

EiT 保険アライアンス株式会社

（お客様本位の業務運営方針）FD 宣言

* 各方針の後述の表現（原則および注）に関しては金融庁が発信している顧客本位の業務運営に関する原則と注の対応部分を表しています。また当社は金融商品の組成に携わる業務をおこなっていないため補充原則は非該当としています。

方針 1. 方針の策定と公開 「見える方針、続ける改善」

○お客さま本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組状況を定期的に公表いたします。また、当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直しいたします。

（原則 1）

○直接の顧客だけでなく、最終的な受益者としての顧客も念頭に置きますが、当社における顧客は最終的な受益者となります。（注 1）

方針 2. 顧客の最善利益の追求 「誠実に、公正に、最善を」

○専門性と倫理観を保持し、誠実・公正に業務を遂行します。（原則 2）

○顧客の最善利益を図ることが、安定した顧客基盤と収益確保につながることを意識します。（注 1）

方針 3. 利益相反の適切な管理 「利益相反は隠さず、管理する」

○利益相反の可能性を正確に把握し、推奨方針に則り業務運営を行います。（原則 3）

○当社は保険会社から代理店手数料を受けており、このため利益相反により顧客の利益を不当に害することのないよう、当社推奨方針を定め、これに沿った業務の運営と管理を行います。（注 1）

○当社は同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する事はありません。（注 1）

○当社内又はグループ内に法人営業部門と別に運用部門はありません。（注 1）

方針 4. 手数料・費用の明確化

保険会社が提供する各種商品にお客さまが負担する手数料が明示されていないため、当社は「手数料の明確化」を実施していません。今後、金融業界に環境の変化があれば、取引保険会社と連携して適切な対応をとります。

（原則 4）

方針 5. 重要情報のわかりやすい提供 「重要情報は、わかりやすく、強調して」

- 顧客との情報格差を踏まえ重要情報を分かりやすく提供します（原則 5）
- 商品のリスク・リターン・条件をわかりやすく説明します。（注 1）
- 選定理由、想定顧客属性、利益相反の内容も明示します。（注 1）
- 当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨することはありません。（注 2）
- 顧客の知識・経験に応じ、複雑な商品は丁寧に、単純な商品は簡潔に説明します。（注 3・4）
- 重要度に応じて情報を強調し、誤解を招かないようにします。（注 5）

方針 6. 顧客にふさわしいサービスの提供 「あなたに合うあんしんを、ずっと伴走」

- 顧客の資産状況・経験・知識・ニーズを把握し、最適な商品を提案します。（原則 6）
- ライフプランに基づく商品選定・商品設計を検討し、規則範囲内で比較を行った上で提案します。（注 1）
- 契約後も長期的なフォローアップを行います。（注 1）
- 当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨することはありません。（注 2）
- 当社は金融商品の組成は行いません。（注 3）
- 複雑・高リスク商品や金融取引被害を受けやすい顧客には慎重に対応します。（注 4）
- 従業員教育を強化し、顧客にも基本的な金融知識を提供します。（注 5）
- 販売会社と組成会社が顧客属性や販売状況を共有し、改善に活かします。（注 6・注 7）

7. 従業員への適切な動機づけ 「社員の成長が、顧客の安心につながる」

- 顧客利益を追求する行動を促す報酬・評価制度を整備します。（原則 7）
- 各原則の実施内容や代替策を従業員に周知し、業務を支援・検証する体制を整えます。（注 1）