2026 年 9 月改訂

山崎 FP 事務所
TEL:080-3129-6975
営業時間:平日/9:00～17:00
（年末年始を除く）

Mission経営理念

「金融を通じて、お客様の人生に安心と豊かさを届ける。」

お客様一人ひとりの人生、家族、仕事、資産に真摯に向き合い、保険・資産形成・資産運用等の金融サービスを通じて、将来への不安を安心に変え、より豊かな人生の実現を支援します。
目先の商品販売や短期的な利益を目的とせず、お客様の立場に立った誠実な助言と継続的なアフターフォローを行い、生涯にわたり相談いただける存在を目指します。

Vision　経営指標

「お客様から最も身近で、長く信頼される金融の相談相手であり続ける。」

保険だけ、資産運用だけという枠にとらわれず、お客様のライフステージや資産状況、家族構成、将来の目標に応じて、必要な金融サービスを適切に組み合わせた総合的なファイナンシャルプランニング
提供します。
そのために、
＊ お客様との長期的な信頼関係を最も重要な経営資産とします。
＊ ご契約後も継続的なアフターフォローと定期的な見直しを行います。
＊ 金融・保険・税務・社会保障・資産運用等について継続的に知識を更新します。
＊ 法令・社内規程・コンプライアンスを遵守し、適切な募集・提案活動を徹底します。
＊ 地域に根差した相談・セミナー・金融教育を通じて、金融知識の普及に貢献します。

Value　行動指針

1. お客様の目的から考える
商品から提案を始めるのではなく、「何のために、いつまでに、どの程度必要なのか」を確認し、お客様の人生の目的から逆算して提案します。
2. お客様にとって必要なものだけを提案する
保険・証券その他の金融商品を目的に応じて使い分け、特定の商品に偏ることなく、お客様にとって必要性のある提案を行います。
3. メリットだけでなく、リスク・デメリットも伝える
手数料、価格変動、元本割れ、解約時の不利益、流動性等を含め、お客様が十分に理解したうえで判断できる情報提供を行います。
4. 分かりやすい説明を徹底する
専門用語だけに頼らず、具体例などを用いながら、お客様自身が内容を理解し納得して判断できる説明を心掛けます。
5. 売って終わりにしない
契約や取引をゴールとせず、その後の生活環境・家族状況・経済環境等の変化を確認し、必要に応じて継続的な見直しを行います。
6. 法令遵守と適合性を最優先する
お客様の資産状況、投資経験、目的、運用期間、リスク許容度等を十分に確認し、法令・社内規程を遵守した適切な提案を行います。
7. 常に学び、専門性を高める
金融・保険を取り巻く制度や市場環境は常に変化することを認識し、継続的な自己研鑽を通じて、提供するサービスの質を高め続けます。
8. 誠実さをすべての判断基準とする
「自分や自分の家族であっても同じ提案をするか」という視点を持ち、短期的な利益よりも、お客様との長期的な信頼を優先します。