

お客様本位の業務運営方針

日産プリンス大分は、お客様が安心・安全にカーライフを送っていただけるよう、最適な保険運営を心がけ、お客様や地域から信頼され選ばれる代理店を目指します。

当社保険事業において「お客様本位の保険業務運営方針」を策定・公表し、これに基づいて行動します。

また、定期的に振り返りを行うとともに、よりよい業務運営を実現するため、方針の定期的な見直しを行います。

(原則1)

方針1:お客様に最適な商品・サービスを提供します (原則 2、6)

- ①私たちは、保険勧誘方針、推奨販売方針、各種法令に基づき、お客様の立場に立った保険募集を行います。
- ②日産カーライフ保険プランや各種特約をはじめとした幅広い商品ラインナップの中から、お客様一人ひとりに
とって最適な保険商品をご提案します。
- ③契約管理を徹底し、定期的なご契約内容の確認を行い、お客様の状況変化に適したご案内を行います。
- ④万が一の事故や故障の際は、損害保険会社や関連ネットワークと密に連携し、迅速かつ適切な対応を行います。

方針2:お客様にわかりやすく、丁寧な情報提供を行います (原則 3、5)

- ①対面での保険募集を基本とし、タブレットやパソコンの機能を活用し、契約内容や特約の中で特に重要な
ポイントを強調して表示することで、説明漏れや確認漏れを防ぎます。
これにより、お客様が安心して契約内容を理解できる環境を提供します。
- ②特に高齢のお客様や初めて保険を契約されるお客様には、より丁寧なご説明をすることで、正確な理解を
促します。また、ご親族や関係者が同席する場を設けることで、安心感を提供します。
- ③お客様との利益相反の可能性を正確に捉え、お客様の利益が不当に害されないよう適切に対応します。

方針3:社員教育や研修による保険募集の品質向上を目指します (原則 7)

- ①損害保険会社と連携し、定期的に勉強会を開催することで、保険商品の知識や保険募集のスキルを向上
させます。これにより、社員が最新の情報を持ってお客様に対応できる体制を整えます。
- ②全社員がコンプライアンスを遵守するための研修を定期的 to 実施します。店舗と本社が密に連携し、
チェック体制を強化することで、ガバナンスを高め、質の高い保険募集業務を実現します。
- ③月次での責任者会議において、継続的な発信啓蒙に努めます。

※実施しない原則

- 原則4. 当社への代理店手数料は、保険会社から支払われるものであり、お客様から頂く費用ではありません。
当社は、保険会社の手数料の多寡により保険商品を販売することなく、当社が定める推奨販売方針に
従いお客様のご意向に沿った保険商品のご提案を心がけています。

尚、詳しい＜顧客本位の業務運営に関する原則＞は金融庁のHPをご覧ください。

お客様本位の業務運営方針の指針 <KPI>

当社は「お客様本位の業務運営方針」の定着を図るための指標として、以下 3 点を当社の KPI とします。

1:早期更改率<満期 30 日前更改> 目標 : 90%以上

ご継続の際に、満期 2 カ月前からご継続手続きの案内を行い、丁寧な説明を行いながら、内容を十分に検討していただいた上で、早期に手続きを完結いたします。

2025 年上期実績 : 56.8%

2:web 手続率 目標 : 70%以上

お客様にとって最適な保険提案を実施するため、また、わかりやすい説明、説明漏れを防ぐため、タブレット・web 手続を行います。

2025年度上期実績 : 70.6%

3:レンタカー特約付帯率 目標 : 75%以上

万が一の時、お客様に不便をかけないように、レンタカー代車特約をご契約いただけるようおすすめしてまいります。

2025 年度上期実績 : 66.1%

2025 年 9 月現在