

<お客様本位の業務運営に関する方針（FD 宣言）>

【1】お客様本位の業務運営に関する方針

当社は、「お客様の「困った」を解決し、皆が安心して生活できるよう、社会貢献していく」という企業理念のもと、常にお客様の立場にたって、「お客様本位の業務運営」に取り組みます。

なお、本方針は必要に応じて見直しを行います。

【2】お客様の最善の利益の追求

<方針> お客様に最善の商品をご提案します。

<具体的な取り組み>

- ・ 取り扱いのある保険会社が実施する商品研修や、商品改定に関する研修へ参加するとともに、社内会議で研修内容を共有するなど、全従業員が常に最新の知識を備え、お客様に最善の商品をご提案できるよう努めます。

- ・ 取り扱いのある保険会社が実施するコンプライアンス研修(※)へ参加するとともに、社内会議でもルールの再確認を実施します。

※コンプライアンス研修の一例：無資格募集防止、顧客情報の持ち出し・不正利用防止等

- ・ お客様に最善なご提案を行うため、一人ひとりに寄り添った丁寧な対応に努めます。例として、管工事組合の組合員様に対しては業界特有のリスクを深く理解した補償をご提案します。また、小中学生総合保障制度においては、学校生活やプライベートの具体的な場面を例に挙げ、保護者や学校関係者の方々へ補償内容を分かりやすくお伝えします。

【3】利益相反の適切な管理

<方針> 利益相反の適切な管理に取り組みます。

<具体的な取り組み>

- ・ 代理店が保険会社から受け取る手数料の金額（多い少ない）に左右されることなく、お客様のご意向に沿った商品をご提案します。

- ・ 同じ種類の商品をご提案する場合は、必要に応じて、取り扱い保険会社の見積書をそれぞれご提示します。

【4】重要な情報の分かりやすい提供

<方針> お客様の立場にたって、分かりやすく丁寧な説明に努めます。

<具体的な取り組み>

- ・ お客様へのご提案の際は、難しい専門用語を避け、具体的な事例を用いて、補償内容だけでなくお支払い対象外のケース等についても、丁寧に説明します。

- ・ あらかじめ当社の推奨理由や取り扱い保険会社を明記した「推奨販売方針等のご案内」という書面を作成し、お客様へご提示します。

- ・ 保険会社によって商品の補償内容（特約等）が異なる場合があるため、必要に応じて、それぞれの内容を説明し、ご提案します。

- ・ お客様へ特に伝えたいことは、必要に応じて書類にマーカーを引いたり、付箋を貼るなど、視覚的に分かりやすい資料の提示に努めます。

【5】お客様にふさわしいサービスの提供

＜方針＞お客様にご安心いただけるサービスのご提案に努めます。

＜具体的な取組み＞

- ・新規のご契約時はもちろん、ご継続の際にも、お客様のご意向を確認し、最適な商品をご提案します。

- ・事故の際だけではなく、お客様のお困りごとに寄りそう相談役を目指しています。保険で対応できない事であっても、これまでの経験をもとに、長期的な視点でお客様のフォローアップに努めます。

- ・ご高齢のお客様とのご契約時は、必要に応じてご親族の方にもご同席いただいたり、複数回の確認を行うことで、ご意向に沿った内容であることを確認します。

- ・取り扱いのある保険会社からの求めに応じて、お客様の属性や商品に対するご意見・販売状況等の情報を連携します。

- ・お客様に安心してご契約いただくため、プロダクトガバナンス(※)が整った保険会社の商品を取り扱っております。

※プロダクトガバナンス：顧客の最善の利益に適った商品提供等を確保するためのガバナンス

【6】従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

＜方針＞利益相反を適切に管理するために、適切な動機づけの枠組みを構築します。

＜具体的な取組み＞

- ・お客様のご意向に沿った商品のご提案を優先するため、代理店が保険会社から受け取る手数料の金額（多い少ない）に左右されることのない、固定給制を採用しております。

- ・全従業員が、同じ意識を持って業務に取り組めるよう、社内会議を通して本方針の再確認をしていきます。

【7】金融庁のFD原則のうち、対象外となるもの

原則4、原則5（注2）、原則6（注2）、補充原則1、補充原則2 および（注1）（注2）、補充原則3 および（注1）（注2）（注3）、補充原則4 および（注1）（注2）（注3）、補充原則5 および（注1）（注2）につきましては、当社の取引形態上、対象外となります。

令和8(2026)年8月1日制定

株式会社 クリアエージェンシー
代表取締役 田中 康幸