

お客様本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）を実現するための取組方針

株式会社エフピー・ワン・コンサルティング(以下弊社)は、金融庁が2017年3月30日に確定公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」を全て採択し、次のとおり、お客様本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）を実現するための取組方針を策定しましたので、ここに公表いたします。

本方針に係る取組状況については、毎年3月中旬を目処として定期的にウェブサイト上で公表いたします。また、より良い業務運営を実現するため、本方針も同時期を目処として定期的に見直し、本ウェブサイトで公表いたします。

1 お客様の最善の利益の追求

弊社は、金融分野における「真のプロフェッショナル」を目指すという企業理念を従前より掲げ、公表しております。

弊社が考える「真のプロフェッショナル」とは、以下3つの条件を満たす必要があります。

高度な専門技術を有していなければならない。

専門技術を活用するには、厳格な倫理観を有していなければならない。

全ての技術は、お客様の利益のために捧げなければならない。

弊社の役職員は、一人ひとりがこの企業理念を常に念頭に置いて行動することが求められております。

これにより、高度の専門性と職業倫理を保持し、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ってまいります。

2 利益相反の適切な管理

弊社は、お客様と弊社との間の利益相反のおそれについて正確に把握し、利益相反のおそれが把握された場合はその解消・回避のための適切な手段を講じるとともに、お客様に対し適切かつ十分なお説明を行うなど、具体的な対応方針をあらかじめ策定のうえ、利益相反を適切に管理します。

3 重要な情報の分かりやすい提供

弊社は、金融商品・サービスのリスクとリターン、取引条件、選定理由、利益相反のおそれがある場合の具体的な内容および取引への影響などの金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報について、お客様との情報の非対称性をできるかぎり少なくする観点から、お客様にとって「分かりやすい情報提供」をいたします。

「分かりやすい情報提供」とは、明確・平易に、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供、リスクの高低・情報の重要度に応じた説明を含みます。

4 お客様にふさわしいサービスの提供

弊社は、真にお客様にご満足いただける金融商品・サービスの組成・販売のため、お客様の資産状況、取引経験、知識および取引目的・ニーズを把握し、販売対象として想定するお客様の属性を組成の段階で特定し、それに沿った販売を行います。また、お客様には、その属性に応じ、弊社の金融商品・サービスに関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行ってまいります。

5 成果指標（K P I）

お客様本位の業務運営を実現するための取り組み方針を推進するための成果指標（K P I）を以下の通り設定しました。

① 定期研修回数

お客様への長期にわたる責任を全うするため、保険商品や事務、周辺金融商品の知識およびコンプライアンスその他の定期研修を年12回実施いたします。

② 生命保険継続率

お客様へ最適な商品をご提案し、適切なアフターフォローを行い、長期にわたる保険契約をご継続いただけるよう37カ月目継続率を94%以上となるよう運営に努めてまいります。

6 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

弊社は、上記1から5までに示したお客様本位の行動が促進されるような人事評価制度、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切な社内体制を整備します。

策定日：2019年10月8日

更新日：2024年11月6日