

2025年4月26日制定

株式会社サンアイク（以下、「当社」）は、「人の為になる」「愛 感謝 貢献」という経営理念を掲げています。当社は経営理念に基づき、「勧誘方針」、「法令遵守規定」「コンプライアンス基本方針」等を定め、お客さま本位の業務運営を実現すべく「お客さま本位の業務運営方針」（FD 宣言＝フィデューシャリー・デューティー）を以下のとおり策定しましたので、これを公表いたします。

●お客さまの最善の利益の追求●

- ・当社は経営理念の「人の為になる」を念頭に置き、お客様個々のリスク、ニーズを把握し適切な保険商品、補償を提案します。
- ・提案に当たっては、募集記録を残しモニタリングを定期的を実施することによりお客さまの利益が不当に害されることのないよう適切に管理します。

<具体的取組>

- ・保険業務に携わる者に対して定期的な研修を実施し、コンプライアンス遵守および商品知識の習得に努めます。
- ・保険会社主催の会議や研修については積極参加し、得た知見はお客さま、社内の者に還元します。

●お客さまにふさわしいサービス 情報の提供●

- ・当社はお客さまのご意向を丁寧に把握するとともに、十分な情報提供を行います。また、お申込みにあたっては、お客さまにとって不利益となる事項等については、より丁寧な説明を行います。
- ・また、ご高齢の方、若年者や聴覚、視覚等が不自由な方との契約締結においては、複数名もしくは複数回の対話の場を設けるなどし、ご意向に沿った契約締結に努めます。
- ・無保険車による悲惨な事故を防ぐため、広く情報提供活動(保険募集)を行います。

<具体的取組>

- ・多様なお客さまのニーズに応えるため、当社は複数の保険会社と乗合い、それぞれの保険商品を取り揃える事で様々な特徴を持つ保険商品の提案が出来ます。
- ・提案内容について有資格者同士での定期的な検証の場を設け、適切な情報提供が行われていることを確認します。
- ・保険の既存顧客のみならず、車検来店顧客等に対して情報のご提供を行うことで任意保険未加入者0の地域づくりに貢献します。
- ・テレマティクス自動車保険やお客さま専用ページの案内等、お客さまにとって有益となる情報、サービスの提供を徹底してまいります。
- ・適切な情報の提供、お客さまの「為」になる有意義な提案をするために研修会を毎週実施します。
- ・保険提案を行う保険事業課の者は 2025 年度内に損保大学課程の専門コースの資格取得に励みます。

●利益相反の適切な管理●

- ・兼業代理店である当社は保険を販売、保全することで、その対価として保険会社より手数料等を受領していますが、販売手数料が高い商品をお客さまのご意向に反して提案することのないよう個々のお客様に合わせた、適切な提案を行います。
- ・お客さまの利益が不当に害されることがないように努めると同時にこれを適切に管理、検証する体制を整備します。

<具体的取組>

- ・保険商品提案時においては、取り扱っている保険会社それぞれの案内を行います。
- ・取扱い保険会社の特徴については一般社団法人日本損害保険協会提供の自動車保険商品の比較サイトを基に提案を行います。
- ・適切なヒアリングを行う事でお客さまのご意向やニーズが蔑ろにされないよう努めます。

●スタッフに対する適切な動機付け●

- ・当社はお客さまの利益を最優先に考え保険商品の提案を行います。
- ・お客さまとの接点において「お客さま本位」で業務を行っているかプロセス面についての検証を定期的に行います。

<具体的取組>

- ・保険商品の獲得による募集人の直接的な利益（インセンティブ）付与は一切行わず、お客さまに寄り添った提案が出来る環境を醸成します。（保険商品の獲得実績は個人評価には寄与いたしません）
- ・スタッフそれぞれに担当保険会社を須らく設けることはせず、恣意性を排除した募集を行います。
- ・スタッフのお客さまへのご提案、ご説明内容について適切性を確認し営業現場におけるお客さま本位の営業活動及びプロセスを検証してまいります。

当社は、本方針の定期的に見直しを行い、業務改善に努めます。また、PDCA

（P=方針の策定 D=具体的行動 C=進捗、状況確認 A=方針の見直し）サイクルを回し、本取組みを定着化させます。

以上