

当社は、金融商品を販売する者としての社会的使命を自覚し、「金融商品の販売等に関する法律」の規定や各種法令・諸規則を遵守するとともに、以下に定める勧誘方針に基づき、顧客および社会との持続的な信頼関係の構築を図り、保険の募集・勧誘に努めます。

1. 基本理念

金融商品を販売する者としてのプロフェッショナリズムと高い倫理観に基づき、誠実・公正に行動いたします。

2. お客様本位

常にお客様の信頼の確保を第一義とし、お客様一人一人のニーズに最も適した商品をお勧めいたします。また、適切なアフターフォローに努め、継続的なサービスを行います。

高齢者に対する募集に際しては、一般のお客様以上に丁寧な商品説明、申込時のご家族の同席を依頼する等して、お客さまに十分にご理解いただいたうえで加入いただくことに努めます。

障がい者に対する募集に際しては、障がいの状態により不当な差別的扱いは行わず、どのような対応を望んでいるか丁寧に把握したうえで、必要かつ合理的な配慮と柔軟な対応を行うよう努めます。

3. 適合性の原則

市場リスクを伴う商品については、商品内容、リスク内容、取引に係る手数料をはじめとする費用等について正確な情報の提供の他、特にお客さまの加入目的や金融商品取引に関する知識・経験、財産の状況および商品購入の目的などの確認を踏まえた説明を行い、お客さまに最適な商品を選択いただけるよう努めます。

4. 説明義務の履行

お客様ご自身の判断にお役立ていただくために、商品内容やその特性等について、正確且つ十分な説明を行います。また、お客様に不利益となる事項についてもご説明いたします。

5. 公金の取扱い

お客様からお預かりする公金については、遅延なく処理を行うとともに、私金とは厳格に区別して取り扱います。また、割引・割戻し・立替えといった特別の利益の提供はいたしません。

6. 適正な資料の使用

商品をお勧めするにあたっては、適正な資料を用います。不当な表示のある資料やお客様の誤解を招くような表示のある資料は、作成及び使用いたしません。

7. 節度ある活動

お客様のご迷惑となる時間帯である旨、申し出があった場合には勧誘は行いません。また、勧誘に対し拒絶の意思を明らかにしたお客様に対して、威迫したり困惑させるような行動はいたしません。

8. 質の高いサービス

研修会・勉強会などを通じ自己研鑽に努めることにより、お客様に質の高いサービスを提供していきます。