

## 「お客さま本位の業務運営」宣言（FD 宣言）

2017年 金融庁が金融業界全体へ「顧客本位の業務運営に関する原則」が公表されました。  
それに伴い、私たち 株式会社 in Peace Design は「お客さま本位の業務運営」実現のため  
フィデューシャリー・デューティー（FD）宣言を行うとともにこれを公表致します。

### 原則 1. 【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】

私たちが掲げる『チーム iPD 憲章』のもと営業活動を行って参ります。



Charter of the Team in Peace Design

## チーム iPD 憲章

### 序文

チーム iPD は、「仲間は家族」と位置づけ、同志の成功を自らの喜びとする。  
共創を通じて共に成長・発展できる人生の舞台を築き上げていこう。それが我々にとつての企業の定義である。  
私たちは応援される組織体で在り続ける。そのためには、関わる人たちと本音で向き合い、全力で相手の幸せを自分たちのものとする心構えが必須である。「あなたがいてくれてよかった。」というお客様の一言が私たちの誇りであると全員が感じられる素晴らしいチームでありたい。我々が目指すものは、突き抜けた存在感のあるプロフェッショナル集団である。それぞれの個性と知識が融合し、多くの人たちの問題を解決して悦んでいただくリーディングカンパニーを本気で目指していく。チームでこれらを分かち合い、常に笑顔とワクワク感を持って行動する。  
その為に以下に述べる憲章を行動指針として、ここに制定する。

### 憲章

- 1 私は、常に「ありがとう」の一言を忘れない。
- 2 私は、「今日1日が人生である」ということを忘れない。
- 3 私は、学び続けていくことを忘れない。
- 4 私は、常に素直である。
- 5 私は、真剣に問題と向き合い、必ず解決に導く。
- 6 私は、とんでもないことにも挑戦する。
- 7 私は、生かされていることに感謝する。
- 8 私は、家族を大切にし、物心共に豊かな人生を共有する。
- 9 私は、常に健康である。
- 10 私は、常に本音で語る。
- 11 私は、チームiPDの仲間を心から信じている。

### チーム in Peace Design が胸に刻む7つの約束

- 1 私たちは、関わる人たちのご縁を大切にする。
- 2 私たちは、関わる人たちと誠実に向き合い、真実を伝える。
- 3 私たちは、おかげ様のお気持ちを忘れない。
- 4 私たちは、問題を因数分解し、協力して解決に導く。
- 5 私たちは、愛情と責任を持って関わる人たちに貢献する。
- 6 私たちは、お客様の想いを深く理解し、その実現を支援する。
- 7 私たちは、関わる人たちと「in Peace Life」をDesignする。

## 原則 2. 【顧客の最善の利益の追求】

私たちは、『チーム iPD 憲章』に定めている『憲章』『チーム in Peace Design が胸に刻む 7 つの約束』に基づき、お客様へ誠実と愛情あるサービスを提供し、常に本音で向き合い顧客本位の良質なサービスと顧客の利益を追求します。

## 原則 3. 【利益相反の適切な管理】

私たちは、顧客本位の良質なサービスと顧客利益の追求を掲げています。よって、法令遵守を徹底した募集活動を行います。当社は、複数の保険会社を取扱う乗合代理店であり、保険会社又は保険商品毎で販売手数料は異なります。商品選択基準は販売手数料基準ではなく、お客様のご意向に合う商品提案を推奨商品の中から行います。コンプライアンスマニュアル等に基づき、利益相反を適切に管理致します。

～胸に刻む 7 つの約束～ の 2

## 原則 4. 【手数料等の明確化】

私たちは、お客様が負担する手数料やその他費用を分かりやすくご説明することを徹底します。金融商品では、契約内容及び重要事項説明事項の書面を交付し、ご理解いただいた上でご契約頂きます。

～胸に刻む 7 つの約束～ の 2

## 原則 5. 【重要な情報の分かりやすい提供】

私たちは、お客様に対して販売・推奨等の行う金融商品・サービスを提供するうえで、期待される利益、リスク、推奨理由を分かりやすくご説明し、お客さまがご理解いただくまで丁寧に説明致します。そして、取扱金融商品のみならず公的制度も併せてご説明・ご案内し、類似商品と比較していただける情報を提供いたします。

～胸に刻む 7 つの約束～ の 2、4、5、6

(注 2) 非該当 理由：パッケージ商品を販売していないため

## 原則 6. 【顧客にふさわしいサービスの提供】

私たちは、取扱金融商品に限らず情報提供し、お客様にふさわしい商品・サービスを提供するサポートを致します。金融商品に対する知識に乏しいお客様でもご理解頂ける様に分かりやすいご説明を目指します。募集文書についても法令諸規則に沿った資料を使用いたします。

～胸に刻む 7 つの約束～ の 2、4、5、6、7

(注 2) 非該当 理由：パッケージ商品を販売していないため

(注 3) 非該当 理由：当社は金融商品の組成には携わらないため

## 原則 7. 【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

私たちは、お客様へ必要且つ適切な情報提供ができるように募集人が社内教育や各種研修・セミナーへ積極的に参加し、ミーティング時に情報共有を行い、募集人間で情報・知識格差が発生しない体制を整えています。お客様から取得する個人情報管理においても「個人データの取扱いに関する規定」を設け、情報漏洩防止体制も整えています。

●取組方針及び KPI

(注) KPI

①生命保険 ご契約継続率

お客さま本位の業務運営が出来ているかの証明としてご契約継続率を公表いたします。

●生命保険 ご契約継続率

公表年	あんしん生命	ひまわり生命	あいおい生命	オリックス生命	アクサ生命	ソニー生命	マニライフ生命	エヌエヌ生命	日本生命
2022	100%	90%	93.5%	100%	93.9%	97.3%	100%	100%	100%
●2023	100%	92%	93.7%	91%	90%	100%	98%	100%	100%
	直近 24 か月 継続率 (件 数・ANP)	直近 24 ヶ月 継続率 (件 数)	直近 24 ヶ月 継続率 (件 数) (AAP)	直近 25 ヶ月 継続率 (件 数)	直近 24 ヶ月 継続率 (件 数) (ANP)	直近 24 ヶ月 継続率 (件 数) (AC)	直近 24 ヶ月 継続率 (件 数) (ANP)	直近 24 ヶ月 継続率 (件 数) (ANP)	直近 25 ヶ月 継続率 (件 数)

②損害保険更改率

損害保険は短期契約が多く更改率からお客さまにご満足いく対応をしているという証明になると考え、更改率を公表いたします。

●損害保険更改率

セコム損保	あいおい損保	損保ジャパン
96%	72%	100%

③資格取得率 (FP 技能士・AFP・CFP・TLC)

適切な情報提供を行うには適切な知識を持つ必要があります。十分な知識を持つ証明として、当社募集人 FP 等資格取得率を公表いたします。

【取得率 75% (対象者 4 名)】 ※2021 年 9 月現在

【取得率 67% (対象者 3 名)】 ※2022 年 6 月現在

●【取得率 67% (対象者 3 名)】 ※2023 年 6 月現在

④ライフプランニング実施件数

【お客さま本位の業務運営】と【お客さまに合わせた提案】を行うためライフプランニング (LPS) を行います。実施件数を公表する事で信頼確保に繋がると考え、ライフプランニング (LPS) 実施件数を公表いたします。

●【2022 年 11 月以降実施件数】

ライフプランニング (LPS) 実施件数
79 件

以上の通り、弊社 株式会社 in Peace Design は『チーム iPD 憲章』のもと、「お客さま本位の業務運営」を徹底し継続し適宜改善していく事を誓います。

以下、取り組み事項について

#### 取り組み① 【お客さま本位の業務運営】定着に向けて

毎月末会議時に「チーム iPD 憲章」を唱和し、活動結果が憲章内容に沿った活動となっているか、又、顧客に対して誠実・公正な業務と顧客の利益を害さないため『内部管理実施報告書』にて確認します。結果を基に教育・指導を行います。

«「原則 2 本文」「原則 2 注」「原則 7 本文」「原則 7 注」に対応»

##### 【取組状況】

内部管理実施報告書 実施件数（6 期目 2022 年 11 月～2023 年 10 月）

実施対象者：3 名

提出枚数：15 ※2023 年 6 月時点

確認状況：適切性・充分性の確認を実施済み

#### 取り組み② 適切な募集活動と管理体制構築

株式会社 hokan が提供する「契約管理システム hokan」を導入し、不当な乗換や利益相反を適切に管理できる体制を整え、営業プロセス管理・意向把握管理・アフターフォロー管理を実施し、適切な保険募集が行われているか責任者がモニタリングし、その結果を基に教育・指導を行っていきます。

«「原則 3 本文」「原則 3 注」「原則 7 本文」「原則 7 注」に対応»

##### 【取組状況】

6 期目 2022 年 11 月～2023 年 10 月

意向把握シート確認件数：70 件 ※2023 年 6 月時点

指導件数：3 件（面談記録詳細入力指導）

確認状況：意向把握シートにて適切性・充分性の確認を実施済み

#### 取り組み③ サービスの明確化

特定保険契約でご負担いただく手数料（為替手数料・運用コスト・保険関連費用・解約控除など）は保険会社のパンフレット及び契約締結前交付書面を使用し手数料の詳細とご負担いただく手数料がどのようなサービスの対価に関するものか含め、分かりやすく説明します。

«「原則 4 本文」に対応»

##### 【取組状況】

営業会議実施件数：7

社内勉強会実施件数：5

確認状況：意向把握シートにて適切性・充分性の確認を実施済み

#### 取り組み④ お客様に適切な情報提供

ご意向把握の段階で、公的制度である社会保障（年金保険・健康保険・介護保険など）を分かりやすくご説明し、ご意向とライフプランに合う保険商品を当社独自の推奨方針により選定した推奨商品の中からご提案させていただきます。

«「原則5 本文」「原則5 注1」「原則6 注1」に対応»

##### 【取組状況】

**KPI③** FP資格保有者（2023年6月現在）

1級FP：0名 2級FP：2名 CFP：0名 AFP：1名

保有者割合：67%（募集人3名）

**KPI④** ライフプランニング実施件数：79件

確認状況：意向把握シートにて適切性・充分性の確認を実施済み

#### 取り組み⑤ 分かりやすい商品やサービスの説明

リスク性商品（外貨建て保険・変額保険など）の提案時には投資経験・投資知識・資産状況などの特性を踏まえて丁寧且つ誤認なくご理解いただくよう努め、客観的根拠（保険会社が提供するデータやパンフレット）を用いて商品概要・周辺知識・リスクやリターン等について分かりやすく説明します。

適切かつ丁寧な説明を行うため社内研修や保険会社が実施する商品研修に率先し参加するよう努めます。

«「原則2 本文」「原則2 注」「原則5 注3」「原則5 注4」「原則5 注5」「原則7 本文」「原則7 注」に対応»

##### 【取組状況】

保険商品研修実施件数：14

確認状況：意向把握シートにて適切性・充分性の確認を実施済み

#### 取り組み⑥ 適切な商品提案を行うため

当社独自の推奨商品選定基準は①当社の販売実績②契約後の自在性③保険会社の格付け④申込後の柔軟な保全対応の4つの基準から選定しています。

また、商品説明や比較類似商品についても客観的根拠（保険会社が提供するデータやパンフレット）を用いて商品概要・周辺知識等について分かりやすく説明するよう努めます。

«「原則5 本文」「原則5 注1」「原則6 注1」に対応»

##### 【取組状況】

選定商品の改廃状況：なし 2023年6月時点（次回改廃予定：翌期2023年11月）

社内周知状況：必要なし

確認状況：意向把握シートにて適切性・充分性の確認を実施済み

取り組み⑦ お客様に合わせた提案と対応を心掛けます。

金融商品取引被害を受けやすい高齢者や障がいをお持ちのお客様への対応は慎重に行います。保険会社規定に準拠し策定した当社が定める対応マニュアルに沿って対応し充分にご理解いただいた上で進めていきます。

・主な高齢者又は障がい者対応は（複数回面談・ご家族の同席・募集記録・筆談）などがあります。

適切かつ丁寧な説明を行うため社内研修や保険会社が実施する商品研修に率先し参加するよう努めます。

◀「原則6 本文」「原則6 注4」「原則6 注5」に対応▶

【取組状況】

高齢者対応件数：0件（面談状況報告書の確認：件）

障がい者対応件数：1件（面談状況報告書の確認：1件）

確認状況：意向把握シートにて適切性・充分性の確認を実施済み

制定日 令和3年9月1日  
株式会社 in Peace Design 一同

更新日 2023年6月23日