

お客様本位の業務運営に関する方針（FD 宣言）

当社は、金融庁が定める「顧客本位の業務運営に関する原則」に基づき、以下の方針を掲げ、保険代理店としての社会的責任を果たしてまいります。

① お客様の最善の利益の追求（原則 2）

徹底したお客様視点のもと、丁寧な意向把握・確認を行いお客様に最適な提案を行います。

経営理念に基づき、お客様のよりよい暮らしをサポートするプロフェッショナルとして、多様化
するご要望にお応えし、最善の保険商品の設計・サービスを提案いたします。

● 取組内容

- ・ 保険開始・継続日に証券が届くよう「保険証券 7 日前作成」を推進
- ・ お客様アンケートの実施によるサービス改善
- ・ 保険事故事例や事故対応の社内共有

● 目標（KPI）

- 1 満期日 7 日前証券作成率：95%実施
- 2 アンケート回答数：年間 15 件

② 利益相反の適切な管理（原則 3）

取引においてお客様との利益相反の可能性について正確に把握し、その可能性がある場合には適切に管理を行う。お客様が不利益を被らない様、高い専門知識の習得に努め、職業倫理を維持し丁寧な説明を行い最適・最善の提案を心掛ける。

● 取組内容

- ・ お客様の声・苦情を全従業員にて共有・記録
- ・ 社員の業務品質研修の実施（コンプライアンス研修・商品研修）

● 目標値（KPI）

- ・ コンプライアンス研修実施目標：年 4 回

③ 金融商品に関する情報提供（原則 5）

保険のご契約に際し重要な情報についてわかりやすく、ご案内、説明をいたします。

お客様の知識・経験・契約目的・財産状況を総合的に勘案し、重要な情報を分かりやすく提供します。

● 取組内容

- ・ HP のお知らせにて保険商品の説明など有益な情報を発信
- ・ 「保険代理業における比較・推奨販売ならびに意向把握に関する方針」の対応を踏まえ、保険商品の特性を理解し、わかりやすく説明を心がける。

● 目標値（KPI）

- ・ 商品勉強会： 年 2 回
- ・ お知らせ案内： 年 6 回

④ お客様にふさわしいサービスの提供（原則6）

当社はお客様との丁寧なコミュニケーションを通じ、お客様の金融知識や資産状況、加入目的、ニーズ等お客様の状況をしっかりと理解し、お客様のリスクに合った適切な商品・サービスを提供します。

- **取組内容**

- ・複数社の保険会社と乗合い、様々な特徴をもつ保険商品を取り揃えることにより、多様なお客様のニーズに答えます。
- ・コミュニケーション研修を実施し、専門用語を使用していないか、わかりやすい説明をしているか、相互確認を行う。

- **目標（KPI）**

- ・対応記録簿の記載によりお客様の状況を把握率 100%
- ・コミュニケーション研修 年1回

⑤ 従業員教育・研修の推進（原則7）

従業員に対する教育・研修の機会を設け、損害保険業務のみならず人材育成を推進します。この実現に向け、従業員ごとの知識の向上と金融リテラシーのより一層の向上、および職業倫理観の醸成に努めます。

- **取組内容**

- ・教育・研修計画の策定と実施
- ・面談による従業員のリテラシーの把握と教育

- **目標（KPI）**

- ・Eラーニングの実施
- ・面談 毎月1回

※本ページの内容は2026年1月時点の情報に基づいて作成されています