

お客様本位の業務運営に係る方針

株式会社テレビ朝日サービス

1. お客様本位の業務運営について（原則1）

当社は、放送・映像業界におけるスペシャリストでありたいという経営理念に基づき、業務に取り組んでおります。このような考えから、業務の実践に際しては、お客様の抱える不安やニーズ、ご意向を的確に把握するとともに、確かな商品知識とそれに基づく分かりやすい説明を行うことで、お客様にとって最も適切な保険商品を提案し、常に頼られる保険代理店であるべく、努力してまいります。

【具体的な取り組み】

- ・業務品質改善のため、「お客様の声」を定期的に社内で共有し、内容の分析と具体的な改善策について検討・実施していきます。

【定着度を測る指標（KPI）】

- ・「お客様の声」の受付数 目標：年6件（2024年実績：4件）
- ・契約継続率 目標：80%以上（2024年実績：86%）

2. お客様の最善の利益の追求について（原則2）

当社は、高度な専門性と職業倫理を有する保険代理店として、常にお客様第一の考え方に基づいた誠実かつ公正な業務を遂行し、お客様の最善の利益を図ることを念頭に置いた業務運営を図る企業文化の定着を目指しております。

【具体的な取り組み】

- ・お客様への提案内容が一層説得性を持ち、ご納得頂けるものとなるよう、専門性を高めるために必要な研修の履修や資格の取得を奨励します。
- ・保険に限らず、その周辺知識やお客様の業界に関する知識を深めるためのセミナー等への積極的な参加と、その内容に関する社内での共有を行います。
- ・社内でのロールプレイとそれに対する意見交換の実施による、お客様への提案スキル向上を図ります。
- ・コンプライアンス研修を通じて、「お客様本位」に関する定期的な教育と確認を実施します。

【定着度を測る指標（KPI）】

- ・専門性向上のための研修実施回数 目標：年4回（2024年実績：4回）

3. 重要となる情報の分かりやすい提供について（原則5、原則6）

当社は、保険商品の販売・推奨等に際して、お客様が商品内容を正しく理解し比較検討するうえで重要な情報について、分かりやすく提供します。

【具体的な取り組み】

- ・ 保険に関する専門用語をできるだけ平易で分かりやすい表現に置き換えて説明します。
- ・ 商品パンフレットやチラシ等、視覚的に分かりやすいツールを用いて、説明します。
- ・ ご高齢の方や特別な配慮を必要とされる方への説明の際は、資料や送付物に対して一層の工夫をします。

4. お客様にとって最適な商品の提供について（原則3、原則4、原則6）

当社は、保険商品の販売・推奨に際して、利益相反が起こりうる可能性を認識し、適切に管理していきます。お客様にとって最適な商品は何かという点に留意し業務を行います。そのため、お客様のニーズや商品に関する知識、取扱経験等の把握に努めるだけでなく、従業員がその取り扱う保険商品に関する理解を深めるとともに、お客様に対しても保険商品に関する基本的な知識を得ていただくための情報提供を行います。

【具体的な取り組み】

- ・ 保険商品の提案に際しては、ヒアリングシートやアンケートを用いて、お客様が必要とする補償を正確に把握するよう努めます。
- ・ 乗合代理店として、複数の保険会社の商品を取り扱っている利点を生かし、各社保険商品の差異について正しく理解し、お客様への説明を行います。
- ・ 保険相談会・セミナー等の実施やメルマガの発信を通じ、保険に関わる情報提供を積極的にいきます、

【定着度を測る指標（KPI）】

- ・ 社内での保険商品勉強会実施回数 目標：年4回 （2024年実績：5回）
- ・ 保険相談会・セミナー実施回数 目標：年2回 （2024年実績：1回）

5. 従業員に対する適切な動機づけの枠組みについて（原則7）

当社は、従業員へのコンプライアンス研修を通じたお客様本位の業務運営に対する意識づけを行います。

【具体的な取り組み】

- ・ 保険会社の協力のもと、具体的な事案例を取り上げる形で、コンプライアンスの重要性に対する意識づけを目的とした研修を計画的に実施します。
- ・ コンプライアンス研修実施回数 目標：年4回 （2024年実績：4回）

以上

2025年度目標設定日：2025年7月1日

「保険募集」勧誘方針について

株式会社テレビ朝日サービス

当代理店は、保険募集に関する勧誘方針を次のとおり定めておりますので、ご案内いたします。

- ・保険商品の販売等に際して、「保険法」「保険業法」「金融商品の販売等に関する法律」「金融商品取引法」「消費者契約法」「個人情報の保護に関する法律」およびその他各種法令等を遵守し、適正な商品販売に努めてまいります。
- ・販売等にあたっては、お客様に商品内容を正しくご理解いただけるよう知識の修得、研鑽に励むとともに、説明内容や説明方法を創意工夫し、適正な勧誘活動を行うことに努めてまいります。
特に、70歳以上のご高齢者に対する保険販売に際しては、十分な理解をいただくために必要な場合にはご家族へのご相談、商品説明・申込時のご家族の同席を依頼する等して、お客様に十分に理解いただいたうえで加入いただくことに努めてまいります。
- ・お客さまの商品に関する知識、経験、財産の状況および購入の目的・要望等を総合的に勘案し、お客さまに適切な商品をご選択いただけるよう、ライフサイクルの分析やコンサルティング活動等を通じて、お客様の意向と実情に沿った適切な商品設計・勧誘活動に努めてまいります。
また、ご案内に当たっては、時間帯や勧誘場所について十分に配慮いたします。
- ・市場の動向に大きく影響される変額保険等のリスクのある投資性商品については、お客様の投資経験、投資目的、財産の状況等を勘案し、商品内容やリスク内容等の適切な説明に努めてまいります。
- ・保険金の不正取得を防止する観点から、適正な保険金額を定めるなど、適切な保険販売を行うよう努めてまいります。
- ・万一保険事故が発生した場合には、保険金のご請求にあたり適切な助言を行うよう努めてまいります。
- ・お客様に関する情報については、適正な取扱いを行い、お客様の権利利益の保護に配慮いたします。

【取扱保険会社】

<損害保険会社>

- 三井住友海上火災保険株式会社 (<http://www.ms-ins.com>)
- 東京海上日動火災保険株式会社 (<http://www.tokiomarine-nichido.co.jp/>)
- 損害保険ジャパン株式会社 (<http://www.sompo-japan.co.jp/>)
- あいおいニッセイ同和損害保険株式会社 (<http://www.aioinissaydowa.co.jp/>)
- Chubb損害保険株式会社 (<http://www.chubb.com/jp>)

<生命保険会社>

- 三井住友海上あいおい生命保険株式会社 (<http://www.msa-life.co.jp/>)
- SOMPOひまわり生命保険株式会社 (<http://www.himawari-life.co.jp/>)
- アフラック生命保険株式会社 (<http://www.aflac.co.jp/>)

2025年7月1日