

お客様本位の業務運営に係る取組方針
(金融商品仲介業、保険代理店 共通)

私たちは、金融商品取引業者として、お客様の人生設計を基に、資産運用・資産形成の目標を設定した上で、商品提案を実施（以下、ゴールベースアプローチ）いたします。

自主的 KPI

私たちは相談に対するフィードバックとしてゴールを設定します。

- ・ゴール1：定年までの資産形成、資産運用、資産保全

ライフプランに基づくキャッシュフロー表を作成した上で、将来的な目標設定を行います。
(主に 20 代～40 代を想定)

- ・ゴール2：天寿を全うするまでの資産運用、資産管理、資産保全

10 年後、20 年後の到達目標を設定した上で、商品を提案いたします。(主に 50 代～80 代を想定)

ゴールベースアプローチの考え方

・総合的なライフプラン相談にあたり、キャッシュフロー表の作成を案内し、希望者に対してキャッシュフロー表の作成を実施します。

・単品の保険商品の見直しや時間をかけたくないなど、キャッシュフロー表のニーズがない場合は、ご相談をお断りする場合があります。

・私たちは、資産運用や保険加入を目的ではなくゴール達成の手段と捉え、人生設計に沿った金融商品提案を実施いたします。

2023 年 8 月 18 日改訂
株式会社ライフデザインセンター
代表取締役 高橋成壽