

顧客本位の業務運営に関する方針

(保険募集に関するFD宣言)

BLUE POINT

1. 経営理念 原則2

経営理念

信頼を礎に、人とクルマの未来を支える。

ブランドメッセージ

人生の道を走るすべての人に、安心という道標を。

ミッション

一台の出会いから、長いご縁へ。お客様の暮らしに寄り添い、販売・整備・保険を通じて安心を届け続ける。

ビジョン

諏訪の地に根ざし、お客様の次の世代にも選ばれるクルマのパートナーであり続ける。

バリュー

- ・目の前のお客様に、正直であること
- ・すべての出会いを、ご縁として大切にすること
- ・言葉より行動で、信頼を積み重ねること
- ・現状に満足せず、お客様の期待を超え続けること
- ・チームの一人ひとりが、会社の顔であること

この理念は、保険募集業務においても変わりません。お客様の暮らしに真摯に向き合い、正直な提案と行動で信頼を積み重ねることこそが、BLUE POINTの顧客本位の業務運営の土台です。

2. 顧客本位の業務運営に関する基本方針 原則1 原則2 原則6

BLUE POINTは、金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」の趣旨を踏まえ、以下の方針のもと、お客様の利益を最優先とした保険募集を行います。

- ・お客様の意向を丁寧に把握し、真に必要な補償内容をご提案します。
- ・保険商品の内容・特約・保険料について、専門用語を避け、分かりやすくご説明します。
- ・自動車販売・整備で培った車両知識を活かし、車の使用状況に即した実質的なリスク診断を行います。
- ・お客様にとって不利益となる乗換えや重複契約が生じないよう十分に確認します。
- ・契約後も、事故対応・満期案内・補償内容の見直しなど、継続的にサポートします。

3. 保険募集業務の運営体制 原則3

BLUE POINTは、損害保険ジャパン株式会社の専属代理店として、自動車保険および自賠責保険を中心とした保険募集業務を行っております。

また、地域には農業を営むお客様が多いという特性を踏まえ、お客様の選択肢を広げるため、JA共済の共済募集人として自動車共済および自賠責共済の取扱いも行っております。損害保険ジャパンの保険商品とJA共済の共済商品は、制度上異なるものであることを踏まえ、それぞれの特徴を正しくご説明したうえでご案内しています。

保険募集にあたっては、お客様一人ひとりのご意向、生活環境、車両の使用状況を十分に確認し、最適な補償内容をご提案するよう努めております。

これまで保険募集人2名体制で業務を運営しておりましたが、本年度より保険募集人を1名増員して3名体制とし、対応品質のさらなる向上を図っております。

自動車販売・整備・車検・事故対応・保険手続きをワンストップで提供することにより、お客様の安心・安全なカーライフを総合的に支援しております。

4. 取扱商品

損害保険ジャパン取扱商品

- ・ 自動車保険
- ・ 自賠責保険

主な特約

- ・ ドライブレコーダー特約
- ・ 個人賠償責任特約
- ・ 弁護士費用特約
- ・ その他、お客様のニーズに応じた各種特約

JA共済取扱商品

- ・ 自動車共済
- ・ 自賠責共済

保険募集にあたっては、お客様のご意向やライフスタイル、お車の利用状況を丁寧に確認し、それぞれのお客様に適した補償内容をご提案いたします。補償内容や特約について分かりやすい説明を行い、ご納得いただいたうえでご契約いただけるよう努めております。

5. 重要事項説明・意向把握・比較推奨販売 原則2 原則5 原則6

- ・ ご契約前には「意向把握シート」等を用いてお客様のご意向を確認し、記録します。
- ・ 補償内容・保険料・免責事項等の重要事項について、書面またはタブレット等を用いて分かりやすくご説明します。

- ・複数の商品・特約を比較する際は、その特徴・違いを公平にご説明したうえで、お客様に選択いただきます。
- ・最終的なご契約内容が、把握したご意向と合致しているかを確認します。

6. アフターフォロー体制

- ・満期案内・契約更改時期には、事前にご連絡し、補償内容の見直しをご提案します。
- ・事故発生時には、保険会社への連絡から修理・代車手配まで一貫してサポートします。
- ・車検・点検のタイミングを活用し、補償内容が現状に合っているかを定期的に確認します。
- ・弊社では、事故車等の排除業務に係る有償運送許可を受けており、事故・故障等の緊急時には、レッカー出動にも自社で対応できる体制を整えております。

7. 苦情・相談対応

お客様からのご意見・ご相談・苦情については、代表者自らが窓口となり、誠実かつ迅速に対応します。お客様の立場に立ち、事実関係を正確に確認したうえで、必要に応じて損害保険ジャパン株式会社の相談窓口とも連携し、適切な解決を図ります。

8. 募集人の教育・資質向上 原則7

- ・損害保険ジャパン株式会社が実施する募集人向け研修・資格更新講習を計画的に受講します。
- ・商品改定・法令改正等の情報は、社内共有のうえ、全募集人が最新の知識でご案内できる体制を維持します。
- ・整備士としての専門知識を持つスタッフの知見も活かし、車両リスクに即したご提案力の向上に努めます。

9. 成果指標（KPI）の公表

BLUE POINTは、お客様本位の業務運営が実践されているかを客観的に確認するため、以下の指標を設定し、定期的に自己点検のうえ公表します。

指標	実績（2025年4月～2026年3月）	目標
自動車保険 契約継続率	98.2%	98.5%以上
自動車保険 年間契約件数	新規8.7%・継続89.8%・失効1.6%	失効率1.0%以下
概算付保率	5.4%	6.0%以上
ペーパーレス手続率	100%	100%を維持
満期日7日前証券作成率	69.4%	100%
募集人登録者数	2名	3名以上

10. 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応表

本方針の各項目が、金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」（7原則）のどの内容に対応するかを、以下のとおり整理します。

原則	本方針における対応箇所
原則1 方針の策定・公表	本方針全体（特に「3. お客様本位の業務運営に関する基本方針」）を策定・公表し、ホームページ等で開示します。
原則2 顧客の最善の利益の追求	「1. 経営理念」「3. 基本方針」「6. 重要事項説明・意向把握・比較推奨販売」において、お客様の利益を最優先とする姿勢を明記しています。
原則3 利益相反の適切な管理	「3. 保険募集業務の運営体制」において、損害保険ジャパン（専属代理店）とJA共済（共済募集人）の商品上の位置づけの違いを正しく説明する方針を明記しています。
原則4 手数料等の明確化	弊社は自動車保険・自賠責保険・自動車共済等のみを取り扱っており、投資性商品・変額保険・外貨建て保険等、手数料の明確化が特に求められる商品の取扱いはありません。そのため、本原則に基づく特段の手数料開示は該当しないものと判断しています。
原則5 重要な情報の分かりやすい提供	「5. 重要事項説明・意向把握・比較推奨販売」において、書面・タブレット等を用いた分かりやすい説明の徹底を明記しています。
原則6 顧客にふさわしいサービスの提供	「2. 基本方針」「5. 重要事項説明・意向把握・比較推奨販売」「7. アフターフォロー体制」において、お客様一人ひとりの意向・生活環境・車両使用状況に応じた提案とフォローを明記しています。
原則7 従業員に対する適切な動機付けの仕組み等	「8. 募集人の教育・資質向上」において、研修受講・知識共有・整備士知見の活用による提案力向上の取組みを明記しています。

※原則4（手数料等の明確化）は、投資性商品等の取扱いがある代理店・募集人を主な対象とする原則です。弊社は当該商品の取扱いがないため、本原則の適用対象外と整理しています。

11. 制定

本方針は、業務内容の変化や法令改正等を踏まえ、必要に応じて見直しを行います。

制定日：2026年 8月 2日
BLUE POINT 代表 芳澤 秀樹