

2025年度 FD 宣言

1. 【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表 等】

企業理念に則り、顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表します。

2. 【お客様の最善の利益の追求】

生命保険・損害保険問わず、お客様のライフスタイルに合った案内をします。

何が必要かを判断するために、生存から万が一のシミュレーションを行います。

社会保障制度、資産形成、税制、相続、などの情報提供を行い、お客様に最善の選択肢を提供していきます。

3. 【利益相反の適切な管理】

お客様に利益相反のおそれのある取引の類型に応じ対象取引を行う部署とお客様との取引を行う部署を分離して、適切な利益相反管理を実施します。契約ごとに証跡をチェックし、利益相反になっていないかを判断します。

4. 【手数料等の明確化】

お客さまのご意向に沿った最適な保険商品を提供するため、募集代理店委託 契約を締結している保険会社から研修を受講し、商品特性を理解した保険募集に努めます。

お客様が負担する手数料その他費用については、重要事項説明を使用して説明します。

お客様への情報提供資料は、各保険会社資料を使用して説明します。

5. 【重要な情報の分かりやすい提供】

定期的なモニタリングを行う中で契約内容の過程の記録を確認し、お客さまとの相違がないかを検証し、適正な保険募集の定着に努めます。重要な情報提供は、募集代理店委託契約を締結している保険会社の資料を使用します。上長は社員に対して特定保険の適切な募集活動になっているかを事前にチェックして、案内の継続判断も致します。

6. 【顧客にふさわしいサービスの提供】

お客様のご意向を大切にし、ご意向確認ツールの安心の輪を活用して、適切なニーズを判断します。保険の知識に留まらず、ファイナンシャルプランナーとしての知識を保有し、総合的にライフプランを作成します。これにより、ひとりのプランナーから同種の金融商品・サービスの内容を比較することができ、お客様のご判断も容易になるよう努めます。

7.【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

教育管理と業務管理の担当者を本部におき、お客様対応部門と分けることで、育成環境を整えます。店長による日々の管理と、本部による適切な募集体制の管理を二重で行うことで、お客様へ適切な案内をできるようにします。