



お客様本位の業務運営方針

～フィデューシャリー・デューティー (FIDUCIARY DUTY)～

株式会社Sun & Sun 総合保険事務所

弊社の業務運営方針

弊社は、募集代理店及び金融商品仲介業者(以下、IFA)としてお客様本位の業務運営を実現するため、本方針を定め公表します。

【顧客の最善の利益の追求】

弊社ではお客様の利益に適した保険商品および金融商品を適切にご案内するため、乗合代理店として生命保険14社、損害保険5社、証券会社1社の商品を取り扱っており、高度の専門性と職業倫理を保持し、保険募集及びIFAのプロフェッショナルとして、お客様に対して誠実・公正に業務を行いお客様の最善の利益を図ります。またこうした業務運営が企業文化として定着するように努めていきます。 原則2-原則2(注)

【利益相反の適切な管理】

弊社では保険会社、証券会社から受領する特定の商品に対する販売インセンティブ等が優先された商品の提案・販売を行うようなお客様の利益を不当に害する可能性のある行為を防止するよう適切な募集体制を整備し、管理してまいります。また、乗換契約(*2)の発生件数を営業拠点における支店長が点検しており、募集上の不備が認められた場合には、募集人に必要な指導を実施いたします。 原則3-原則3(注)

【手数料等の明確化】

弊社ではご提案させていただく保険商品の「商品パンフレット」、「契約概要」、「注意喚起情報」、「重要事項説明書」等を用いて、リスクに関する事項やお客様が負担することとなる手数料に関する事項等についても丁寧に説明させていただきます。また、保険商品の選定理由について、お客様のご意向に合致するものであると判断した理由も含めてご説明させていただきます。投資信託を含む金融商品に関しては「商品パンフレット」、「目論見書」を用いてお客様が負担することとなる手数料に関する事項についても丁寧に説明させていただきます。 原則4

弊社の業務運営方針

【重要な情報のわかりやすい提供】

弊社では、お客様がお客様自身で加入の判断が出来るように、ご提案させていただく保険商品の「商品パンフレット」、「契約概要」、「注意喚起情報」、「重要事項説明書」等を用いて、投資信託を含む金融商品に関しては「商品パンフレット」、「目論見書」を用いてお客様の意向把握と適切な情報提供により適合性のとれた募集がなされるよう定期的な指導や教育を行っています。お客様にご理解頂けるように約款や資料を読み上げるだけでなく平易な言葉で説明いたします。特に外貨建て商品や投資信託等のご理解いただくべき点が多い為重要な情報については、為替リスクや為替の動向、過去の相場等、具体的なリスクを説明させていただきます。将来の為替等の見通しや不確定なものを断定的にお伝えする事はありません。乗換契約やご高齢者契約に付きましてもコンプライアンスに則りきちんと説明します。 原則5-原則5(注4)-原則5(注5)

※お客様の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを十分に把握し、弊社の推奨販売方針に則って、お客様にふさわしい保険商品・サービスの提案に努めるとともに、提案理由については分かりやすく説明を実施します。特に投資信託と変額保険については保障性の有り無しについて説明を行い商品比較を分かりやすく説明いたします。

原則5(注1)-原則5(注3)

※なお、当社は乗合保険代理店・IFAであることから、当社が取り扱う商品は、各生命保険会社・各損害保険会社および、証券会社から販売されている商品のみとなります。お客様のご意向に合わせた商品を当社取扱商品の中からご提案させていただくため、複数の金融商品・サービスについて、当社が独自にパッケージとして販売・推奨を行うことはありません。

原則5(注2)

【顧客にふさわしいサービスの提供】

弊社では、弊社独自の意向把握シートを活用し、十分に時間をかけ、お客様の状況をしっかりヒアリングし、お客様から直接確認した意向だけではなく、コンサルティングによりお客様の潜在的な意向も確認させて頂き、お客様にふさわしいサービスが提供できるように致します。また募集人が記載した意向把握シート等の記録を定期的に確認し、お客様にふさわしいサービスが提供されているかを検証します。契約後のフォローのためにヒアリングシートを保管します。 原則6-原則6(注1)

※なお、当社は乗合保険代理店・IFAであることから、当社が取り扱う商品は、各生命保険会社・各損害保険会社および、証券会社から販売されている商品のみとなります。お客様のご意向に合わせた商品を当社取扱商品の中からご提案させていただくため、複数の金融商品・サービスについて、当社が独自にパッケージとして販売・推奨を行うことはありません。また、当社は乗合保険代理店・IFAであることから、保険商品および金融商品の組成には携わっておりません 原則6(注2)(注3)

※ご高齢のお客様など特に配慮が必要なお客様については、商品の内容や仕組みについて誤解が生じることの無いよう、お客様の特性に応じて慎重に適合性を確認したうえで、より分かりやすく丁寧な説明を実施します。 原則6(注4)

※弊社では、会議、研修等により、特定保険契約、投資信託等の契約後の現状の確認や今後の推奨特定保険、銘柄等を役職員全員で共有し、お客様に適切なアドバイスが出来るように努めています。 原則6(注5)

弊社の業務運営方針

【従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】

弊社では、以上の方針を企業文化として定着させるため役職員および募集人への評価制度における適切な動機づけの仕組みや研修・教育制度により、高度の専門性と職業倫理を保持した人材の育成に努めます。また弊社の実践状況については継続的に検証するとともに、お客様の声も踏まえ、本方針およびこれに基づく取り組みにつきましては定期的に見直しを行います。 原則7

※弊社では、従業員研修等でお客様の利益を追求する体制の理解、及び適切な募集活動が行われるように指導しています。また各拠点でも均一的な管理や指導をし、研修等の指導の成果を経営陣が把握できるように会議や研修等の記録を取り、その内容が適正かを検討し、運営内容の見直しや必要な教育等、改善につなげていきます。

原則7（注）