

損害保険・生命保険販売方針

1. 顧客本位の業務運営

当社は、「お客様第一」の精神に基づき、常にお客様の最善の利益を追求し、誠実かつ公正に保険商品を販売します。

- ・お客様の意向を正確に把握し、最適な商品をご提案します。
- ・ご契約後もお客様の状況変化に応じた適切なアドバイスとフォローアップを継続的に行います。

2. 適切な商品選定と提案

当社は、損害保険・生命保険を取り扱う代理店として、以下の基準に基づき推奨商品を決定し、お客様にご提案します。

- ・推奨商品の明示：お客様に対し、当社が推奨する商品の選定理由を明確にご説明します。
- ・意向把握・確認：お客様の家族構成、資産状況、保険加入目的、ご経験などを詳細に確認し、確認事項を記録に残します。

3. 重要事項の説明と情報提供

お客様が保険商品をご理解いただいた上でご契約いただけるよう、以下を徹底します。

- ・重要事項の説明：保険の仕組み、保障内容、保険期間、保険料、告知義務、免責事項、解約時の取り扱いなど、お客様の判断に特に重要な影響を及ぼす事項を、十分な時間をかけて、お客様が理解できる平易な言葉で説明します。
- ・不利益事項の説明：特に、お客様にとって不利益となる可能性のある事項については、特に丁寧に説明します。
- ・募集資料の適正な使用：保険会社が作成・承認した募集資料のみを使用し、誤解を招くような表現は一切行いません。

4. プライバシー保護と適切な勧誘

個人情報の保護と、法令および社会規範に則った適切な勧誘活動を徹底します。

- ・個人情報保護の徹底：お客様の個人情報は、「当社の個人情報保護に関する基本方針」に基づき厳重に管理し、保険募集の目的以外には使用しません。
- ・不適切な時間・場所での勧誘禁止：お客様の都合の良い時間・場所での勧誘を心掛け、早朝・深夜などお客様にご迷惑となる時間帯の訪問や電話勧誘は行いません。
- ・威圧的・迷惑な勧誘の禁止：お客様に断る自由があることを尊重し、強引な勧誘や迷惑な行為は一切行いません。

5. 研修と体制整備

全募集人が本方針を理解し実践できるよう、以下の体制を整備します。

- ・継続的な教育・研修：法令順守、商品知識、お客様への説明スキル向上のための定期的な研修を実施します。
- ・苦情・相談への対応：お客様からの苦情・ご相談には迅速かつ誠実に対応し、その内容を社内で共有し、再発防止と業務改善に活かします。

【付記】各保険固有の販売方針

損害保険（自動車保険、火災保険など）、生命保険

- ・補償の過不足防止：お客様の使用目的、財産の状況を正確に把握し、補償の過不足がないように適切な保険金額・特約をご提案します。
- ・事故対応体制の説明：万一の事故の際の連絡先、初期対応の手順について、わかりやすく説明します。