

有限会社 恵北損保 FD宣言
(お客様本位の業務運営に関する方針の策定・公表等)

「ROAD TO REBORN」
-持続可能な未来へと生まれ変わるために-

宣 言

お客様の最善利益を永続的に追求するために、法令を遵守し
適正かつ誠実なサービスの提供に努めます。

社員一人ひとりが学びを続け、会社として必要な体制を整えて
まいります。

現状に留まることなく成長に努め、お客様に寄りそう存在であ
り続けます。その過程で得られる適正な利益を社員の幸せと、地
域・社会への貢献へと循環させ、必要不可欠な保険代理店を目
指してまいります。

■企業理念

- 1.保険という媒体をもって社会貢献及び顧客の財産・生命の保全を目的とし、地域社会の中で活かしていただけるよう努力し続ける。
- 2.お客様に保険を十分に理解していただける様に努力し、法令を遵守し金融商品としての価値ある保険の販売を行う。
- 3.保険は万能な商品ではない。お客様の目線で保険を見つめ、多くの人脈と深い知識を身につけ、お客様と保険会社とのパイプ役となり、有益に活動する。
- 4.個人の資質の向上とお客様とのコミュニケーションをはかり、地域にとって必要不可欠な立場の確立を目指す。

など

【方針1】お客様の最善の利益の追求

当社は地域の相談窓口として、お客様の目線に立ち、ご意向を十分理解し、ニーズに合った商品のご提案の上、お客様が最善の利益を得られることを目指します。

そのうえで最も大切なことは、「お客様を理解すること」と「保険以外の周辺知識」にあると考えており、社員にはお客様と日頃からコミュニケーションをとれる環境作りと、保険商品への深い関心と、周辺知識の取得の為、研鑽してまいります。

〈具体的取組〉

- ①社員教育として、トータルプランナーの取得、日常生活で役立つような金融関連知識を取得します。
- ②お客様の利益の為に「資産形成・資産運用」「公的保険制度」の基本的な知識のセミナーを実施します。
- ③企業・団体向けの安全運転支援サービスとして、当社社員を講師としたセミナーを開催します。

【方針2】利益相反の適切な管理

当社は自社が定めた募集ルールの基本を全社員に徹底し、お客様のご意向とニーズを正しく理解し、最適な商品をご提案することを徹底致します。

各取扱保険会社の営業方針に影響されることや代理店手数料により商品を選別することは致しません。お客様のご意向を第一に考えた提案を行うことで、お客様との「利益相反」を防ぎ、不適切な取引が行われないよう教育・指導・管理を徹底します。

〈具体的取組〉

- ①お客様との利益相反にならない為、ご意向に沿った保険種類の当社推奨商品を選定します。推奨商品は商品選定委員会を経て、定期的な見直しを行います。
- ②「生命保険ヒアリングシート」を活用して適切な募集行為があったか記録・管理を行っております。特に乗換募集において、お客様へメリット・デメリットの説明とご意向に沿っているか最終確認することを必須としております。
- ③ご契約後、初回保険料不払無効・早期失効・早期解約・クーリング・オフ・不成立となった場合、全件チェックの上、その原因とその判断に至った経緯、適切な募集があったか確認を行っております。

【方針3】重要な情報のわかりやすい提供

当社はお客様の相談窓口となる代理店として、そしてお客様に最適な商品を選択していただく為、必要な情報を分かりやすく提供し、金融商品・サービスの提供・推奨を行います

〈具体的取組〉

- ①新規火災保険のお客様については建物ごとに現地確認と保険会社が作成しているハ

ザードマップを確認しており、総合的リスク診断を行っております。その結果に伴うご説明と必要と考えられるご提案を、パンフレットや重要事項説明書の他、公的資料なども含めてご案内しております。

- ②ご高齢のお客様は当社独自の基準により、丁寧なご説明と記録をしております。
- ③加入中の契約内容を確認し、現在の環境に適した提案・見直しのご案内をしております。

【方針4】お客様にふさわしいサービスの提供

当社は、お客様を資産状況、取引経験、知識、ニーズを把握し、必要な情報提供を行った上で、お客様のご意向に沿った適切な商品やサービスを提供します。

＜具体的取組＞

- ①保険会社提供の学習ツールを利用し、常に最新知識を習得します。
- ②「生命保険ヒアリングシート」を活用し、お客様のご意向をより確実な把握に努めます。
- ③当社の募集方針に基づいた独自の推奨システムを利用することで利益相反を排除した合理的販売を行います。

【方針5】従業員に対する適切な動機付けの枠組み等

当社の給与体系は、基本固定給と報酬給を導入しております。毎週の会議で社員には教育プログラムを行うとともに、ヒヤリハットの報告・共有、外部セミナーの受講、研修の参加によるスキルアップを図ることができる体制を整え、お客様により質の高いご提案とご相談に対応できる教育を徹底してまいります。

＜具体的取組＞

- ①適正な人事評価を行う為、半期ごとに全社員と面談を実施しております。
- ②従業員のスキルアップに必要な資格取得を推進する為に受験の補助金制度を導入しております。
- ③全社員の募集品質の平準化を計る為、教育プログラムを行っております。

■不採択・非該当理由

・【原則4】

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」(手数料の明確化)の対応について

理由: 当社では、経営方針として、お客様のご意向に合わせた推奨商品を予め選定しております。その為、保険会社から支払われる手数料の多寡によって販売商品が影響されることなく、高い手数料商品を優先的に販売することをしておりません。

【原則5】(注2)

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」(重要な情報の分かりやすい提供)の対応について

理由: 当社の取扱い商品・サービス等に該当しないため。

【原則6】(注2・注3)

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」(顧客にふさわしいサービスの提供)の対応について

理由: 金融商品の組成に携わる金融事業者ではないため。

【補充原則1～補充原則5】

理由: 金融商品の組成に携わる金融事業者ではないため。