

お客さま本位の業務運営方針-FD 宣言

方針 1. お客さまの最善の利益の追求（原則 2）

- ・当社は、経営理念の「お客さまを最優先」「お客さまから長期にわたる信頼」「お客さまに貢献」を念頭に置き、お客さまのリスク・ニーズを的確に把握し、お客さまにマッチした保険提案を行います。
- ・同時に、お客さまに対して良質なサービスを提供することにより、「お客さまの最善の利益の追求」を実現します。

方針 2. お客さまにふさわしいサービスの提供（原則 3）

- ・当社は、お客さまの信頼と期待にお応えできるよう、団体割引が適用されている商品・サービスを提供し、お客さまの意向と実情に沿った適切な保険設計、販売・勧誘活動を行います。販売後もお客さまのご契約を適切に管理するとともに、お客さまの利便性の向上に努めます。
- ・また、「お客さまの声」を幅広く収集し、お客さまを取り巻くリスクの分析やコンサルティング活動の改善に努めます。

方針 3. 重要な情報の分かりやすい提供（原則 5）

- ・お客さまにご提案する商品やサービスの説明に際しては、お客さまの知識、経験、財産の状況、ご加入目的等を総合的に勘案して、商品内容・リスク内容等の重要な情報に関して、お客さまにご理解いただけるよう適切かつ分かりやすく説明を行います。

お客さま本位の業務運営方針-FD 宣言

方針 4. 利益相反の適切な管理（原則 6）

- ・保険代理店である当社は、保険商品の募集・販売等を行う対価として、保険会社から代理店手数料等を受領しますが、これらの多寡で募集を行うことなく、お客さまの保険加入に対するご意向の把握を確認のうえ、各種保険の重要事項の説明等の適切な保険募集を行い、お客さまの利益が不当に害されることがないように努めます。

方針 5. 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等（原則 7）

- ・当社社員が、本方針を正しく理解し、行動できるよう、社員教育や研修に取り組みます。

※金融庁の定める「顧客本位の業務運営の原則」を基に作成

<確認指標：KPI>

方針 1. お客さまの声ヒアリング

方針 2. 団体割引が適用されているご契約の案内（パンフレット活用）

方針 3. ご要望があった場合の説明訪問

方針 4. 加入者継続率

方針 5. 団体契約募集開始前研修

2025年度目標設定			
方針	項目	目標	結果
1	お客様の声ヒアリング件数	100.0%	100.0%
2	団体割引が適用されているご契約の案内（パンフレット活用率）	100.0%	100.0%
3	ご要望があった場合の説明訪問	100.0%	100.0%
4	加入者継続率	80.0%	98.9%
5	団体契約募集開始前研修	2回／年	2回／年

2024年度目標設定			
方針	項目	目標	結果
1	お客様の声ヒアリング件数	100.0%	100.0%
2	団体割引が適用されているご契約の案内（パンフレット活用率）	100.0%	100.0%
3	ご要望があった場合の説明訪問	100.0%	100.0%
4	加入者継続率	80.0%	97.1%
5	団体契約募集開始前研修	2回／年	2回／年