販売ルール

1. 意向把握：お客様情報シートと商品別意向把握シートを使用し、意向把握に努めます。
2. 適合性確認：特定保険契約については、特にお客様の収入や投資経験などに応じた適切な販売を行います。
3. 保険商品の選択（比較推奨方針）：お客様の明示された意向や推定される意向に合致する商品を選択しお勧めします。詳細ルールについては、各商品意向把握シートに記載。
4. 公的保険の説明
5. 保険商品の内容説明：パンフレットや概要明示資料等を使用して分かりやすくご説明します。質問があれば何なりとお聞きください。
6. 見積り：丁寧にヒアリングをした上で見積書を作成します。
7. 重要事項説明：契約の前に契約概要や注意喚起情報などを契約締結前交付書類・重要事項説明書などを用いてご説明し、交付します。
8. 意向確認：当初の意向と合致しているか確認し、異なる場合はその理由を説明します。
9. 申込：申込書のご提出と引き換えに申込書控えを交付します。
10. アフターフォロー：事故時の連絡先や各種サービスのご案内