

(原則1)＜顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等＞

【方針1:タイトル】＜地域オンリーワン&ベストを目指します！＞

ハッピー、ベスト、勤勉、正直、明解、最大利益

私たちは、身近で頼れるパートナーとしてお客様の現在(いま)と未来(みらい)をサポートし、社会に貢献するために、本方針を策定し取り組むこととし、
社内外の環境等の変化に対応し、見直しを行います。

(原則2)＜顧客の最善の利益の追求＞

【方針2:タイトル】＜お客様をハッピーにします！＞

私たちはお客様と様々な情報を共有する事で、

お客様の「見えない利益」「気が付かない利益」を見える化します。

＜具体的な取組み＞

- ・「面談記録シート」を活用し、ご提供いただいたお客様の情報に基づき、適切かつ最善な提案ができるようにします。
- ・よろず相談事に対応できるよう様々な研修に参加し、保険の知識だけに留める事なく、法改正、税制改正、経済環境など情勢の変化を捉え提案し、お客様の利益を最大化します。



＜取組状況＞

- ① 「面談記録シート」を活用して不利益のない内容を提案できた。

- ② お客様の利益を最大化する。

継続率で検証⇒

継続率 98.6%

(2024.12~2025.09)

- ③ 外部セミナーに参加し、周辺知識を充実させ、募集人の質の向上を図っている。

・社会保険制度…4回

・金融商品研修…6回

・相続、税務関係研修…3回

(2024.12~2025.11の参加回数)

(原則3)＜利益相反の適切な管理＞

【方針3:タイトル】＜お客様に不当な損はさせません！＞

私たちはお客様に情報を開示し、信頼を得て安心をお届けします。

＜具体的な取組み＞

- ・保険会社の主催するキャンペーンや手数料的優遇などに影響されることなく、「商品販売方針」に則って真にお客様にとって必要な備えをお勧めします。
- ・事故内容を詳細に把握し、その情報を保険会社へ正確に報告します。
また、損害内容や進捗については、お客様へしっかりと情報を開示し共有します。



＜取組状況＞

- ① 「商品販売方針」に則って真にお客様にとって必要な備えをお勧めしている。
- ② 事故内容を詳細に把握し、その情報を保険会社へ正確に報告している。

(原則 4) <手数料等の明確化>

【方針4:タイトル】<不当な利益は頂きません！>

<具体的な取組み>

- ・代理店の売上とはお預かりした保険料全額ではなく、そのうちの何%かの手数料であり、必要に応じてその情報共有を行いお客様に不信感を抱かれることのないようにします。
- ・紹介手数料やリベート収入のような利益は発生しないことも必要に応じて情報提供します。



<取組状況>

- ① 介手数料やリベート収入のような利益は発生しないことも必要に応じて情報提供している。

(原則5)＜重要な情報のわかりやすい提供＞

【方針 5:タイトル】＜お客様にとって分かりやすい説明を心がけます！＞

私たちはお客様が考えるリスクや不安に対し、

過去の事故事例や専門的な知識をふまえ最終確認を行います。

＜具体的な取組み＞

- ・事故事例を情報共有し、その様々な事故形態において各補償・特約がどのように役立つのか検証し、それを踏まえてお客様に適切なアドバイスを出来るよう、会議を通じてロープレを行い実践します。
- ・「面談記録シート」を使用し、適切な手順を踏んでの募集、権限明示・重要事項説明・パンフレットの説明を丁寧に行います。
- ・お客様の理解力に応じて、分かりやすい言葉と事例を用いて説明し、場合によってはご家族の同席をお勧めします。



＜取組状況＞

- ① 事故事例は毎月のコンプライアンス会議にて情報共有している。
- ② 「面談記録シート」を使用しての募集を全件実施している。
- ③ 全件、実施している。

例) ・保険料→掛け金
・保険金→保険会社から支払われるお金
・被保険者→保険の対象の人

「面談記録シート」(実物)

面談記録シート			
項目	内容	担当者	日付
1. 面談の目的			
2. 面談の場所			
3. 面談の時間			
4. 面談の参加者			
5. 面談の経過			
6. 面談の結果			
7. 面談の感想			
8. 面談の備考			

(原則6)＜顧客にふさわしいサービスの提供＞

【方針6:タイトル】＜お客様に”ベスト”を提供します！＞

私たちはお客様によってリスクの違いがあることを説明し、法人個人を問わず適正なヒヤリングを実施し、各々に最適な情報提供を行います。

個別にヒヤリングを実施し過去の事故事例や専門的な知識をふまえ最終確認を行います。

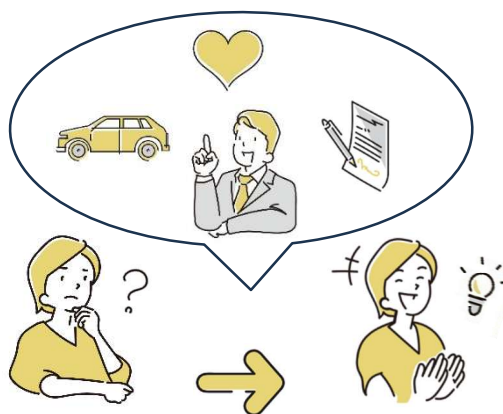
＜具体的な取組み＞

- ・グループ会社である自動車販売部門のメリットを生かし、自動車の販売・整備などのお知らせと共に、保険の案内なども同時に行う事でお客様とのコミュニケーションを密にします。
 - ・「面談記録シート」を活用しヒヤリングした情報に基づき、ムリ、ムダ、ムラが無いかを診断し、リスクコンサルティングを実施します。
- また、具体的な実例を含めて情報提供し、他の契約との重複の診断を行い、より良いサービスを提供できないか模索します。



＜取組状況＞

- ① 自動車の販売・整備などのお知らせと共に保険の案内なども同時に行いお客様とのコミュニケーションを密にしている。
- ② リスクコンサルティングを実施している。



(原則7)＜従業員に対する適切な動機付けの枠組み等＞

【方針7:タイトル】＜従業員もハッピーにします！＞

本方針を含め各種取組に対して明確にし、従業員全員にコンセンサスを計ります。

＜具体的な取組み＞

- ・毎月の定例会議で最新の営業情報に対してロープレ等を実施し、お客様への提案前にリハーサルを実施することで、提案内容に個人の能力差が発生しないように従業員との情報共有を図ります。
- ・従業員より不平不満が発生しないように平易で明確な人事評価制度の策定を行います。
- ・お客様の現在と未来をサポートすることで、この仕事にやりがいと誇りを持てる会社になります。
- ・FD 宣言の大切さと役割について認識し、定例会議でも従業員と確認し周知徹底することで方向性を明確にします。



＜取組状況＞

① コンプライアンス定例会議実施回数…12 回(2024.12～2025.11)

(注)策定した FD 宣言は、定例会議などを通じ社内で周知します。

＜金融庁の原則のうち、非該当とするもの＞

原則5(注2)原則6(注2)(注6)(注7)補充原則1、2、2(注1)(注2)
3、3(注1)(注2)(注3)、4、4(注1)(注2)(注3)5、5(注1)(注2)
上記原則および(注)は当社の取引形態上、非該当とする。