

## お客様本位の業務運営方針(FD宣言)

株式会社ラビット(以下「当社」といいます)は、自動車販売・整備・修理等の自動車関連業に加え、保険を通じてすべてのお客様に「トータルカーライフサポート」を提供し、お客様や地域に必要とされる会社を目指すにあたり、以下の方針を策定致します。

### 方針1 お客様の最善な利益の追求 <原則2>

当社は、地域に根ざした企業として、お客様のニーズやご意向に沿った質の高い保険商品とサービスを提供することがお客様の最善の利益につながると考え、お客様との対話を大切に適切な提案を行ないます。また当社は、複数の損害保険会社および生命保険会社と代理店委託契約を締結しており、お客様の多種多様なニーズにお応えする幅広い商品ラインナップを取り揃えてまいります。

### 方針2 利益相反の適切な管理 <原則3>

保険募集にあたっては、勧誘方針に従い、当社取扱保険会社商品の比較説明を充分に行ったうえでお客様のご意向に沿った保険を提案することとしており、手数料の高低で保険募集を行なうことはありません。お取引における利益相反の可能性について正確に把握し、お客様の利益が不当に害されることのないよう、適切に管理する体制を整備します。

### 方針3 重要な情報の分かりやすい提供 <原則5>

当社は、お客様の状況や保険の加入目的等を総合的に勘案し、最適な保険商品・サービスを選択いただけるよう、商品内容・特性などお客様の判断に必要なかつ重要な情報をわかりやすく丁寧にご説明いたします。ご高齢のお客様や特に配慮が必要なお客様には、複数回の説明、ご家族の同席、複数募集人による説明など、より丁寧な対応を行ないます。

### 方針4 お客様にふさわしい商品・サービスの提供 <原則6>

当社は、お客様の知識・経験、リスク等を正確に把握し、お客様のご意向・ニーズを踏まえた提案・アドバイスを行なうとともに、最適な商品・サービスを提供します。また、保険・サービスの提供後についても、お役立ち情報の提供や潜在的风险に関するアドバイスを行なうことにより、適切にアフターフォローしてまいります。

### 方針5 お客様本位の業務運営実現のための人材育成と組織体制の整備 <原則7>

当社は、当該業務運営方針を実現させるために、必要な知識・スキルを役職員が習得できるよう社内研修制度を設けて教育を継続的に実施していきます。また、PCDA サイクルに沿ったガバナンス体制の構築にも努めていきます。

### 方針6 「お客さま本位の業務運営方針」の成果や課題等の定期的な状況の確認 <原則1>

当社は、お客さま本位の業務運営方針の定着度合いを確認するため、成果や課題等の検証を定期的に実施します。また、より良い業務運営の実現に向けて、必要に応じて本方針の見直しを実施します。

また、当社が定めるお客様本位の業務運営方針に関する取組みの定着度合いを評価するための指標(KPI)を定め、継続的な改善に努めてまいります。

策定日:2020年10月1日(2026年2月改定)