

アイラックスFD宣言

1. 保険代理業におけるお客様本位の業務運営方針

当社は、経営理念の「個客感動」を目指し保険代理店業においても、お客様により最適な選択肢を提案することで、質の高い、価値あるサービスを提供します。そして「お客様本位」の方針をより明確にお客様にお伝えする「お客様本位の業務運営方針(FD宣言)」を以下のとおり制定し宣言いたします。

2. お客様の最善の利益の追求（原則2）

当社は、お客様のご意向を適切に把握した上で、お客様にとって最善の利益となる保険商品のご提案に努めます。

【具体的な取組】

お客様にとって最適な提案ができるよう、社内での研修会を通じて常に最新の商品知識・スキルを身に着けるようにします。

3. 利益相反の適切な管理（原則3）

当社は、法令等に従って適切に業務を遂行し商品のご提案にあたっては、当社の利益のためにお客様の利益を不当に害することがないように利益相反を排除してまいります。お客様のご意向を最優先とし、代理店の都合による商品提案や保険会社のキャンペーンまたインセンティブ等に左右されるような販売・推奨もいたしません。

【具体的な取組】

お客様のご意向をしっかりと把握し、記録として残します。

4. お客様に重要な情報をわかりやすく提供（原則5）

当社は、お客様への情報提供・ご提案にあたっては、正しくご理解いただけるようパンフレットや見積書を使用して補償内容や特約をわかりやすく丁寧に説明します。不明点や不安なく安心していただけるご案内とともに公的保険制度等の有益な情報も適宜、ご提供することに努めます。

【具体的な取組】

特にご高齢のお客様に対しては、ご家族の同席をお願いしたり、ご理解いただけるまで何度でも丁寧に説明いたします。

5. お客様にふさわしいサービスの提供（原則6）

当社は、お客様との丁寧なコミュニケーションを通じ、お客様の金融知識や資産状況、加入目的、ニーズ等、お客様の状況をしっかりと把握するよう努めます。また、状況把握を踏まえて、お客様やそのご家族をお守りする最善の保険商品の設計・サービスを提供します。

【具体的な取組】

お客様にとって最適なご提案ができたかどうか、お客様アンケートやお客様の声を収集し、当社業務の改善につなげてまいります。

6.社員に対する適切な動機付け（原則7）

当社は、経営理念に基づき、お客様やそのご家族をお守りする最善の保険商品の設計・サービスを提供します。また、お客様の最善の利益をお守りするために、社員に幅広い知識を習得するスキルアップ支援や定期的な研修・教育を実施し、従業員個々の専門知識装着、金融リテラシーの向上と職業倫理観を高め、お客様に質の高いサービスを提供します。

【具体的な取組】

当社は年間教育計画に沿って、商品研修、コンプライアンス研修、スキルアップ研修などを実施いたします。

▶FD宣言作成のための参考資料

当社は、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」に基づきFD宣言を策定し、顧客本位の業務運営に取り組んでおります。

▶「顧客本位の業務運営に関する原則」 金融庁

<https://www.fsa.go.jp/news/r6/20240926/02.pdf>

※「顧客本位の業務運営に関する原則」のうち、原則4およびパッケージ商品・サービス・金融商品の組成等を対象とした注(原則5注2、原則6注2、補充原則1～5)につきましては、当社の現在の取引形態および取扱商品の特性を踏まえ、現時点では対象としておりません。

今後、業務内容や外部環境の変化等を踏まえ、必要に応じて適切に対応してまいります。

「お客様本位の業務運営方針 (FD宣言)」に係る取組の 当社の評価指標 (KPI)

当社は、上記FD宣言に基づき保険代理店業における社内の重要な業績評価の指標(KPI)を以下のとおり策定し、毎月進捗状況の確認を行い、年度単位でご報告してまいります。

また、常に「お客さま本位の業務運営」を行うために、今後も定期的に「業務運営方針」ならびに「KPI」を見直してまいります。

2026年2月15日 更新

評価指標(KPI)		
指標項目	目標値	結果指標 2025年11月時点
自動車販売時の保険提案率	100.0%	100.0%
自動車保険契約後の アンケート回答件数	30件	13件
年間研修計画実施率	100.0%	100.0%
7日前証券作成率	90.0%	87.1%
保険契約継続率	95.0%	97.6%