

「顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針」(FD 宣言)

マイホーム FP 株式会社では「真」の顧客本位の『お客さま本位の経営』を推進するため、従来の勧誘方針に加え下記方針を開示し、役員・従業員への浸透を図っております。

①お客様本位のコンサルティング

20 年、30 年後に「マイホーム FP のコンサルティングを受けて良かった」と評価をいただけるよう、現在の視点だけではなくお客様の将来に責任が持てるコンサルティングを目指します

②お客様に最大の利益と最善の解決策を提供します

お客様のライフプランを守るための解決策として、経済合理性に基づいた保険提案を約束します。

保障という利益とコスト面でのメリットを最大限に発揮される保険商品や付帯サービスを提供します。

③利益相反の適切な管理

私たちはお客様の購買代理人であることを理解し最善のプランを提供いたします。

④手数料等の明確化

弊社はライフプランシミュレーション相談について、所定のご相談料をいただくことがあります。

お客様の解決策として必要な場合は金融商品を提案いたします。商品をお客様がご購入された場合は、弊社は金融機関より所定の手数料を受領することがあります。

⑤重要な情報の分かりやすい提供

金融商品を提案する場合は、お客様が重要な情報を理解できるように、次の点を重点的に説明します。

利益（リターン）損失その他のリスク

早期解約のデメリット

実質利回り

商品の選定理由

商品のコストの開示

お客様の投資経験や金融知識を十分考慮の上、明確で誤解を招くことのない誠実な内容

の情報提供を行います。

⑥お客様にふさわしいサービスの提供

お客様のご契約の目的や年齢、資産等の状況を詳しく把握し、適合性を十分に確認したうえで、お客様に合った商品とその理由とあわせて提案します。お申し込みに際しては、告知の重要性を含む重要事項・注意喚起情報についてお客様に十分説明し、ご理解いただいたうえで手続きを行います。

お客様のライフプランシミュレーションを作成した者として、変化するお客様ライフステージに合わせた保障の切り替え等の提案をいたします。「20年、30年後にも感謝されるコンサルティング」を掲げ、継続的にアフターフォローを行う体制を整備します。

⑦従業員に対する適切な動機づけの枠組み

従業員の商品やサービスに関する理解を深めるため、保険販売資格取得・研修等の教育体制を整備・強化し、金融・保険に関する専門性を持った人材を育成します。

顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針の評価指標(KPI)の設定

※KPIとは『Key performance indicator』の略で、重要業績評価指標とされています。

マイホームFP株式会社は、顧客本位の業務運営の基本方針を策定・公表し、同時にKPIを定期的に更新することで、向上・改善状況をご報告してまいります。

- ・お客様本位のコンサルティング・お客様に最大の利益と最善の解決策を提供するために
毎月1回、保険会社からの商品・コンプライアンス研修を実施
毎月1回、社内でのライフプランコンサルティング研修を実施
- ・利益相反の適切な管理及び手数料等の明確化のために
全契約に対して顧客意向と提案商品の適合性をチェック実施
- ・重要な情報の分かりやすい提供
ご契約13か月未満の早期失効・解約率：目標値5%以下
2023年8月末現在100%
次回開示は2024年4月を予定しております
- ・従業員に対する適切な動機づけの枠組みを強化するために
教育実施計画：毎週1回実施
コンプライアンス研修：毎月1回実施

問い合わせ先

マイホームFP株式会社

本社：東京都新宿区新宿1丁目24-7 ルネ御苑プラザ1222

info@myhomefp.com