

お客様本位の業務運営に関する方針について

令和7年4月1日改定

私たちは保険代理店として私たちのMISSION（使命）である、「無数の選択肢から、より良い決断に導く」に則り、お客様にとって最善の利益につながるようなご提案を行い、「より良い決断」というゴールに導くため、誠実かつ公正に保険サービスをご提供することを目指します。

1. お客様本位の業務運営の実現

- (1) お客様の最善の利益を図るための明確な方針を策定・実施します。
 - 具体的な方針
 - 全募集人が同一の募集を行えるようなご提案フローの策定
 - 複数商品の比較・推奨販売を実施
 - お客様にとって有益な情報を提供するためのセミナーの定期的な開催
- (2) 高度な専門性と職業倫理を保持し、お客様に対して誠実・公正に業務を行うための社内教育を定期的に行います。
 - 実施している社内教育
 - 保険募集人を対象としたコンプライアンス研修の実施
 - 全従業員を対象とした情報セキュリティ研修の実施

2. 利益相反の適切な管理

- (1) お客様との利益相反の可能性を正確に把握し、適切に管理します。
 - 具体的な方針
 - 募集人の主観や当社の利益を優先した募集は行いません。
 - 1つの保険会社・商品に特化した募集は行いません。
 - 当社グループ内で推奨された商品をご提案する場合には、他社商品との比較・推奨販売を行い、その商品のみをご提案することはありません。
 - ご提案をする際には、お客様への意向確認を実施しそれに基づいたお客様本意のご提案を行います。

3. 手数料等の明確化

- (1) 当社が保険代理店として収受している手数料は、各生命保険会社が定めているものであり、当社が独自に定めているものではありません。
- (2) 当社に対してお客様がご負担いただく費用はありません。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

- (1) 金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報をお客様に分かりやすくご説明します。
- (2) お客様の取引経験や金融知識を考慮し、誠実な内容での情報提供を行います。
- (3) 常に最新の情報をお客様にご提供できるよう、各保険会社との建設的なコミュニケーションを行います。
 - 具体的な方針
 - ・ 各保険会社との定期的な情報提供を目的とした打合せの実施

5. お客様にふさわしいサービスの提供

- (1) 当社が定める保険指導方針に則り、お客様の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、お客様にふさわしい保険商品のご提案と販売をお客様本意で行います。

6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

- (1) 保険代理店を運営していく上で、業務管理責任者及び教育責任者が募集人に対して定期的なヒアリングを行い、お客様本意の募集が適切に行われているかどうかを確認します。

なお、この方針は金融庁による【顧客本位の業務運営に関する原則】に基づき当社が策定した具体的な指針です。

参考：[金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」](#)

以上