

「お客様本位の業務運営に係る方針」

私たち 株式会社経保プランニングは、一般消費者にとって複雑で多岐にわたる知識と理解が必要な保険商品を『より分かりやすく』『お客様の立場に立ち』『それぞれのリスクにあわせた』ご提案を、永きにわたり続けることで、お客様から信頼されるパートナーとして選ばれるために「お客様本位の業務運営に係る方針」（FD宣言）を定めて下記のとおり公表いたします。

2025年12月
株式会社経保プランニング

方針 1：企業の経営コンサルタントとして安心と信頼をお届け

原則 2 顧客の最善の利益の追求

原則 5(注 5) 重要な情報の分かりやすい提供

原則 6 (注 5) 顧客にふさわしいサービスの提供

原則 7・原則 7 (注) 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社は客観的な視点や専門知識をもとに長期的な持続可能性を考慮に入れてアドバイスを提供し

企業のリスク回避を主眼においた保険（各種）の提案をいたします。

永年の実績をふまえた総合的なコンサルタントとして、顧客企業の経営を健全化、リスク回避することにより

経営の安定化を図ります。

(取り組み)

- 社内でコンプライアンス研修を実施し、これらの研鑽をベースにご案内を行います。
- 保険会社主催の勉強会等に積極的に参加し、スタッフの職業倫理・専門知識を高め、リスクを深く洞察し
お客様に最適な提案を行います。（FD 研修）（社会保険研修）等
- 事故発生時は積極的に事故対応する事により、お客様と一緒に考え不安を解消いたします。また数多く事故処理
をこなす事で、各業種ごとの事故の傾向・特色・事故例等の情報・知識の集積を進め、更なる専門性を高めてまいります。

方針 2：顧客企業の健全な発展をサポートし、地域社会の発展に貢献

原則 6 (注 1) 顧客にふさわしいサービスの提供

原則 7 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

保険を通じた個人・企業への経済的な保証と心の安心を提供することにより地域社会の発展へ繋げます。

こども保険を通じて子供達とその家族の将来に対する安心と幸福をサポートすることにより地域への貢献を実現します。

他業種の協会で行われている恒例行事に毎年積極的に参加します。

(取り組み)

- 顧客企業が健全に発展していく事、イコールそこで働く従業員やそのご家族の安心と考えます。
- ビルメンテナンス協会主催の清掃活動やイベントにも積極的に参加し、環境面からも社会に貢献いたします。
- キッズガード保険を通じて子供達とその家族の将来に対する安心と幸福をサポートします。

方針 3：企業のリスク管理戦略策定を支援

原則 5（注 1）・原則 5（注 5）重要な情報の分かりやすい提供

原則 2・原則 2（注）顧客の最善の利益の追求

お客様の背後にある状況を知り潜在的なリスクを洗い出し、必要な補償、またその根拠を提示し意向に沿った抜けのない提案を行います。

（取り組み）

- 事故事例の情報提供や事故防止のアドバイスを定期的に行います。（AIG 事故事例集の配布等）
- 保険販売を通じて顧客企業の経営を健全化、リスク回避することにより、経営の安定化、雇用の安定化を図ります。
- 健全な経営を阻害する事故・災害などの様々なリスクを洗い出し、それに備える為の補償のご提案と健康経営の為の福利厚生プラン等のご提案をいたします。
- 保険会社主催の勉強会等に積極的に参加し、スタッフの職業倫理・専門知識を高めます。

方針 4：正確で適切な保険の提案

原則 3 原則 3（注）利益相反の適切な管理

原則 4 手数料等の明確化

原則 5・原則 5（注 1）・原則 5（注 3）・原則 5（注 4）・原則 5（注 5）重要な情報の分かりやすい提供

原則 6（注 2）原則 6（注 3）原則 6（注 4）原則 6（注 5）・原則 6（注 6）・原則 6（注 7）顧客にふさわしいサービスの提供

契約条件や保険プランの詳細を明確に説明しお客様に対して公正かつ正確な情報を提供します。

生保・損保両方の商品知識を高め、販売（推奨）方針を鑑み一番良いと思うものをわかりやすく咀嚼して提案いたします。

『安かろう悪かろう』は決して売らず、根拠ある補償内容で提案いたします。

高齢者・障がいをお持ちのお客様には、合理的配慮をもってサポートいたします。

特定保険契約を検討する場合は、お客様に負担いただく手数料・費用等の説明をわかりやすく丁寧に行います

特定保険契約を販売する際は、適合性確認のための情報を収集し、当社基準に合致していることを確認いたします。

(取り組み)

- 社会保険制度や最新の医療情報などを学習しアドバイスいたします。
- 年1回社内で社会保険制度の勉強会を実施いたします。
- 契約条件や保険プランの詳細を明確に説明しお客様に対して公正かつ正確な情報を提供いたします。
- 特定保険契約を検討する場合は、重要事項説明書や注意喚起情報に加え、外貨建生命保険固有リスクに関する説明書を使い、下記について、お客様に御理解・納得頂けるよう丁寧な情報提供を行います。
 - ・為替手数料、為替差損発生の可能性
 - ・保険会社による運用実績によって解約返戻金等が変動（減少）するリスク
- 特定保険契約を販売する際は、適合性確認チェックシート・属性情報確認シートを使い、お客様の年齢、職業財産状況金融商品の取引や購入経験、保険料原資の性格、加入目的などを確認いたします。正しい適合性の確認ができているかどうかを業務管理責任者、店主が定期的に点検いたします。
- 社内での定期点検に加え、モニタリング等を通じて保険会社と顧客対応について検証・共有します。
検証結果は、自社の販売方針の定期見直しの際に活用しております。

方針5：組織としてお客様をサポート

原則7・原則7（注）従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

お客様からのクレームや保険金支払いについて迅速かつ適正な対応・サポートを行い、信頼されるパートナーとしての存在感を示します。

(取り組み)

- 事故対応は担当者以外でも対応できるよう社員全員で情報共有し、担当者が不在の場合でも事故内容処理の現状、必要書類等を確認できる様にしております。
- 大きな事故や特殊な事例が発生した場合は営業会議の場で議題として取り上げ、勉強会を実施する事で社員全員のスキルアップに努め、より質の高いお客様のフォローが出来る顧客本位の業務運営体制の構築に一層取り組みます。
- 事務社員も研修等に積極的に参加し専門性を一層高めます。
- お客様の声を社内で共有し、お客様に安心と信頼を届けられるよう努力しております。

方針 6：永きにわたるサービス

原則 2 原則 2（注） 顧客の最善の利益の追求

原則 6・原則 6（注 1） 顧客にふさわしいサービスの提供

原則 7・原則 7（注） 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

長期的な観点から、末永いお取引きにつながる活動に取り組んでいきます。

保険の提案・継続の案内を通してお客様の将来ビジョンを共有し、長期的な顧客関係の構築を目指します。

また、自社においてもお客様へ永きにわたるサービスを続けていく為には、自社が健全で安定した経営状態でなければならないと考えます。

その為には、自社の社員が心身共に健康で安心して働ける職場環境が必須だと考え、福利厚生として AIG 損害保険のハイパー任意労災を活用しております。病気入院の治療実費やガン通院の治療実費等を利用し、万が一病気になっても治療費を気にせず治療に専念し、健康になつていち早く社会復帰できるようサポートしております。

（取り組み）

- お客様の変化するニーズや目標に対応する為に、積極的に教育プログラム・研修等に参加し、知識や経験を蓄積します。
- 積極的にお客様の声を収集して保険会社に報告いたします。
- 福利厚生として AIG 損害保険のハイパー任意労災に加入しております。

※なお、以下の金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則（注）」に対する当社取組方針・取組状況は非該当となります。

【原則5（注2）】

複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売、推奨しないため取組を実施しておりません。

【補充原則 1】【補充原則 2（注 1、注 2）】【補充原則 3（注 1、注 2、注 3）】【補充原則 4（注 1、注 2、注 3）】

【補充原則 5（注 1、注 2）】

当社は商品の組成に携わっていないので取組を実施しておりません。

