアフターフォロー実施率 P4 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
	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で容易となるように配意した資料を用いつつ、リスクドリブ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	項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1 項目名:2-(5)経営理念・募集方針を社員へ定着させる活動 P2	項目名:取組(1)お客さまを主役とする相談環境 P1 項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:KPI指標(2)P2 項目名:KPI指標(3)当社営業社員のF P資格の保有率 P3 項目名:KPI指標(4)お客さまの再訪率や契約直後のアフターフォロー実施率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
	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	項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1 項目名:2-(4)社内の管理体制・教育体制 P2 項目名:2-(5)経営理念・募集方針を社員へ定着させる活動 P2	項目名:取組(1)お客さまを主役とする相談環境 P1 項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:KPI指標(4)お客さまの再訪率や契約直後のアフターフォロー実施率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
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	項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1	項目名:取組(1)お客さまを主役とする相談環境 P1 項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:取組(4)従業員と組織の体制整備 P2 項目名:KPI指標(1)WEB来店されたお客様にアンケート調査 P2 項目名:KPI指標(3)当社営業社員のF P資格の保有率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
	注1 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に關し、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って -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	項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1	項目名:取組(1)お客さまを主役とする相談環境 P1 項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:取組(4)従業員と組織の体制整備 P2 項目名:KPI指標(1)WEB来店されたお客様にアンケート調査 P2 項目名:KPI指標(3)当社営業社員のF P資格の保有率 P3 項目名:KPI指標(4)お客さまの再訪率や契約直後のアフターフォロー実施率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
	注2 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るべきである。		非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
	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るべきである。		非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
	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	項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1	項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:KPI指標(4)お客さまの再訪率や契約直後のアフターフォロー実施率 P3
	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	項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1 項目名:2-(4)社内の管理体制・教育体制 P2 項目名:2-(5)経営理念・募集方針を社員へ定着させる活動 P2	項目名:取組(1)お客さまを主役とする相談環境 P1 項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:KPI指標(4)お客さまの再訪率や契約直後のアフターフォロー実施率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
	注6 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、製版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	項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1	項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:取組(4)従業員と組織の体制整備 P2 項目名:KPI指標(1)WEB来店されたお客様にアンケート調査 P2 項目名:KPI指標(3)当社営業社員のF P資格の保有率 P3 項目名:KPI指標(4)お客さまの再訪率や契約直後のアフターフォロー実施率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
	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	項目名:2-(1)お客さまの利益を最優先する誠実なサービスの提供 P1 項目名:2-(2)お客さまをお迎えするにあたって心掛けていること P1	項目名:取組(2)保険相談プロセスの標準化と公正性 P1 項目名:取組(4)従業員と組織の体制整備 P2 項目名:KPI指標(1)WEB来店されたお客様にアンケート調査 P2 項目名:KPI指標(3)当社営業社員のF P資格の保有率 P3 項目名:KPI指標(4)お客さまの再訪率や契約直後のアフターフォロー実施率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4
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、顧客の最高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	項目名:2-(4)社内の管理体制・教育体制 P2 項目名:2-(5)経営理念・募集方針を社員へ定着させる活動 P2	項目名:取組(4)従業員と組織の体制整備 P2 項目名:KPI指標(3)当社営業社員のF P資格の保有率 P3 項目名:KPI指標(5)生命保険協会の4つの『業務品質評価基準』を達成 P4 </td

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、顧客に附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すべきである。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
	【体制整備】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧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。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
補充原則 2	注 1 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。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
	注 2 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。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
	【金融商品の組成時の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、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。商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の改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。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
補充原則 3	注 1 金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
	注 2 金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取り組むべき商品の基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売手法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客(例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確実性を目的としている顧客等)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いるか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
	注 3 金融商品の組成に携わる金融事業者は、製版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あたり、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施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に譲り受けられる情報を譲り受け、事前に取決めを行うべきである。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
	【金融商品の組成後の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、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、製版会社として顧客の改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。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
補充原則 4	注 1 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・リターン・コストのバランスが適いかどう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、繰上償還率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。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
	注 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取るべきである。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は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慮される。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を行われない場合には、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送信すべきである。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
	注 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なう場合、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見直しを行なうべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
補充原則 5	【顧客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。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
	注 1 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て情報提供を行なうべきである。例えば、運用を行な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、投資信託等を情報提供し、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。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5
	注 2 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行なうべきである。	非該当	項目名:当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」の欄外 P2	項目名:金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営を実現するための取組」の欄外 P5

【照会先】

部署	本社 総務部
連絡先	電話番号 0120-140-613 Mail:camui@hoken.name