

2022年6月30日

各位

ジブラルタ生命保険株式会社

「お客さま本位の業務運営に関する方針」に係る
成果指標（KPI）および2021年度の取組状況の公表について

ジブラルタ生命保険株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 兼 CEO：添田 毅司）は、「お客さま本位の業務運営に関する方針（以下、本方針）」に係る成果指標（以下、KPI[※]）および2021年度の本方針に基づく取組状況についてお知らせいたします。（別紙1、別紙2）

また、2021年度の取組状況、事業環境等を踏まえ「主な取り組み」の見直しを実施しました。（別紙3）
当社は、「人間愛・家族愛という不朽の原理に基づく相互扶助制度である生命保険を社会に広く普及し続けることで、お客さまから最も信頼され、社会、コミュニティから最も称賛される生命保険会社になる」というビジョン（将来像）の実現に向けて、これからも本方針に基づきお客さまの最善の利益を図るための業務運営を推進してまいります。

お客さま本位の業務運営に関する方針ならびに本方針に基づく主な取り組みは、当社ホームページ（<https://www.gib-life.co.jp/st/about/company/customer-first.html>）に掲載しています。

※KPIは「Key Performance Indicator」の略

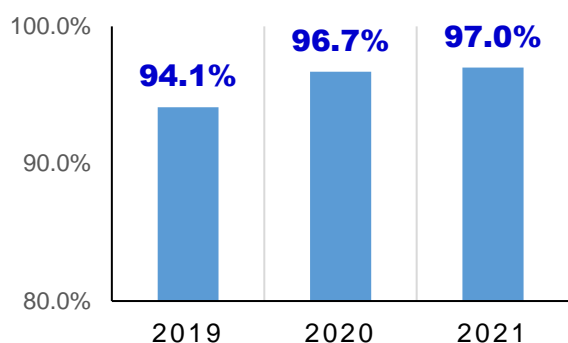
以 上

■ 本方針に係る成果指標（KPI）

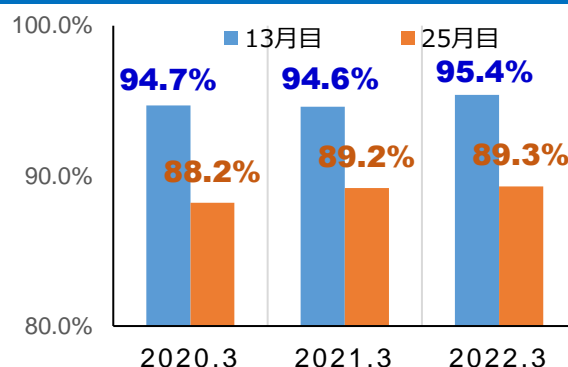
本方針に係る成果指標（KPI）として、お客さまへの保険商品の提案時において、お客さまに直接サービスを提供する営業社員・代理店募集人に対する「**担当者満足度**」、お客さまのニーズに合った保障の提供およびクオリティの高いサービスの提供により、契約が長期にわたってご継続いただけているかという視点から「**契約継続率**」、そして当社の持続的成長を測る指標でもある「**保有契約件数（多くのお客さまに）**」、「**保有契約高（経済的保障と心の平和を提供し）**」、「**総合満足度（信頼される生命保険会社になる）**」の5つの指標を設定しています。

引き続き丁寧な商品説明とお客さまのニーズに合致した商品提案に努め、全国のお客さまへのご加入後のアフターフォローを含むサービス提供に向けた態勢作り、およびデジタル化の促進等によるお客さまの利便性向上のための取り組みが重要であると認識しています。

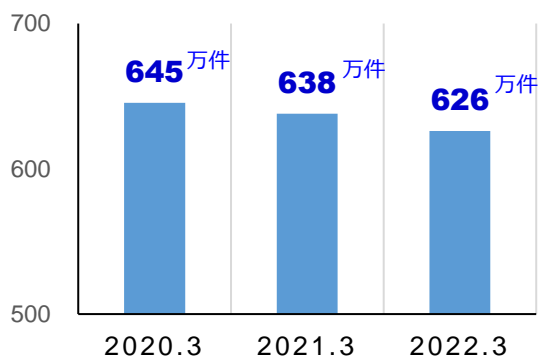
お客さま満足度＜担当者満足度＞*1



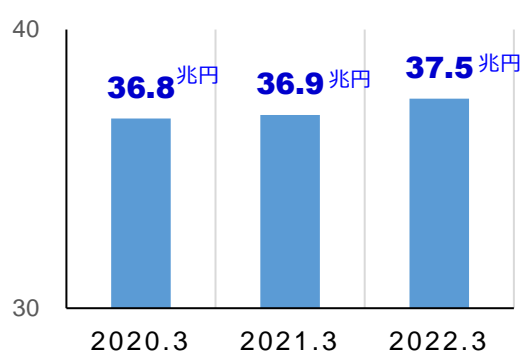
契約継続率（保険金ベース）



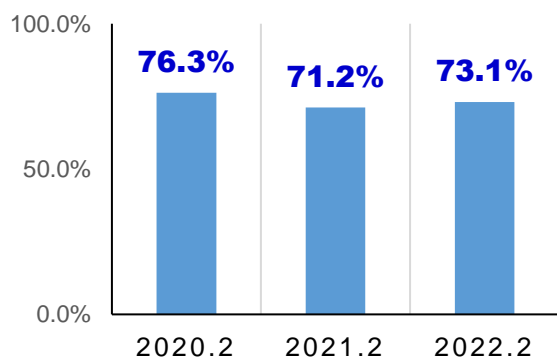
保有契約件数（万件）



保有契約高（兆円）



お客さま満足度＜総合満足度＞*2



*1 ■実施時期：2021年1-12月 ■調査対象：新契約加入者 ■有効回答数：18,228名 ■満足度は7段階で聴取(「とても満足」「満足」「だいたい満足」「どちらともいえない」「やや不満」「不満」「とても不満」)
(注) 調査時期について、2019年は加入後1年未満の契約者を対象としてランダムに調査を実施。2020年より加入直後の全契約者にWebアンケートを実施し、その回答者の結果を集計。

*2 ■実施時期：2022年2~3月 ■調査対象：既契約者 ■有効回答数：18,855名 ■満足度は7段階で聴取(「とても満足」「満足」「だいたい満足」「どちらともいえない」「やや不満」「不満」「とても不満」)

2021 年度の本方針に基づく取組状況

2021 年度の本方針に基づく取組状況は次のとおりです。

方針 1. お客様の最善の利益を図るために

■ 企業文化の醸成

- ✓ 当社は、お客様の最善の利益を図るため、社員一人ひとりがお客様に焦点をあわせ、コバリューを行動指針とし、倫理行動規範に則り誠実に業務に取り組むお客様本位の文化の醸成を進めるため、継続的な教育・研修を行っています。また、経営陣と営業拠点間のコミュニケーションの促進や、社員が自発的有機的に協働しお客様により高い付加価値を提供していけるような取り組みの推進と、全社を横断して顧客体験の変革を行う新組織を発足するなど、お客様本位の業務運営を推進する取り組みを進めてきました。

■ お客様の声を経営に反映する取り組み

- ✓ 当社の保険契約に加入されているお客様を対象とした満足度調査を 2022 年 2～3 月に実施しました。また、新規加入いただいたすべてのお客様を対象とした新契約時アンケートを実施しています。これらの調査・アンケート結果や、コールセンター等にいただいたご意見などによるお客様の声の効果的な分析を行い、業務改善やサービスの向上に活かす取り組みを行いました。また、営業社員をはじめ営業拠点の代表者を委員に含めた委員会等を通じたフィールドの意見を経営に反映する取り組みを行っています。2021 年度の業務改善の一例は下記のとおりです。

【2021 年度の業務改善の一例】

- 意図せずに保険契約が失効した場合でも、一定期間内であれば健康状態に関わらず延滞保険料のお払い込みだけで失効時に遡って保障をご継続いただけるよう「失効取消制度」を導入しました。

■ コンプライアンスの徹底

- ✓ 当社は、お客様の信頼をより確かなものとするため、コンプライアンス違反等の不祥事案の未然・再発防止に向けた対応策ならびに 3 Lines of Defense における各ラインの機能発揮による内部管理態勢の強化に継続的に取り組んでいます。引き続き、コンプライアンスの徹底に向けた取り組みを継続するとともに、教育・研修等を通じたコンプライアンス意識の向上を図る取り組みを進めてまいります。

方針 2. お客様に最適な保険商品およびクオリティの高いサービスを提供するために

■ お客様に最適な保険商品・サービスの提案

- ✓ 「お客様が今後備えたい保障分野」に関するアンケートを実施し、お客様のニーズが高い「認知症」を保障する商品として◆米国ドル建認知症保障終身特約（無解約返戻金型）を 2021 年 4 月に、◆認知症保障終身特約（無解約返戻金型）を 2021 年 10 月に販売開始しました。
- ✓ 当社では、デジタル技術を活用したお客様の利便性向上に努めており、2021 年の主な取り組みは以下のとおりです。
 - ◆オンライン対面で保険の申込手続きが完了できる「オンラインペーパーレス申込システム」を導入しました。

- ◆お客さまと担当者（および本社）をつなぐプラットフォームの役割を果たす「My ページ」を導入。「My ページ」では、担当営業社員または担当代理店の表示、各種情報・資料の共有ができます。担当者の説明が欲しいときはリクエストボタンを、手続きだけであればお客さまご自身で手続きを完結できるようになっています。
- ◆個人保険契約の契約者・被保険者、法人契約の被保険者を対象に、My ページ経由でオンライン上での医師とのコミュニケーションやリスクチェック等ができる「オンライン医療サポートサービス」の提供を 2021 年 7 月から開始しました。
- ◆当社所定のタブレット端末やパソコンにおいて、一度に複数の保全手続き（通信先変更、ご家族登録制度のお申込み、特約中途付加、解約など）ができる「保全ペーパーレスシステム」を導入。担当営業社員や担当代理店による契約内容確認やコンサルティング時に、保全手続きがその場で完結でき、手続き完了までの時間短縮を図っています。
- ◆ペーパーレス申込手続きの利便性を高めるため、第 1 回保険料相当額のお支払い方法にキャッシュレス決済サービス「PayPay」を追加しました。
- ✓ プルデンシャル信託株式会社と信託契約代理店契約を締結し、2021 年 9 月から「生命保険信託」の取扱いを開始しました。保険金をあらかじめ定められた人にお支払いするだけでなく、その保険金の使い方（渡し方）までを生前に定めておくことができます。
※当該サービスは営業社員が担当する当社商品のみのお取扱いで、お取扱いできない商品もあります。
- ✓ 多様化するお客さまのニーズにお応えし、一人でも多くのお客さまに経済的な保障と心の平和をご提供するため P G F 生命の商品の代理代行販売を 2021 年 10 月から開始しました。

■市場リスクを有する保険商品（変額保険や外貨建保険等の特定保険契約）のご提案に際して

- ✓ お客さまのコードやご意向等に加えて、金融商品に関する知識・経験、およびお客さまの資産・収入・年齢・ご加入の目的等を確認し、十分なコンサルティングを行ったうえでお客さまにとって最適な保険商品をお勧めしています。

■ご高齢のお客さま、障がいのある方に配慮した取り組み

- ✓ 耳や言葉の不自由なお客さまへ配慮した取り組みとして、契約内容を記した点字説明書の作成やテレビ電話による手話通訳・筆談サービスの対応を行っています。
- ✓ 2022 年 1 月からご契約された生命保険の内容を音声動画でご案内できるよう「ご契約内容音声案内サービス」の提供を開始しています。

■募集代理店への対応

- ✓ お客さまのご意向に沿った適切な保険商品のご提案、販売の浸透を目的とした保険代理店向けの研修や継続教育を実施しました。

方針 3. お客さまにとって重要な情報を分かりやすく提供するために

■重要事項に関する適切な情報提供

- ✓ 外貨建保険のリスクや途中解約時のリスクを説明したパンフレットに「高齢者検証済ユニバーサルデザイン」認証を取得しています。また、外貨建保険のリスクおよび諸費用についての概要を、分かりやすい言葉で説明した「外貨建商品リスク説明動画」をご提供しています。

- ✓ 代理店チャネルでは、「米国ドル建介護保障付終身保険(低解約返戻金型)」パンフレットにおいて、お客さまのご理解を深めるため当社所定の要介護状態について説明した販売資料および説明動画「ジブラルタ生命所定の要介護状態のご案内」をご提供しています。また、「主な用語の解説」ページを新設し、難しい用語の解説を行っています。

■ より分かりやすい内容の情報提供

- ✓ 新商品の普通保険約款について、平明化により読みやすく・分かりやすい構成や内容にしています。
- ✓ 保険証券の電子化を希望されるお客さまに対して「保険証券等の電子化に関する特約」を付加し、My ページ上で保険証券を表示するサービスを導入しました。
- ✓ 年に1回発行する「ご契約内容のお知らせ」に指定代理請求人を表示するようにしました。また「ご家族登録申込書」、「住所・電話番号届」掲載ページに、Web 手続き用の二次元コードを印字し、スマートフォンなどで簡易に手続きができるようにしました。

方針 4. 保険金・給付金等を確実に支払うために

■ 保険金・給付金等の確実なお支払い

- ✓ 入院等の給付金請求や満期・年金等の請求手続きについて、請求書類・必要書類をスマートフォンで写真に撮り、その写真のデータを契約者の My ページ上にアップロードすることで請求が可能になる「アップロード請求」の取扱いを開始しました。
- ✓ 満期保険金・年金等を早期に確実に支払うために支払応当月より2か月経過して未請求となっている契約について、請求書の提出なしに登録口座へ送金する取扱いを開始しました。
- ✓ 担当営業社員が契約状況の確認のほか、確実に保険金・給付金をお支払いするために必要な事項を確認させていただく「あんしん確認サービス」を実施しています。契約状況の確認のほか、高齢のお客さまには、第二連絡先としてのご家族登録制度のご案内や未請求の保険金・給付金があった場合には請求勧奨をしています。また、担当者が設定されていないご契約に対して、本社から直接お客さまにお電話や郵送等でご連絡するなどご契約後のフォローに努めております。
- ✓ ご契約者が高齢の場合等に、当社からの連絡先としてご家族を指定いただく「ご家族登録制度」の普及に取り組んでおり、2022年3月末現在の登録件数は約185.3万件、70歳以上の高齢者登録率は40.6%となりました。2021年よりペーパーレス申込システム（新契約）にて申込手続きを行う場合のみ、申込みと同時にご家族登録制度への申込みが可能となりました。
- ✓ お客さまに保険金をより迅速にお届けするために、保険金即日支払サービスを導入しています。お手続きをする際に担当者がご案内するなかで、2021年度においては合計427件ご利用いただきました。
- ✓ 余命6ヶ月以内と判断される場合に保険金を前払いするリビング・ニーズ特約について、担当者によるお客さま訪問時等にご案内をしており、2021年度は175件ご利用いただきました。また、法人を守る柔軟な資金準備確保の手段の1つとして、同特約保険金受取人が法人の契約に限り、同特約での支払限度額（他のご契約と通算して、一被保険者につき3,000万円を限度）を2021年4月より撤廃しました。
- ✓ 保険金・給付金等を確実に支払うため、転居等に伴い日本郵便株式会社に転居届を提出し、当社の住所変更が未了のお客さまに対し、日本郵便株式会社から転居先にご案内を郵送し、住所変更を勧奨する取り組みを行っています。

方針 5. 利益相反の適切な管理のために

■利益相反の管理

- ✓ 「利益相反管理方針」等の規程を定め、利益相反管理統括者・利益相反管理部署が利益相反のおそれのある取引を管理する利益相反管理態勢を整備しています。利益相反管理部署は定期的に社内関係部門に対してヒアリングを行い、利益相反のおそれのある取引の有無を把握・管理しています。
- ✓ 利益相反管理に対する社員の意識向上を企図した教育を実施しています。

■募集代理店への手数料の設定

- ✓ 当社の「代理店手数料規程」に関して、代理店の業務品質の向上をより評価するために、基本手数料の構成を、従来の契約の継続性および販売量に応じて支払う募集手数料に加えて、代理店の業務やサービスの品質を査定し、基準を満たす場合に品質手数料を支払う手数料体系としています。2022年5月に「品質手数料基準」の一つとして契約締結後のフォローアップの実施体制を評価する「顧客フォローアップ体制評価結果」を手数料支払における基準とするよう改定しました。

■当社が他の保険会社から販売委託を受ける場合

- ✓ 当社は、当社が他の保険会社から販売委託を受けて保険商品を取り扱う場合には、当社の商品ラインナップを補完する商品であるか等の受託の必要性を十分に考慮するとともに、当該商品の販売に際して、お客さまのご意向に沿った提案・推奨が行える態勢を整備のうえ販売しています。

方針 6. お客さまの最善の利益を図るための業務運営を確かなものとするために

■報酬・業績評価体系

- ✓ 当社の営業社員に対する報酬制度について、販売の実績、ご契約の継続状況に加え、ご契約者への訪問によるサービス提供や販売品質に応じた評価を反映する報酬制度としています。

■クオリティの高いサービス体制

- ✓ 適正な販売活動を通じて、お客さまに最適な保険商品およびクオリティの高いサービスを提供するため、営業社員および募集代理店を担当する社員に対して、保険商品や金融関連知識およびコンサルティングスキル等に関する継続的な教育・研修を行っています。「生命保険信託」の取扱い開始に伴い、2021年度から「生命保険信託」に関する研修および社内資格試験を実施しています。

■取り組みの実効性確保

- ✓ 当社は、本方針に基づく取り組みを実効性あるものとして推進するため、取組状況を関連する委員会、執行役員会および取締役会に定期的に報告しております。また、年次で取組状況の振り返り、評価を踏まえて本方針ならびに取り組みの見直しを行い、その結果を公表および社内周知しています。

ジブラルタ生命保険株式会社

平成 29 年 6 月 27 日制定

令和 3 年 6 月 25 日改定

お客さま本位の業務運営に関する方針

当社は「人間愛・家族愛という不朽の原理に基づく相互扶助制度である生命保険を社会に広く普及し続けることで、お客さまから最も信頼され、社会、コミュニティから最も称賛される生命保険会社になる」ことをビジョン（将来像）としております。その実現に向けて、保険商品・サービスの提供によりお客さまとご家族それぞれの目的に合う価値（最善の利益）を享受いただけるよう、お客さま本位の業務運営を推進するべく「お客さま本位の業務運営に関する方針」（以下、本方針）を定めます。なお、本方針は取組状況を踏まえて定期的に見直し、公表します。

方針 1. お客さまの最善の利益を図るために

当社は、「一人ひとりのお客さまに生命保険の真価を正しく伝え、真に役立つ生命保険を提供し、保険金を支払うまで誠実に生命保険サービスを続けることでお客さまとご家族に経済的な保障と心の平和をお届けする」ことをミッション（使命）としております。お客さまの最善の利益を図り、社員一人ひとりがその使命を果たすために、コアバリューを行動指針とし、倫理行動規範に則り誠実に業務に取り組むお客さま本位の文化の醸成と不祥事案の未然・再発防止の取り組みに努めてまいります。

方針 2. お客さまに最適な保険商品およびクオリティの高いサービスを提供するために

当社は、お客さまにとって真に役立つ保険商品およびお客さまの立場に立ったクオリティの高いサービスの提供に努めてまいります。また、保険商品を提案・推奨する際には「営業活動方針」に則り、お客さまの潜在的なニーズやご意向、ご加入の目的等を把握したうえで、お客さま一人ひとりにふさわしい保障をオーダーメイドで提供してまいります。

方針 3. お客さまにとって重要な情報を分かりやすく提供するために

当社は、お客さま一人ひとりにふさわしい保障と安心をお届けするため、保険商品を提案・推奨する際には「営業活動方針」に則り、保障内容をはじめ商品特性に応じて生じるリスクや諸費用など、お客さまが保険商品を選ぶ際に重要となる事項について正しく説明し、お客さまにとって分かりやすい内容の情報提供に努めてまいります。

方針 4. 保険金・給付金等を確実に支払うために

当社は、「適切な保険金等支払管理態勢の構築及び確保に係る基本方針」に基づき、保険金・給付金等のお支払いが、生命保険事業における最も基本的かつ重要な機能であることを十分に認識し、常にお客さまに焦点をあわせ、保険金・給付金等の支払業務を適切かつ迅速に行います。また、すべてのご契約者に対して能動的なサービスを提供する体制整備を行い、積極的に保険金・給付金等のご請求案内を行っていく等、お客さま保護・利便性の向上に向けたクオリティの確保・向上を図ってまいります。

方針 5. 利益相反の適切な管理のために

当社は、社内外において競合・対立する複数の利益の存在による利益相反により、お客さまの利益が不当に害されることがないように利益相反管理態勢を構築し、利益相反のおそれがある取引を適切に管理してまいります。

方針 6. お客さまの最善の利益を図るための業務運営を確かなものとするために

当社は、本方針に則りお客さまの最善の利益を図るための業務運営を確かなものとするため、保険商品販売および生命保険サービスの提供に対する社員の取り組みを、販売実績に偏重することなく販売品質等も踏まえて適正に評価する報酬・評価体系の整備に努めてまいります。また、お客さまに質の高いコンサルティングおよび生命保険サービスの提供を行うため、社員に対する継続的な教育・研修に取り組んでまいります。

これらすべての方針・取り組みが実効性あるものとして運用されるための適切なガバナンス態勢を構築してまいります。

以 上

お客さま本位の業務運営に関する方針に基づく主な取り組み

方針 1. お客さまの最善の利益を図るために

■ 企業文化の醸成

- ✓ 当社は、対面でサービスを提供する営業社員をはじめ、社員一人ひとりがお客さまに焦点をあわせ、誠実に業務に取り組むお客さま本位の文化の醸成を進めるため、社員に対する理念・倫理教育・研修および本社と営業拠点が自発的・有機的に協働し真にお客さまの利益を優先する意識・行動が浸透するための取り組みを継続的に行い、コアバリューを行動指針とし、倫理行動規範に則った正しい行動によって、ミッション（使命）を遂行してまいります。

■ お客さまの声を経営に反映する取り組み

- ✓ 当社は、お客さまに当社の様々なサービスに対する評価やご意見、お客さまの当社推奨度等をお伺いする満足度調査やアンケートを実施しています。この調査結果やお客さまからいただいたご意見等を業務改善やサービスの向上に活かす取り組みを行っております。
- ✓ コールセンター等にお寄せいただいたお客さまからのご意見やご不満等の「お客さまの声」を管理するとともに、定期的に調査・分析を行い業務改善やサービス向上につなげるなど、「お客さまの声」に真摯に耳を傾け経営に反映する取り組みを行っております。
- ✓ お客さまに対面でサービスを提供する営業社員をはじめ営業拠点の代表者を委員に含めた委員会を設置し、お客さまサービス向上のための各施策の有用性の確保や円滑な導入を図ってまいります。

■ コンプライアンスの徹底

- ✓ 当社は、お客さまとの信頼をより確かなものとするため、社員に対する教育・研修等を通じたコンプライアンス意識の向上を図るとともに、不祥事案の未然・再発防止に向けた取り組みを全社一丸となって進めてまいります。
- ✓ お客さまの利益を不当に害する行為を行った社員に対しては、厳正な対処を行う毅然とした姿勢で業務運営を行ってまいります。

方針 2. お客さまに最適な保険商品およびクオリティの高いサービスを提供するために

■ お客さまに最適な保険商品・サービスの提案

- ✓ 当社は、新商品の開発に際して、お客さまの多様なニーズや環境の変化および主な販売対象と想定されるお客さまの年齢やライフステージ等の特性を踏まえ、お客さまにとって真に役立つ生命保険商品の開発に努めております。また、当社が販売する商品についてはホームページやパンフレット等で、当社が想定するお客さま層を明示し、ご確認できるよう努めております。

- ✓ お客さまに保険商品を提案する際には、お客さまの潜在的なニーズやご意向を把握し、公的保険制度による保障も踏まえ、お客さま一人ひとりにとって最適な保障をオーダーメイドで提供するよう努めております。また、保険契約の締結に際して商品内容がお客さまのご意向に沿ったものであるか、また契約内容をお客さまに正しくご理解いただけているか、再度確認を行っております。
- ✓ 新しい生活様式などの環境変化を踏まえ、ビデオ通話を活用したオンラインペーパーレス申込や保全システムの開発、保険証券の電子化、オンライン医療サポートサービスなど、お客さまのご希望する形でサービスを提供できるようペーパーレスの推進およびデジタルコミュニケーションの改善に努めております。
- ✓ 大切な保険金をお届けした「その先」までお客さまに寄り添い続け、より確かな安心をお客さまとご家族にお届けするサービスとして、プルデンシャル信託（株）が提供する「生命保険信託サービス」の取扱いを行っています。
※当該サービスは営業社員が担当する当社商品のみのお取扱いで、お取扱いできない商品もあります。

■市場リスクを有する保険商品（変額保険や外貨建保険等の特定保険契約）のご提案に際して

- ✓ お客さまのニーズやご意向等に加えて、金融商品に関する知識・経験、およびお客さまの資産・収入・年齢・ご加入の目的等を確認し、十分なコンサルティングを行ったうえでお客さまにとって最適な保険商品をお勧めいたします。また、当社営業社員による説明時においては、商品内容を十分にご理解の上、検討いただくために、当社で初めて外貨建保険にご加入を検討されるお客さまには、一定以上の面談回数・面談時間を設定しています。
- ✓ 保険契約締結の際には、為替リスク等の重要な事項についてお客さまにご理解いただけているかを、販売担当者以外の第三者がお客さまに電話で確認する取り組みを行っております。

■ご高齢のお客さまに配慮した取り組み

- ✓ 当社は、ご高齢のお客さまに保険商品にご加入いただく際には、商品内容等をお客さまに正しくご理解いただけているかを、販売担当者以外の第三者がお客さまに電話で確認する取り組みを行っております。
- ✓ 一定年齢以上のご高齢者のご契約や、払込満了時期が著しくご高齢となる契約について、高齢者保護の観点から販売を停止しています。
- ✓ 70歳以上のお客さまに市場リスクを有する保険商品（変額保険や外貨建保険等の特定保険契約）にご加入いただく際には、ご家族の同席のもとで為替リスク等の重要な事項の説明を行うなど、より丁寧な販売活動に努めております。なお、当社営業社員による説明時においては、お客さまが70歳以上の場合は、確認時に取得した情報に相違がないかどうか、適合性に合致しているかどうかを確認のうえ、ご本人による署名を取得いたします。

■障がいのある方に配慮した取り組み

- ✓ 耳や言葉の不自由なお客さまが、よりスムーズに当社のサービスをご利用いただけるよう「テレビ電話による手話通訳・筆談サービス」やホームページ上で専用窓口をご案内しています。
- ✓ 目の不自由なご契約者向けに保険証券の記載内容を点字でご確認できる説明書や音声動画でご案内するサー

ビスを行っています。

■ 募集代理店への対応

- ✓ 当社は、当社が販売を委託する募集代理店により、お客さまのご意向に沿った適切な保険商品の提案がなされ、また重要な情報の提供が適切になされるよう、募集代理店に対する教育・指導を募集代理店を担当する社員が行っております。

方針 3. お客さまにとって重要な情報を分かりやすく提供するために

■ 重要事項に関する適切な情報提供

- ✓ 当社では、お客さまに保険商品を提案するにあたり、契約概要やパンフレット等を用いて保障内容や商品の仕組み、当社が販売対象として想定するお客さま層等をお客さまに分かりやすく情報提供できるよう努めております。
- ✓ お客さまに市場リスクを有する商品（変額保険や外貨建保険等の特定保険契約）を販売する際には、保険料の一部が保険契約の締結・維持等にかかる費用に充てられることや、商品特性によりお客さまのご負担となるリスク等について、重要事項説明書（注意喚起情報）等を用いて説明を行い、お客さまにご理解いただけるよう努めております。
- ✓ また、市場リスクを有する商品のうち外貨建保険は当社の「[My ページ](#)」（事前登録を必要とします）にて円換算保険料の口座振替額や解約返戻金等をご試算いただけるようにするなど、販売後の情報提供の充実に努めております。

■ より分かりやすい内容の情報提供

- ✓ 当社は、お客さまに提示するご契約のしおりおよびパンフレット等の各種販売資料の作成に際して、特にご留意いただきたい重要な情報等を強調して表示するなど、お客さまにとって分かりやすい内容となるように努めております。また、既存の各種販売資料につきましても、お客さまにとってより分かりやすい内容となるよう継続的な改善に努めてまいります。
- ✓ 当社が販売を委託している募集代理店において、複数の保険会社の同種の商品を取り扱う場合には、お客さまが商品内容を容易に比較してご検討いただけるよう、保険商品の概要説明資料の募集代理店への提供や当社ホームページへの掲載等の取り組みを行っています。
- ✓ 当社が販売を委託する金融機関代理店において、お客さまが当該代理店の取扱商品のラインナップや金融商品・サービスに関する重要な情報を一目で把握して、適切な選択・判断をすることが容易になるよう、金融商品・サービスに関する情報を簡潔に記載した「重要情報シート」の取扱い開始に向けた体制整備に努めてまいります。

方針 4. 保険金・給付金等を確実にお支払いするために

■ 保険金・給付金等の確実なお支払い

- ✓ 当社は、保険金・給付金等のお支払いに際して、ご契約の担当者や本社担当部門においてご請求いただいた内容以外にお支払いできる保険金・給付金等がないかを確認するなど、保険金・給付金等を確実にお支払いするための支払管理態勢の維持・向上に努めております。
- ✓ 保険金・給付金等の確実・迅速な支払いを行うため、すべてのご契約者に対して能動的なサービスを提供する体制の整備や請求手続きの簡素化など適切なお支払いとお客さまの利便性向上につながる業務改善、システムの強化に努めてまいります。
- ✓ 保険金・給付金等の受取人が保険金・給付金等を請求できない場合でも、確実にお受け取りいただけるよう「指定代理請求特約」の付加促進を行うとともに、契約者が高齢の場合等に当社からの連絡先としてご家族を指定いただく「ご家族登録制度」の普及に取り組んでおります。また、ご契約者に意思能力がない場合、「契約者代理請求制度」により、推定相続人または登録家族からの保全請求手続きを可能としております。
- ✓ 担当営業社員が契約状況の確認のほか、未請求の保険金・給付金があった場合には請求勧奨をする「あんしん確認サービス」や、本社から直接お客さまにお電話や郵送等でご連絡するなど契約後のフォローに努めております。
- ✓ お客さまに確実に保険金・給付金等をお支払いするため、年に1回ご案内するご契約内容のお知らせ等において、ご加入いただいている契約内容や給付金請求手続き等の情報提供を行っております。
- ✓ 資産運用に関しては、保険金・給付金等を確実にお支払いすることを第一の目的として、適切にリスク管理を行うとともに信用度の高い確定利付債を中心とした安全性・収益性・流動性に十分留意した運用を行っております。

方針 5. 利益相反の適切な管理のために

■ 利益相反の管理

- ✓ 当社は、「利益相反管理方針」等の規程を定め、チーフ・コンプライアンス・オフィサーを利益相反管理統括者、コンプライアンスチームを利益相反管理部署とし、いかなる他の部門からも独立した立場で利益相反のおそれのある取引を管理する利益相反管理態勢を整備しております。
- ✓ 利益相反管理部署は定期的に社内関係部門に対してヒアリングを行い、利益相反のおそれのある取引の有無を把握・管理しております。また、投融資等の取引関係による影響力を不当に利用した保険商品の販売は行いません。
- ✓ 利益相反管理に対する社員の意識向上のため、定期的に利益相反に関する教育・研修を実施しております。

■ 募集代理店への手数料の設定

- ✓ 当社はお客さまに保険金・給付金等をお支払いするまで、お客さまに優良なサービスを提供する募集代理店と長期にわたりパートナーシップを築くことを代理店ビジネスの軸としております。当社が販売を委託している募集代理店に支払う手数料は、お客さまに満足いただける長期のアフターフォローが可能となるように、販売実績だけではなく契約の継続性や代理店の業務品質および態勢整備状況等を重視した体系としています。また、商品特性や当社の健全性確保および募集代理店における公正な販売活動を考慮したうえで合理的な水準を設定しております。
- ✓ また、募集代理店への手数料について「考え方、全体像、項目解説、取組」を当社ホームページで公表しています。

■ 当社が他の保険会社から販売委託を受ける場合

- ✓ 当社は、当社が他の保険会社から販売委託を受けて保険商品を取り扱う場合には、当社の商品ラインナップを補完する商品であるか等の受託の必要性を十分に考慮するとともに、当該商品の販売に際して、お客さまのご意向に沿った提案・推奨が行える態勢の整備に努めております。

方針 6. お客さまの最善の利益を図るための業務運営を確かなものとするために

■ 報酬・業績評価体系

- ✓ 当社は、営業社員に対する報酬・評価について、販売の実績だけでなく、ご契約の継続状況、ご契約者への訪問等によるサービス提供や販売品質に応じた評価を反映する体系としております。また、多くのお客さまに長期にわたってご契約を継続いただいている営業社員を評価する制度を設けるなど、クオリティの高いサービスの提供によりお客さまの信頼を得ることを大切にする企業文化の浸透に向けた取り組みを行っております。

■ クオリティの高いサービス体制

- ✓ 当社は、お客さまに最適な保険商品およびクオリティの高いサービスを提供するため、複数の選考プロセスを経ることで営業社員にふさわしい人材を採用するとともに、募集代理店への新規委託に際しても適切な体制が構築されていることを確認しております。また、営業社員および募集代理店を担当する社員に対して、保険商品や公的保険制度を含む金融関連知識およびコンサルティングスキル等の向上を図るための教育・研修を継続的に行ってまいります。

■ 取り組みの実効性確保

- ✓ 当社は、本方針に基づく取り組みを実効性あるものとして推進するため、取組状況を関連する委員会、執行役員会および取締役会に定期的に報告しております。また、年次で取組状況の振り返り、評価を踏まえて本方針ならびに取り組みの見直しを行い、その結果を公表および社内周知しております。

以上