

お客さま本位の業務運営方針

三和イコール企画株式会社(以下、当社)は、お客さま本位の業務運営に関する原則に基づいた業務運営を行うため「お客さま本位の業務運営方針」を定め、当社の企業理念であるお客さまの家庭生活・企業経営に「安心」と「満足」を提供し地域社会の発展と安定に貢献していきます。

当社は、お客さまから信頼され選ばれる会社であり続けるために本方針に基づく業務運営を行うとともに、本方針に基づく取組状況を定期的に確認し、その結果について公表します。

また、社会情勢や経営環境の変化等を踏まえ、定期的に本方針の見直しを行います。

1. お客さまの最善の利益の追求(金融庁原則2)

当社は、高度の専門性と職業倫理を保持し、お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまの最善の利益を図り、業務運営が企業文化として定着するよう努めます

取組事例

- ①当社は、最適な保険を選定していただく中で事故や災害など不慮の事態を軽減するための提案に取組みます
- ②当社は、お客さまのご意向を丁寧にお聞きし、最適な保障をご提案するために商品知識やリスクマネジメント等の専門知識を高める社内勉強会、社外研修等を定期的を実施します

KPI

- テレマティクス自動車保険の販売件数及びハザードマップ配布件数
- 社内勉強会・社外研修等の商品研修の実施回数

2. 利益相反の適切な管理(金融庁原則3)

当社は、取引におけるお客さまとの利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には当該利益相反を適切に管理し、あらかじめ対応方針を策定します

取組事例

- ①当社は、お客さまの利益を不当に害することが生じないよう徹底し、コンプライアンスを遵守します。また、社内の管理体制を強化し、従業員教育を行います
- ②当社は、「お客さまご意向記入シート」「営業日報」(行動スケジュール)等で記録をおこない、お客さまの利益を不当に害することのないよう適切な取引管理を行います

KPI

- コンプライアンス研修等の教育研修の実施回数
- 「お客さまご意向記入シート」「営業日報」の記録率

3. 手数料等の明確化(金融庁原則4)

お客さまが手数料を負担する商品の取り扱いは御座いません

4. 重要な情報の分かりやすい提供(金融庁原則5)

当社はお客さまとの情報の非対称性があることを踏まえ金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報をお客さまが理解できるよう分かりやすく提供します

取組事例

- ① 契約をいただく際には、お客さまにその内容を正しくご理解いただけるよう「契約概要」や「注意喚起情報」などを分かりやすい用語でご説明いたします

KPI

- お客さまアンケートの実施件数

5. お客さまにふさわしいサービスの提供(金融庁原則6)

当社はお客さまの資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、お客さまにふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨を行います

取組事例

- ① 当社は、お客さまの有する取引経験や知識、抱えるリスク、保険の加入状況を把握しお客さまにとってふさわしい商品を推奨・販売します
- ② 当社は保険商品の情報提供だけでなく保険商品以外の情報提供を行います

KPI

- 社内勉強会・社外研修等の商品研修の実施回数
- LINE公式アカウント等のデジタル配信内容及び、年度内延べ配信者数

6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等(金融庁原則7)

当社は、お客さまの最善の利益を追求するための行動、お客さまへの公正な対応、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切なガバナンス体制を整備します

取組事例

- ① 当社は、社員評価制度の取組をおこない、営業実績に限らず、会社方針への取組度、社内・社外での協力関係の構築、法令等の遵守、資格の取得状況を評価の対象としており、公平・公正であるように適宜見直しを行います

KPI

- 部門別の各種資格取得者数の開示

7. お客さま本位の業務運営方針 結果指標

結果指標「KPI」2024年度(2024年4月～2025年3月)

●テレマティクス自動車保険の販売件数		1419	件
●ハザードマップ配布件数		101	件
●社内勉強会・社外研修等の商品研修の実施回数(全員対象)		11	回
●コンプライアンス研修等の教育研修の実施回数(全員対象)		11	回
●「お客さまご意向記入シート」「営業日報」の記録率		100	%
●お客さまアンケートの実施件数		439	件
●LINE公式アカウント等のデジタル配信内容及び、年度延べ配信者数 ◇事故・故障時における連絡方法・年末年始における休業のご案内		94	人
●部門別の各種資格取得者数の開示	営業部門(本部含む)	損害保険トータルプランナー	8 人
	営業業務部門	損害保険プランナー	6 人
	来店型部門	生命保険大学課程orAFP、CFP	5 人

結果指標「KPI」2025年度(2025年4月～2026年3月)

●テレマティクス自動車保険の販売件数		1078	件
●ハザードマップ配布件数		118	件
●社内勉強会・社外研修等の商品研修の実施回数(全員対象)		12	回
●コンプライアンス研修等の教育研修の実施回数(全員対象)		16	回
●「お客さまご意向記入シート」「営業日報」の記録率		100	%
●お客さまアンケートの実施件数		499	件
●LINE公式アカウント等のデジタル配信内容及び、年度延べ配信者数 ◇春の交通安全について ◇CMAPの案内1(特徴の説明) ◇CMAPの案内2(事例編) ◇夏季休暇のお知らせ ◇高額療養費制度について(心疾患の統計情報参考に) ◇年末調整による控除の活用について ◇年末あいさつと冬期休業のお知らせ		3206	人
●部門別の各種資格取得者数の開示	営業部門(本部含む)	損害保険トータルプランナー	9 人
	営業業務部門	損害保険プランナー	6 人
	来店型部門	生命保険大学課程orAFP、CFP	5 人

2022年9月1日

改訂2026年4月1日