FD宣言
お客さま本位の業務運営について

株式会社保険パートナー

弊社は、あらゆるお客さま接点において、徹底したお客さま視点に基づくお客さま本位の業務運営を実現するとともに、企業としての社会的責任を果たしていきます。

（金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」の対応数字を明記）	【前年実績】	【目標】
①顧客の最善の利益の追求（原則2に対応） 弊社は、お客さま一人ひとりのニーズを的確に捉え、質の高いサービスを提供し、安心していただけるよう、迅速かつ丁寧な対応を心がけ、信頼される存在を目指します。 ご安心いただけるよう、保険証券は保険始期までにお客さまのお手元に確実に届くよう、７日前証券作成95％を目標に掲げます。	95.4%	95%以上
②利益相反の適切な管理（原則3に対応） 弊社は、お客さまとの利益相反のおそれのある取引について、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、適切に管理する体制を構築していきます。利益相反の可能性について理解し、適切に管理をするため、コンプライアンス研修を年12回（毎月）行います。	年12回	年12回
③手数料等の明確化（原則4に対応） 弊社は、お客さまが負担される手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、お客さまが理解できるよう情報提供を行います。 変額保険の提案時には、お客さまに必ずご提示いたします。	100%	100%
④重要な情報の分かりやすい提供（原則5に対応） 弊社は、お客さまの状況（知識・経験等）、保険の加入目的等を総合的に勘案し、最適な商品・サービスを選択いただけるよう、お客さまに重要な情報を分かりやすく、丁寧にご説明していきます。迅速丁寧にご案内できるよう、モバイル損保チャットの開設150件を目標に掲げます。	210件	300件
⑤顧客にふさわしいサービスの提供（原則6に対応） 弊社は、お客さまを取り巻くリスクの把握と分析を行い、お客さまの意向や状況にマッチした適切な商品やサービスを提供していきます。変額保険にご加入のお客様には適合性確認シートを必ず取り付けます。	100%	100%
⑥従業員に対する適切な動機づけの枠組み等（原則7に対応） 弊社は、当該、業務運営方針-FD宣言-の徹底に向けて、従業員に対する教育や研修を継続的に実施していきます。また併せて、ガバナンス体制の構築にも努めていきます。教育・研修をしっかりと形にする為、コンプライアンス研修とは別に商品研修も年12回（毎月）行います。	年12回	年12回

2026年5月22日

株式会社　保険パートナー