

顧客本位の業務運営に関する方針

1. 顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表

- (1) 弊社は、顧客本位の業務運営を実現するための方針を策定し、公表します。
また、定期的に見直しを行い、取組状況を半期に一回、公表します。
- (2) 顧客のライフステージやリスク許容度を考慮し、最適な保険商品を提案します。
- (3) 定期的に顧客との面談を実施し、ライフイベントやニーズの変化に応じた商品の見直しを行います。

2. 顧客の最善の利益の追求・意向の把握

- (1) 高度な専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図ります。
- (2) 新規契約の際にお客様の意向を確認するため、意向把握シートを使用して比較推奨販売に努め、定期的な研修や見直しを行います。
- (3) 顧客のライフステージやリスクプロファイルに基づいて、最適な保険商品を提案します。

3. 利益相反の適切な管理

取引における顧客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。
具体的な対応方針を策定し、実施します。

4. 手数料の明確化

顧客が負担する手数料や費用の詳細を明確にし、どのようなサービスの対価であるかを含めて、顧客が理解できるよう情報提供します。

5. 重要な情報のわかりやすい提供

- (1) 金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を、顧客が理解できるよう分かりやすく提供します。
- (2) 商品のリスクやメリットを正確に伝え、顧客が納得した上での契約を推進します。
- (3) 事故発生時の途中経過・保険金お支払い報告を行います。

6. 顧客にふさわしいサービスの提供

- (1) 顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、適切な商品やサービスを提供します。
- (2) 保険商品の販売において、誇大広告や誤解を招く説明を避け、正確で分かりやすい情報提供を行います。例えば、商品のリスクや制約についても正直に説明し、顧客が十分に理解した上で契約を結ぶよう努めます。
- (3) 事故発生時には、独自の修理工場・代車サービスをご案内し、サービスの提供に努めます。

7. 従業員に対する適切な動機付けの枠組み教育

顧客の最善の利益を追求するための行動を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機付けの枠組みを整備し、更なる上位資格の習得に努め、お客様への情報提供に努めます。

2026年4月1日
紅和産業 株式会社
代表取締役 清水 貴