

「取組状況のご報告」

2026年6月23日

株式会社プレミック

1. 取組状況のご報告

「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」について、弊社事業年度である2025年3月より2026年2月までの取組状況の進捗をご報告します。

2. お客さまの最善の利益を追求するために

(原則2. 顧客の最善の利益の追求)

＜取組状況＞

- ・コンプライアンス及び業務品質研修は、各社のコンプラニュース・業務品質に関するニュース発信後その都度、営業研修は週間ミーティング時に反復研修を行いました。
- ・アンケートについては、お褒めの言葉として頂いた翌週の週間ミーティング時に発表、お叱りやご不満も同じく週間ミーティング時に全社員で共有することで、今後の営業手法や対応策を精査・改善しております。

「コンプライアンス・業務品質」研修回数 月例研修12回 週間ミーティング時の研修48回

アンケート回答割合 12. 9%

回答いただいたアンケートの中でお叱りやご不満があった割合 1. 8%

※但し、要望や期待することとしてのご意見の割合 3. 4%

3. 利益相反の適切な管理に向けて

(原則3. 利益相反の適切な管理)

＜取組状況＞

- ・「意向確認シート」に基づき検証した結果、不適切と認められるものは今期もありませんでした。
- ※弊社は、法人営業部門・運用部門及び、同一グループに属する別会社が存在せず、これらを原因とする利益相反の可能性がないため、原則3(注)の一部については現時点で取組方針の対象としておりません。

「利益相反」において不適切な案件数 0件

4. 手数料等の明確化について

(原則4. 手数料等の明確化)

<取組状況>

・保険商品は、販売する保険会社や商品の種目、年度によって大きく手数料が異なることもあり算出が困難であることに加え、弊社が取り扱う保険商品は手数料の開示義務が無いため、原則4については現時点で取組方針の対象としておりません。

5. 重要な情報の分かりやすい提供に向けて

(原則5. 重要な情報の分かりやすい提供)

<取組状況>

・損保2025年4月・生保2025年7月「意向確認シート」を改定した後も、損保・生保ともに2025年12月に再改定を行い、お客様のご意向や商品をご案内するうえで必要な情報が、より把握できるようになりました。その結果、再確認を要することが減少し効率的になり、不適切な事案の発生もありませんでした。

・重要事項説明書の分かりやすい説明をテーマとする研修を、3カ月に1度、定例ミーティングの中で行っています。また、保険会社による代理店点検の際に、「各社のテキストやeラーニング等のトレーニングにより、募集プロセスの重要部分である『情報提供義務』や『公的保険制度』の説明トークが標準化されている。」と高い評価をいただきました。これを維持、向上させるべく取り組んでいます。

・「意向確認シート」記入割合 100%

・「重要な情報の分かりやすい提供」において不適切な案件 0件

※うち再検証が必要であった案件 0件

・「重要事項説明書の分かりやすい説明」についての研修回数 4回

6. お客さまにふさわしい商品等の提供

(原則6. 顧客にふさわしいサービスの提供)

<取組状況>

・今年度も引き続き、座学を含めたロールプレイ研修を重点的に続け、実践的な状況におけるプロフェッショナルとしての提案力を養うためのトレーニングを行いました。また、生命保険会社の社員を講師として招き、特定保険(変額・外貨建ての市場リスクの高い商品)や公的保険をテーマとする研修や法人契約に関する研修を行い、お客さまにふさわしい商品を適正に提供するための精度を上げることができました。

・前期から課題としている長期契約のお客さまに対しての契約確認につきましては、引き続き契約

応当月の前月に、お電話や文章の送付といった方法で行い、加えてお客様のご要望に応じて訪問しております。(70才以上の高齢者の場合は最新の注意を払っております)

※弊社が取り扱う金融商品・サービスは保険商品のみであり、各業法の枠を超えた類似商品等と比較をすることはありませんので、原則6(注1)の一部については現時点で取組方針の対象としておりません。

※弊社は保険商品の組成には携わっていないため、原則6(注3)の一部については、取組方針の対象としておりません。

「保険会社主催」研修回数 7回

「弊社主催(外部講師含む)商品知識・販売スキル」研修回数 50回

「高齢者への対応」研修回数 3回

「高齢者対応記録シート」記入率 100%

「障がい者への対応」研修回数 3回

7. 全社員が一丸となって当方針に取り組むための環境づくり

(原則7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等)

＜取組状況＞

・2022年6月に導入した「保有資格」をベースとする人事評価により、社員の中に上位資格の取得に対する意欲が芽生え、自主的に上位資格の取得を意識する環境が整ってきました。加えて2023年6月より続けている「早期継続率」「重要書類の不備件数」「内部監査における指摘事項の有無」を評価項目に追加してから、より高品質な業務が遂行できる体制を整えました。また、引き続き社員が資格を取得するための講習費用と受験費用は会社負担とし、資格取得に向けてチャレンジしやすい環境づくりをしております。

・「コンプライアンス・業務品質」研修回数および内容【研修18回、同業他社発生事案等】

・「商品知識・販売スキル」研修回数および内容【研修6回、新商品・改訂内容及び販売スキル】

・「意向確認シート」精査による不適切な案件数【0件】

・回答いただいたアンケートの中でお叱りやご不満があった割合【3件】

(お客さまの同意があった場合のみ内容を記載予定)

・損害保険プランナー法務・税務【今期資格取得3名】合計6名

・損害保険トータルプランナー【今期資格取得0名】合計2名

・外貨建商品販売資格【今期資格取得0名】合計10名

・ファイナンシャルプランナー【今期0名】合計FP2級1名

・ARC資格制度の新規資格取得者数【今期0件】合計SRM資格2名

・特定保険をご契約のお客さまに向けての定期(年1回程度)のご連絡割合【3件】

＜補充原則について＞

補充原則 1～5＜注釈含む＞当社は金融商品組成に携わる保険代理店（金融機関）でないため、取引形態上取組の対象としておりません。