

利益相反管理方針

株式会社 SAKURA プランニング（以下「当社」という。）は、お客さまの利益を不当に害することのないよう、当社の業務において生じ得る利益相反を適切に把握・管理し、お客さま本位の業務運営を実践するため、次のとおり利益相反管理方針を定めます。

1. 利益相反の適切な把握

当社は、保険商品の販売・推奨その他の業務において、当社、役職員、所属保険会社その他の関係者の利益が、お客さまの利益と対立し、又はお客さまの利益を不当に害するおそれのある取引・行為を適切に把握します。

利益相反に該当するか否かについては、個々の取引・行為の内容、お客さまとの関係その他の事情を踏まえ、実質的に判断します。

2. 利益相反が生じるおそれのある主な取引・行為

当社は、次のような取引・行為について、利益相反が生じる可能性に留意します。

- ・ 保険会社から受領する代理店手数料、販売実績、販売目標その他当社又は募集人の利益を優先して、特定の保険会社又は商品を選別・推奨する場合
- ・ 当社又は役職員とお客さまとの間に利害関係があり、お客さまの利益より当社又は役職員の利益を優先するおそれがある場合
- ・ その他、当社又は関係者の利益とお客さまの利益が対立し、お客さまの利益を不当に害するおそれがある場合

3. 利益相反の管理方法

当社は、利益相反が生じるおそれのある取引・行為を把握した場合、その内容及び程度に応じ、次の方法その他適切な方法により管理します。

- ・ お客さまのご意向及び最善の利益を踏まえた商品選定・推奨を行うこと
- ・ 商品選定・推奨の基準及び理由を明確にし、必要な説明及び記録を行うこと
- ・ 利益相反の原因となる関係又は取引条件等について、必要に応じてお客さまに適切な情報提供を行うこと
- ・ 必要に応じて、取引・行為の変更、中止、担当者の変更その他利益相反を回避又は低減するための措置を講じること

4. 商品選定・推奨における利益相反の管理

当社は、複数の保険会社の商品を取り扱う保険代理店として、代理店手数料の水準、販売目標、便宜供与その他当社又は募集人の都合を実質的な理由として、特定の保険会社又は商品を恣意的に選別・推奨することはありません。

商品を比較・推奨する場合は、お客さまのご意向を適切に把握し、保障・補償内容、保険料、商品特性その他の客観的な事項に基づき、合理的な基準・理由により商品を選定し、その理由を分かりやすく説明します。

5. 利益相反管理体制

当社は、利益相反を適切に管理するため、社内規程等を整備し、役職員に対する教育・研修を実施します。

また、利益相反のおそれのある取引・行為について適切に管理するとともに、自己点検及び内部監査等を通じて管理状況を定期的に確認・検証し、必要に応じて改善を行います。

本方針及び利益相反管理体制については、法令等の改正、業務内容の変更、点検・監査結果その他の状況を踏まえ、定期的に見直します。

