

お客さま本位の業務運営の基本方針

マイホーム FP 株式会社は『お客さま本位の経営』を追求し実践するために、従来の勧誘方針に加え以下の取り組みを行います。

1. お客さま本位の営業姿勢

お客さまにベストを選択いただけるよう、弊社プランナーは知識取得を怠らず、商品を提案する際には分かりやすく情報をお伝えします。常に顧客利益の最大化を目指し、お客さまにあんしんと満足を提供します。

2. ニーズにあった商品と良質なサービスの提供

お客さまとの適切なコミュニケーションを踏まえ、お客さまのご意向の把握を徹底します。その上で、それぞれの加入目的や資産状況等に応じて、ニーズにあった商品と良質なサービスを提供します。

3. 安心のサポート体制

ご契約後も、お客さまと長期にわたる信頼関係を築き保全のサポートを実行します。内容変更や契約後のお見直し、保険金の支払い等、お困りのことを解決するフォロー体制を整えます。

4. 業務運営のための態勢整備・コンプライアンスの取り組み

保険募集や個人情報に係る法令等を遵守する態勢として、監査部を設置します。また、お客さまの利益が不当に害されることのないよう適宜体制整備を実施します。

マイホーム FP 株式会社

2025 年 8 月 1 日制定

お客さま本位の業務運営の評価指標(KPI)の設定

※KPIとは『Key performance indicator』の略で、重要業績評価指標と言われています。
マイホームFP株式会社は、お客さま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。

1.「高齢者」および「特定保険契約にご加入中のお客さま」のアフターフォロー実施率：目標値 100%以上

70歳以上のお客さま、および特定保険契約にご加入中のお客さまに、保全手続き以外にもアフターフォローを実施することで信頼と安心を得ていただき、末永くお客さまを守る体制を目指しております。

アフターフォローの方法としては、ご対面・オンラインによるご面談にてご契約の内容をご説明いたします。

また、予定が合わずアフターフォローが実施できないお客さまへのフォローとして、同等の内容をメールや書面にて送付いたします。

2.ご契約13か月未満の早期失効・解約率：目標値 5%以下

お客さまのご意向を十分に把握し、知識・財産状況等を把握した上でご意向に沿った保険商品のご提案が出来ているという指標として、当社はご契約から13か月以内の早期失効・解約率を基準とし、適切な募集活動を目指しております。

マイホームFP株式会社

2025年8月1日制定