

## お客様本位の業務運営に関する宣言

ピーアイシステム株式会社（以下当社）は、「思いをこめて、あしたをつくる」の経営理念のもと、お客様との対話を大切に安心できる生活のお手伝いを行える代理店であり続けるために、以下の「お客様本位の業務運営に関する方針」を定めます。

本宣言は、金融庁より公表されている「顧客本位の業務運営に関する原則(令和6年9月26日公表)」に基づいております

原則1

## お客様の最善の利益の追求

当社は、お客様のご意向を丁寧にお聞きし最適な保障をご提案します。

また、意向の変化においても、その都度確認し、より良い保障を提供します。

《取り組み》

- （１）お客さまの意向を把握し、最適な保険の提案を行います。（※KPI①）
- （２）定期的な訪問・連絡等によりお客さまの意向の再確認を行います。（※KPI②）
- （３）社員の業務品質研修の実施（商品研修・コンプライアンス研修等）。（※KPI③）

原則2

## 利益相反（お客様が不利益にならないため）の適切な管理

- （１）お客さまのご意向を適切に把握し、また保険会社の手数料に左右されることなく、お客さま本位の業務運営となるよう適切に管理いたします。
- （２）保険募集に際して作成する『意向把握記録』へ選定理由等を記録すると共に、内容を点検することにより、利益相反の可能性を把握し管理いたします。（KPI①）

原則3

## 手数料の明確化

当社は、保険のご契約に際し、お客さまに負担いただく費用等がある際には丁寧な説明を行い、お客さまに理解いただけるよう努めてまいります。

《取り組み》

変額保険等の投資性商品を取り扱う際には、毎月投資会社への手数料が発生することの説明、市場リスクにより投資額が変動する旨の説明を行います。

原則4

## 重要な情報の分かりやすい提供

当社は、保険商品に関する重要な情報をパンフレットや見積書を使用して、わかりやすく

丁寧に説明いたします。

また、保険契約にあたっては、「重要事項説明書」を交付し「契約概要」および「注意喚起情報」をお客様に納得頂けるようにご説明いたします。(※KPI①)

お客さまにとって、より有益な保険商品のご提案をすることに努めてまいります。

原則5

## お客様にふさわしいサービスの提供

当社は、お客様の意向を確認した上で様々な角度から分析し、お客さまにとってふさわしいコンサルティング提案を実施します。そのために募集人全員がよりレベルの高いご提案ができるよう資格取得を推進してまいります。(※KPI④)

ご高齢のお客さまに対しては、お客さまのご理解状況に配慮しながら、より丁寧でわかりやすい説明を行います。またご契約後も保険金請求の他、契約内容の見直しなど長期的な視点にも配慮した適切なフォローをいたします。(※KPI②)

原則6

## 従業員に対する適切な動機付けの仕組み等

当社は、上記方針を当社募集人がスムーズに実践できるよう周知徹底するとともに、定期的なコンプライアンス研修を実施いたします。

また、各種資格取得の推奨、支援を行う等、各々のスキルアップとモチベーションアップを図ってまいります。

わかりやすい説明を行います。またご契約後も保険金請求の他、契約内容の見直しなど長期的な視点にも配慮した適切なフォローをいたします。

原則7

## 顧客本位の業務運営のためのKPI設定について

	前年度	今年度（1末時点）
①意向把握のモニタリング	—	2.4%
②お客様アンケート回収率	—	3/月件実施
③社内の研修回数		
・ e-ラーニングの受講	19	10
・ コンプライアンス集合研修	8	9
・ 自己点検	8月実施	8月実施
④資格取得		
・ 損害保険プランナー	2	3
・ 2級ファイナンシャルプランナー	3	3

① 3件/月モニタリング実施。適切な意向把握が実施されているか内容のヒアリング実施。

チェックリスト使用し記録保管(但し、'26年1月より実施)

②最も扱い多い損保ジャパンの回収率を指標とする(但し、'25年度より実施)