

フィデューシャリー・デューティー宣言

～クライアント本位の業務運営について～

金融庁から発表されました「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ、ここに「クライアント本位の業務運営」を行うことを宣言いたします。

当社理念

当社は『クライアントの将来ビジョンの達成』を唯一の事業目的として、最適・最新・最良な財務と金融のソリューションを提供していくことを理念としています。

基本使命

クライアントのビジョン達成を阻害する要因を、財務・金融の観点から問題抽出・顕在化し、問題の解決支援とビジョン達成の最速化を継続的に実行支援していくことを使命としています。

経営の基本理念

財務・金融コンサルタントのプロフェッショナル集団として、クライアントの人生に長い目で寄り添いながら、クライアントの将来ビジョンを共に創り、継続的に達成支援をしていきます。

その為に絶えず最新の情報・知識の習得に励み、コンサルタントの能力と人格の研鑽に最大限の注力をしていきます。

また、クライアントから安心して将来のビジョンを共有していただける存在となるよう、関係法令を遵守し、業務上知り得たクライアントの個人情報徹底して守ることを誓います。

他社営業パーソンに対する教育事業を通して、クライアント本位の営業方法を社外へも広めます。

またクライアント以外への情報発信も幅広く行うことを通して、金融商品への知識を深めていただき、社会全体の金融商品知識の底上げをし、クライアントが金融商品に対して主体的に取捨選択できる社会を目指します。

上記の活動を通して金融機関としての新しい価値を提供し、社会に貢献していきます。

取組方針

1. クライアントの最善の利益の追求

- ・ 理念に基づいたクライアント本位の業務運営を会社全体での共通認識とし、これを実現させる為、業務管理責任者を配置します。
- ・ 業務管理責任者が定期的に業務内容をチェックすることで、会社全体で理念を共有し、「クライアントの最善の利益」の実現状況を確認します。
- ・ コンサルティングスタート時点のクライアントの要求だけではなく、クライアントの長い人生において達成したい将来ビジョンまでを共有することで、「クライアントの最善の利益」を追求していきます。
- ・ 教育責任者を配置し、研修・教育を通じ、クライアントにとって最善の金融商品やコンサルティングを追求していけるように努めます。
- ・ クライアントから寄せられた声は真摯に受け止め、集約・分析し、サービス改善のために連携し共有することで、会社全体で「クライアントの声に応えるためのサービス改善」への取組意識の醸成を図り、ご指摘を業務改善に活かすだけでなく、ご指摘の未然防止に努めます。
- ・ クライアントのご要望に誠実かつ迅速にお答えするとともに、クライアント本位の業務運営を向上させるため、日々改善に努めます。
- ・ 上記取組でクライアントに最適・最新・最良な財務と金融のソリューションを提供することにより、お客様との信頼関係を築くことで安定した顧客基盤をつくりあげ、安定した経営を続けることにより、クライアントに永続的に利益を提供できるよう努めます。

2. 利益相反の適切な管理

- ・ 当社はソニー生命保険株式会社の Premier Agency として、ソニー生命保険株式会社の商品を販売することにより委託手数料の支払いを受けることができます。そのため、クライアントの利益と当社コンサルタントの利益が相反する可能性も存在します。教育責任者は研修・教育の中で、手数料の過多ではなく、当社理念である『クライアントの将来ビジョンの達成』を追求していくことを繰り返し確認します。
- ・ クライアントの利益を害する恐れのある取引を適切に把握・管理するため業務管理責任者を置き、当社理念に反した契約がないかどうかの状況を検証します。
- ・ 当社理念である『クライアントの将来ビジョンの達成』から外れた行為はいかなる場合も重く受け止め、社内にて協議を行います。

3. 手数料等の明確化

- ・ 当社は他社の金融商品を販売することにより委託手数料の支払いを受けることができます。会社の健全な運営のために必要な金額を受け取っている旨をクライアントに開示します。
- ・ 特殊保険（為替保険や外貨建ての保険）を扱う際には、クライアントが負担する手数料等については十分に理解できるよう、所定の書類を用いてご説明します。
- ・ その他財務・金融コンサルティングを行う際には、クライアントが負担する手数料その他の費用の詳細について、クライアントが十分に理解できるよう、所定の書類を用いてご説明します。所定の用紙にはサービスの内訳について明記し、クライアントが取捨選択しやすい方法でご説明します。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

関係法令等を遵守し、以下の事項を徹底いたします。

- ・ 健康状態の告知受領について、募集人の権限、保険会社の権限について具体的に説明いたします。

- ・ クライアントに十分なコンサルティングを行い、社会保険制度を鑑み、財産状況等のリスクを分析し、クライアントのビジョンを検証した上で、クライアントのビジョンに関わる様々な状況に対応できるよう商品の説明及び提案に努めます。
- ・ 保険商品の内容や仕組みについて、クライアントに十分ご理解いただけるようわかりやすく説明し、クライアントのビジョンと意向に則していることを確認いたします。
- ・ 契約概要・注意喚起情報（重要事項説明書）を交付し、記載事項を適切に説明いたします。
- ・ ご契約後も毎年保証内容の確認に役立つレポートを保険会社よりお届けします。さらに「お客様 WEB サービス」にご登録いただいたお客様には WEB で随時保障内容をご確認いただけるほか、メールや Web サイトでお客様に役立つ情報の提供に努めます。
- ・ ご契約者様を対象に「お客様アンケート」を実施して、当社の「企業としての信頼性・姿勢」や「保険商品やその保障内容」などについてご意見を頂戴し、取扱保険会社と共にサービス改善に努めます。

5. クライアントにふさわしいサービスの提供

- ・ 特定保険契約（変額保険・外貨建保険等）等の市場リスクが存在する商品については、クライアントの投資経験や知識、財産状況、年齢、家族構成を鑑みて提案いたします。商品内容や仕組み、リスク等についてご説明し、クライアントが十分に理解された上でご契約手続きを行います。
- ・ 高齢者の募集について、ご家族の同席をお願いするなど、当社取扱保険会社のルールを遵守し、保険内容を十分にご理解いただいた上でご契約手続きを行います。
- ・ ご契約者様を対象に実施している「お客様アンケート」を定期的に変更し、環境の変化や家族構成の変化などないかを確認し、ご希望があれば再度面談を行い、ライフプラン等の見直しを行います。
- ・ ご契約者様へ年に一度、郵送にて保障内容をご確認していただく他、「web サービス」にご登録いただいたお客様にはご自身でご加入の保障内容をご確認いただけます。
- ・ その他、季節やお誕生日に合わせたコンサルティングフォローを行うことで、小さなり

クエストであっても連絡しやすい関係の構築に努めます。

6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み

- ・ 社内研修の充実と社外研修の積極的な受講により、様々な知識の習得やコンサルティング能力の向上を図ります。
- ・ 少数精鋭で事業を行うことで、個々の社員へのタイムリーなサポートを実施します。
- ・ 個々の社員が財務・金融のプロフェッショナルであることを自覚し「クライアントの将来ビジョンの達成」を行っていくことで、誇りをもって仕事を行えるよう、社内で業務状況の確認や個々のサポートを随時行います。
- ・ コンサルタント全員が MDRT、さらにはその上位資格を目指すことで、絶えず最新の情報・知識の習得に励み、コンサルタントの能力と人格の研鑽に努めます。(2021年06月時点でコンサルタントの MDRT 上位資格の保有率は 100%です)
- ・ 社員の個性を尊重し、個々が能力と適性を十分に発揮することにより、自由闊達で活力のある組織を維持していきます。

※1. 当社で取り扱う商品にはパッケージされた商品がないため、金融庁の掲げる「顧客本位の業務運営の取組方針」原則 5.重要な情報の分かりやすい提供(注 2) 原則 6.顧客にふさわしいサービスの提供(注 2)には該当しません。

※2. 当社は代理店であり商品の組成には関わってはいないため、金融庁の掲げる「顧客本位の業務運営の取組方針」原則 6.顧客にふさわしいサービスの提供(注 3)には該当しません。

以上