

基本理念

私たちは、ローカルの視点とグローバルの基準を融合させながら、お客さまの事業発展の柱である従業員の皆さまが安心して働ける環境づくりをサポートするために、以下のコアバリューを日々実践してまいります。

Clients. Our Passion.

- 私たちは、お客さまの規模の大小に関わらず、常に情熱をもって、ベネフィットの観点からお客さまのビジネス発展をサポートします。

Bridging Global and Local

- お客さまのグローバルスタンダードと、ローカルプラクティスの最適な融合点をご提案します。
- 異なる文化やバックグラウンドをもつ者同士がコミュニケーションをとるとき、言語能力よりも大事なものは、相手の言葉と自分の言葉の意味の擦り合わせを行いながら、相手の目線や立場に立って伝えることだと考えます。私たちは常にこの努力を惜まず、丁寧なコミュニケーションを心がけます。

Beyond Compliance

- 法令遵守の常にもその先を見据え、高い倫理観をもった自律した組織を目指していきます。
- そのためには、社員ひとりひとりが日々法令や取扱商品、周辺環境、市場動向などの知識を磨き、それらを互いに共有し、切磋琢磨し支え合うことで、組織全体のレベルアップを図ります。
- 目まぐるしく変化するグローバル環境に順応できるよう、今日の規制を遵守することはもちろん、明日の一步先のリスクを想定し、革新的なアプローチを模索しながら、企業としての社会・環境に対する責任を果たしていきます。

ベネフィット・ストラテジーズ株式会社
代表取締役 田村 薫

勧誘方針

当社は、「金融サービスの提供に関する法律に基づき、以下の勧誘方針を定め、お客様ならびにグローバルな視点での地域社会へ貢献できる代理店を目指します。

1. 法令等の遵守

- 金融商品の販売にあたっては、「保険業法」「金融サービスの提供に関する法律」「消費者契約法」及びその他の関係法令・諸規則を守り、適正な販売に努めてまいります。

2. お客様本位の適切なご説明とご提案

- お客様のご契約の目的、年齢、資産の状況を正しく理解して、お客様にとって最適な商品をご提案するよう努めます。
- 高齢のお客様には、商品内容や仕組みについて誤解が生じることがないように、より丁寧でわかりやすい説明に努めます。
- 未成年者を被保険者とする生命保険契約については、加入目的や保険金額等をより慎重に確認し、適正な勧誘・販売に努めます。
- お客様が保険商品の内容を正しく理解し、最適な商品を選択していただくために、「契約概要」「注意喚起情報」「ご契約のしおり・約款」等、社内規程に則って作成した資料を用いて適切に説明を行い、お客様に十分ご理解いただけるよう努めます。
- 生命保険・損害保険・その他の金融商品を明確に区別し、商品および引受保険会社についてお客様の誤認を招くことがないように努めます。
- 特に市場の変動の影響を受ける商品については、お客様のご契約の目的、年齢、資産の状況、投資経験・知識等を踏まえ、十分にご理解・ご納得いただけるよう説明を行います。

3. お客様への適切なサービス体制

- お客様への連絡・訪問に際しては、時間帯・場所等お客様のご都合に配慮いたします。
- お客様にご安心いただけるように、契約後の継続的なフォローを行うことをお約束します。
- お客様のご意見、ご要望を真摯に受け止め、今後のサービス改善等に役立ててまいります。

4. お客様に関する情報の保護

- お客様のプライバシー保護を常に優先し、業務上知り得たお客様の情報やご契約内容等の情報は厳重に管理します。

5. 知的財産権の保護

- お客様の知的財産権を尊重し、お客様の知的財産権が適切に保護されるよう努めます。

6. 反社会的勢力との関係遮断

- 反社会的勢力とは一切の関係を遮断し、また、不当要求については断固として拒絶します。

7. 社内体制の構築ならびに適正な業務管理

- 本勧誘方針に沿った適切な勧誘が行われるよう、社内体制の整備や社内教育・研修の充実に努めます。