

□ 私たち（HIAグループ）のFPサービス理念 ～ 究極の目的

お客様が望むライフプランの実現を、一生涯にわたって支援する

□ 「お客さまが望むライフプランの実現」とは？

「これから10年、20年、そして生涯をかけて、どのような人生を創っていききたいか」という希望は、十人十色、お客様の状況や価値観によって様々に異なります。

住まい（賃貸・引越し・住宅購入・住み替え・売却など）、家族（結婚・出産・育児・進学・留学・介護・相続など）、ライフスタイル（旅行・趣味・車・家電・PC・その他）、キャリア（就職・転職・再就職・独立起業・退職など）など、様々な要素が絡み合って人生は進んでいきます。

お客様が望むライフプランを実現するためには、上記の要素のうち優先順位の高いものは必ず実現できるように、着実な準備をしたり、一定の予算を確保しておく必要があります。また「お客様が望むライフプラン」は状況に応じて常に変化し得るので、定期的に見直すことも大切です。

□ どうして「一生涯にわたって」なのか？

私たちが最高の理想とするのは「一生涯にわたるお客様のサポート」です。

最初は、単発の相談や、目先の問題解決のお手伝いからご縁がスタートするかも知れません。しかし、一定の信頼関係ができた後は、長期に渡るサポート、できれば一生涯のサポートを通じて、お客様が望むライフプランの実現を最大限に支援することが私たちの究極の目的です。

※ただし「1人のFPが総合的にサポートできるお客様の数は限られる」「FPの引退や死亡によりお客様のサポートが継続できなくなる可能性がある」という制約がありますので、私たちは理念を共有して協力し合えるFPを増やすことや、次の世代のFPを育成することに力を入れています。

□ 「支援する」とは、どういうこと？

それぞれのお客様が望む人生の目的地に向かって、クルマで進んでいることをイメージすると、「運転席」に座って運転する主役がお客様、「助手席」に座るサポート役がFPです。

サポート役であるFPは、ライフプランの実現を支援する専門家として、適切な業務プロセスを通じて、お客様の総合的なサポートに尽力します。主役であるお客様は、個別のプランニングの結果などを参考に、より深い安心感や自信を持って、意思決定や行動をして前に進むことができます。

※免責事項：私たちは適切なプロセスで業務を行うことに責任を持ち最善を尽くしますが、様々な意思決定や行動の「結果」はお客様の自己責任です。この点をご了承頂ける方のみサービスをご利用ください。

□ 私たち（HIAグループ）のチャレンジ

私たちは、個人のライフプラン実現に欠かせない「3つの領域」
に強いファイナンシャルプランナーによる個別相談サービスが、
日本全国で「手頃な料金」で利用できる状態の実現に挑戦しています

□ 個人のライフプラン実現に欠かせない「3つの領域」とは？

【住まい】生活の拠点、ライフプランの実現に不可欠な「基盤」

自分が望むライフスタイル、家族が望む生活を実現できるかどうかを大きく左右する「住まい」。
賃貸でも購入でも「優先度の高い条件を妥協すると生活の質が低下する」「予算を掛け過ぎると他のライフイベントに必要なお金が不足する」可能性があり、すべての人に不可欠なテーマです。

【保険】ライフプランの実現を「守る」ために不可欠なもの

様々なアクシデントが起きると、希望するライフプランが実現できない可能性があります。
大きな病気やケガをしても他のライフイベントに用意した貯蓄を取り崩さないように、万一の場合でも家族のライフプランが守られるように、定期的に「保険」を適正化することが欠かせません。

【資産管理】貯蓄を取り崩すライフイベントの実現に不可欠な「準備」

安心してセカンドライフに入る、子供の進学（私立・大学・留学）、マイホーム購入（頭金）など、まとまった貯蓄を取り崩すライフイベントの実現のために「資産管理」は不可欠です。計画的に資産形成していくことや、今ある資産を適切に管理することは、世代や性別を問わず重要です。

以上の3つは、「自分自身で体系的な知識を身につける」「体系的な知識を持った専門家のサポートを受ける」のいずれか、または両方を実施することが必要な領域と私たちは考えます。

□ FP サービスを「手頃な料金」で提供できる収益モデルと、そのリスクとは？

私たちが提供する専門のFPサービスは「無料」でもなければ「高額」でもありません。
一般のお客様が広く利用できて、バリューを感じられる「手頃な料金※」を追求しています。

私たちは、FP サービスを手頃な料金で提供できるように、フィー（お客様から頂くサービス料金）だけでなく、コミッション（お客様の希望に応じて金融商品・保険商品・住宅・不動産などの個別商品を提案、各専門業者から支払われる各種手数料等）も得ることが可能な収益モデルを採用しています。

この収益モデルは、FPの倫理観が欠如した場合にお客様との利益相反が生じるリスクがありますが、私（ ）がお客様の希望に応じて個別商品を提案する場合には「お客様が望むライフプランの実現を支援する」という目的に適合した形でお客様をサポートすることを誓います。

※現在、FPの専門業務30分につき3,150円（または資産額×0.3%/年）を上限の目安として、個別サービス毎に適正な料金を設定。また、お客様が望むライフプランの実現を継続的に支援する「年間顧問サポート」の初年度料金は月4,200円～のお見積りですが、FP毎に担当可能人数の上限があります。

●チェックした項目について説明を受け、各内容を十分に理解しました。 氏名：

個人情報の取扱いについて

ファイナンシャルプランナーには、職業上の倫理規定および守秘義務があります。
お客様の個人情報は厳重に取扱い、許可なく第三者に開示することはありません。

㈱住まいと保険と資産管理 と _____ (以下「HIA グループ」といいます) は、個人情報の取り扱いに関する方針を定め、お客様からお預かりしている個人情報を厳格に管理し、機密性・正確性の確保に努めます。

1. 情報を収集・利用する目的

当社は、ご提供いただいた個人情報につきましては、下記の目的の範囲内で取り扱いさせていただきます。

- (1) お客様の希望が十分に反映されたファイナンシャルプラン(ライフプラン・アクションプラン)の作成、提案、実行支援、アフターフォローの提供
- (2) 当社業務に関する情報提供・運営管理、商品・サービスの充実
- (3) 当社および提携会社の各種商品・サービスのご案内・提供、維持管理
- (4) 上記の他、当社の営業に関する行為

なお、当社は、契約者との契約が解除された後も、本利用目的の実施に必要な範囲内で個人情報を利用する場合があります。上記の目的に変更がある場合は、当社ホームページにてご案内します。

2. 情報の取得

当社は、いくつかのサービスをご利用いただく際に、個人情報(氏名・生年月日・Eメール・住所・性別・電話番号・職業・資産・収入・健康状態等)を収集させていただく場合があります。これらの情報は、すべて上記の収集目的に従って、適法かつ公正な手段により収集されます。

3. 情報の外部への提供について

当社は「1. 情報の収集・利用する目的」に記載されている目的遂行のために、必要な情報を業務委託先に委託することがあります。その場合、当社と同等もしくはそれ以上の情報保護レベルを義務付けて適切な監督を行います。上記以外の場合は、

- (1) お客様の同意を得ている場合
- (2) 法令により情報の開示が求められる場合

を除いて、お客様の情報を利用、あるいは第三者へ提供しません。

4. 個人情報保護の継続的な改善

当社は、個人情報保護方針(本プライバシーポリシー)およびこれに基づいて定めた個人情報保護に関わる各種規定類を継続的に改善していくとともに、従業員および業務パートナー等に対する教育・啓発を継続的にを行います。

5. 法令の遵守

当社は、お客様情報の取扱いについて、個人情報の保護に適用される法令およびその他の規範を遵守します。

6. 個人情報の訂正および削除

当社は、お客様から個人情報の開示・訂正等のご請求があった場合は、業務の適正な実施に著しい支障をきたす等の特別の理由がない限り、お客様ご本人であることの確認を行った上で、適切に対応させていただきます。個人情報の開示・訂正等に関するご請求や、個人情報の取扱いに関する各種お問い合わせがある場合は、遠慮なくご連絡ください。

株式会社 住まいと保険と資産管理
代表取締役 白鳥 光良

住まいと保険と資産管理 支部

【専門家・スペシャリストの連携 ～ HIA グループの「支部」と「本社」について】

住まいと保険と資産管理グループ（HIA グループ）の本社（株式会社 住まいと保険と資産管理）は、HIA グループの支部を務める各 FP 事務所を総合的にバックアップしています。

HIA グループの各 FP 事務所（支部）は独立・自営ですが、お客様の個別案件毎に必要な応じて、本社に常駐する各分野の専門スタッフと連携しながら FP 業務および関連業務を行うことで、お客様が望むライフプランの実現を支援することが可能な体制となっています。

【「FP 業務」と「FP 関連業務」について】（以下は、当てはまる項目のみ担当 FP がチェック）

私（ ）は、お客様が望むライフプランの実現を支援するために、ファイナンシャル・プランニング業務（個別商品の提案を含まない部分）を行う場合は、

HIA グループの支部を務める FP 事務所（ ）

のファイナンシャルプランナーとして業務を行います。

お客様が望むライフプランの実現を支援するために、個々の業務においては、必要に応じて各分野の専門家や専門業者と協働して業務を行います。

お客様が望むライフプランの実現を支援するために、生命保険に関する業務（個別商品の提案を含む）を行う場合は、代理店 株式会社 住まいと保険と資産管理 に所属する募集人として業務を行います。

お客様が望むライフプランの実現を支援するために、損害保険に関する業務（個別商品の提案を含む）を行う場合は、代理店 株式会社 住まいと保険と資産管理 に所属する募集人として業務を行います。

お客様が望むライフプランの実現を支援するために、有価証券等に関する業務（個別商品の提案を含む）を行う場合は、金融商品仲介業者 株式会社 住まいと保険と資産管理 に所属する外務員として業務を行います。

お客様が望むライフプランの実現を支援するために、不動産の取引等に関する業務を行う場合は、宅地建物取引業者 株式会社 住まいと保険と資産管理 に所属する従業者として業務を行います。

【参考】日本ファイナンシャル・プランナーズ協会の倫理規定について

NPO 法人日本 FP 協会「会員倫理規定」（全 13 条）の第 1 条～第 3 条を抜粋、以下に転載いたします。なお、第 3 条の「利益相反事項」については、HIA グループの FP サービス利用に関する重要事項『FP サービスを手頃な料金で提供できる収益モデルと、そのリスクとは？』をご参照ください。

第 1 条 会員は、順法精神に基づき、顧客の利益を最大限に実施しなければならない。

第 2 条 会員は、顧客に対して、その業務の適正、公平さを保つために必要なすべての情報を開示したうえで、専門家としての業務を公平かつ道理に適った方法で提供しなければならない。

第 3 条 会員は、利益相反事項がある場合は、これを顧客に開示しなければならない。