

お客さま本位の業務運営方針の策定について

2017年6月29日
カーディフ損害保険会社

カーディフ損害保険会社(日本における代表者:ピエール・オリビエ・ブラサール)は、お客さまの視点で考え行動するお客さま本位の業務運営を推進し、将来にわたって最善の利益を提供し続けていくため、「お客さま本位の業務運営方針」を策定いたしました。

当社は、「人と、その人にとって大切なものを保険でまもる」という使命のもと、お客さまの価値観やニーズに合う商品の開発や、お客さま視点でのサービスの提供に努めてまいりました。

今般、本方針とそれを実現するための取り組みを策定することで、従業員一人ひとりがこの使命の遂行に誠実に向き合い、真にお客さまのお役にたてる保険会社となることを目指して日々の業務に取り組んでまいります。

お客さま本位の業務運営方針の概要

1. お客さま本位を推進し企業文化とする
2. お客さまが必要とする商品とサービスを提供する
3. お客さまに大切な情報をわかりやすく提供する
4. お客さまの声に耳を傾け、経営に活かす
5. 利益相反を適切に管理し、お客さまの利益をまもる

※「お客さま本位の業務運営方針」の全文は、別紙をご参照ください。

カーディフ損害保険会社(正式名称:カーディフ・アシュアランス・リスク・ディヴェール)について

カーディフ損保は、フランスを本拠とする世界有数の金融グループ BNP パリバの保険事業を担う BNP パリバ・カーディフの日本拠点として、2000年4月に設立されました。以来、主に銀行をパートナーとして、金融機関の商品と組み合わせることで新たな価値をつくりだす「バンカシュアランス」というビジネスモデルで事業を展開しています。特に、住宅ローン返済中に病気やケガで就業不能状態になった場合や、会社の倒産・リストラ等で非自発的な失業状態になった場合にローン返済を支援する保険を主力商品としています。

<本件に関するお問い合わせ先>

カーディフ損害保険会社 お客さま相談室 TEL:03-6415- 6051
受付時間 9:00~18:00(月曜日~金曜日、祝日・年末年始を除く)



お客さま本位の業務運営方針

カーディフ損害保険会社は、お客さまの視点で考え行動する「お客さま本位の業務運営」をより一層推進するため、以下の方針を定めます。

1. お客さま本位を推進し企業文化とする

カーディフの使命は「人と、その人にとって大切なものを保険でまもる」ことです。すべての従業員がこの使命の遂行に誠実に取り組み、業務運営にあたってお客さま本位であることが企業文化として揺るぎなく浸透するよう努めます。

2. お客さまが必要とする商品とサービスを提供する

当社の主要なお客さまである「住宅ローン世代」のニーズに応える保障商品を開発し、的確なアドバイスとともにお客さまに提供します。お客さまに正確かつ迅速に保険金・給付金をお支払いするとともに、時代の変化に適応したシンプルで便利なお客さまサービスを提供します。

3. お客さまに大切な情報をわかりやすく提供する

お客さまが商品・サービスを十分に理解し、最適な選択ができるよう、お客さまのリスクや不利益になりうることも含め大切な情報をわかりやすく提供し、お客さま本位のコミュニケーションに努めます。

4. お客さまの声に耳を傾け、経営に活かす

当社の事業パートナーである金融機関のご協力も得て、お客さまの行動データ、ご意見、ご要望などを「お客さまの声」として集め、これに真摯に向き合い、そこから学ぶことで業務運営を不断に改善していきます。

5. 利益相反を適切に管理し、お客さまの利益をまもる

お客さまの利益を不当に害することのないよう、利益相反のおそれのある取引を適切に管理する態勢を構築し、維持いたします。

お客さま本位の業務運営方針の実現に向けた取り組み

1. お客さま本位を推進し企業文化とする

カーディフの使命は「人と、その人にとって大切なものを保険でまもる」ことです。すべての従業員がこの使命の遂行に誠実に取り組み、業務運営にあたってお客さま本位であることが企業文化として揺るぎなく浸透するよう努めます。

ミッション、ビジョン、行動規範の浸透

- BNP パリバ・カーディフが全世界で掲げる「人と、その人にとって大切なものを保険でまもる」という使命のもと、当社の目指す姿を表した「ビジョン」、その達成に向けて取るべき行動を定義した「行動規範」を策定し、あらゆるステークホルダーの皆さまにこれを表明しています。
- これらを従業員一人ひとりが深く理解し、常にお客さまを意識して業務にあたる姿勢を醸成するために、さまざまなコミュニケーションの場を設けて意識向上を図っています。

お客さま本位の企業文化を醸成する教育・研修

- お客さま本位の意識醸成や、お客さまの信頼にお応えするためのコンプライアンス強化を目的に、定期的に社内研修を実施しています。
- お客さまの多様なご要望にお応えするため、資格の取得促進や社内勉強会などを実施して、自社のビジネスや商品・サービスに関する知識の習得に努めています。

お客さま本位の行動を促進する評価体系

- お客さま本位の企業文化の定着を図るため、「顧客価値最優先」を評価基準に設定しています。
- コンプライアンス研修の履修状況をモニタリングし、評価に反映する仕組みを取り入れています。

「お客さまの代理人」の設置

- お客さまの声を代表し、独立した権限をもつ「クライアント・デピュティ（お客さまの代理人）」を社内の役職として設置し、商品や事務手続き、募集・契約関連の文書などすべてのサービスに対してお客さまの視点で点検し、改善を図っています。

2. お客様が必要とする商品とサービスを提供する

当社の主要なお客さまである「住宅ローン世代」のニーズに応える保障商品を開発し、的確なアドバイスとともにお客さまに提供します。お客さまに正確かつ迅速に保険金・給付金をお支払いするとともに、時代の変化に適応したシンプルで便利なお客さまサービスを提供します。

顧客調査に基づく商品開発および改善

- 当社は全国の銀行とパートナーシップを結び、金融商品と保険を組み合わせることで新たな価値の創出を目指し、商品・サービスの開発を行っています。特に住宅ローン返済保障分野においては疾病保障を次々と進化させるなど、常に新しい価値を提案し続けています。
- さまざまな調査を通じてお客さまの価値観やニーズを把握し、それにかなう商品の開発に取り組んでいます。商品化の段階では、BNP パリバ・カーディフ共通の評価システムである「バリュースター」を用いて商品・サービスの提供価値を数値化し、商品性や利便性において一定以上の品質を保つよう努めています。
- お客さまや金融機関の声を定期的に収集し、必要に応じて商品・サービスを改定する体制を整えています。

暮らしに役立つ付帯サービスの提供

- 住宅ローン保険のお客さまを対象に、毎日の生活に役立つ「カーディフ・アシスタンスサービス Home Concierge（ホーム コンシェルジュ）」を提供しています。住宅ローン世代のライフスタイルに合わせ、「Web 家庭の医学」などのオンラインサービスを中心に、日常のトラブルを解消するさまざまなサービスを提供しています。

お客さまの利便性を高めるサービス

- 住宅ローン保険の告知から申込みまですべてのお手続きがウェブで完結する「カーディフ団信オンライン」サービスを提供しています。モバイル対応など継続的に機能拡充を図り、お客さまの期待にお応えできるようサービス向上に取り組んでいます。
- 保険金・給付金請求時の負担を軽減するため、書類の数や記入項目の削減など必要書類の見直しや、一定の条件を満たす保険金・給付金の請求手続の場合は診断書に代えて退院証明書または領収証のコピーでも請求を可能にするなど、手続きの簡素化に努めています。

保険金・給付金の確実なお支払い

- 「保険金等の支払に関する基本方針」のもと、適切かつ迅速に保険金・給付金の支払いを行うため指標を設定し、定期的にレビューすることで改善に努めています。
- グループ会社（損害保険会社、生命保険会社）それぞれにご加入いただいているお客さまから漏れなくご請求いただけるよう、グループ会社間の情報管理ルールを定めたくうえで請求勧奨に努めています。

- 支払査定の適切性を確保するため、査定が完了した請求は外部機関によって全件検証を行っています。

3. お客さまに大切な情報をわかりやすく提供する

お客さまが商品・サービスを十分に理解し、最適な選択ができるよう、お客さまのリスクや不利益になりうることも含め大切な情報をわかりやすく提供し、お客さま本位のコミュニケーションに努めます。

ご加入時のわかりやすい情報提供

- 保険商品を正しくご理解いただくため、ご加入時にお渡しする重要書類の平易化に努めています。住宅ローン保険の募集資料・申込書において、「一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会(UCDA)」より「伝わるデザイン」認証を業界で初めて取得しました。
- 複雑な保険の仕組みや、重要な免責事項をよりわかりやすくご理解いただくために、アニメーションを用いた「デジタルパンフレット」の普及に取り組んでいます。

金融機関の商品知識向上サポート

- お客さまが商品内容を十分に理解して加入できるよう、当社商品を取り扱う金融機関を対象に随時、商品勉強会を実施しています。また、コールセンターでは金融機関からの各種お問い合わせに対して迅速かつわかりやすく対応しています。

ご加入後のフォローアップ

- 住宅ローン保険については、ローン実行日から一定の年数を経過したお客さまを対象に、ご加入いただいている保障概要をご案内する取り組みを開始しています。
- 住宅ローン保険の特約である、債務者の配偶者を被保険者とする保障については、保障内容に関するご案内を年に一度お送りしています。

住宅ローン保険の理解度向上を目指した啓蒙活動

- 当社が運営する情報サイト「団信を知ろう」や「スマイルすまい」では、住宅ローン保険の仕組みや保障内容について、できるだけわかりやすい言葉とイラストを用いて読み物スタイルでご紹介しています。

4. お客様の声に耳を傾け、経営に活かす

当社の事業パートナーである金融機関のご協力も得て、お客様の行動データ、ご意見、ご要望などを「お客様の声」として集め、これに真摯に向き合い、そこから学ぶことで業務運営を不断に改善していきます。

お客様の声を収集し、経営に取り入れる仕組み

- お客様から寄せられたお申し出・お問い合わせなどは「お客様の声」を一元的に集約・管理する「お客様の声委員会」に報告し、改善策の策定、実施状況の検証を行い、お客様の声が確実に経営に活かせるよう取り組んでいます。
- 当社に対するお客様の満足度・信頼度を端的に表す重要指標として NPS（ネットプロモータースコア）を測り、業務の改善を図っています。
- お客様から寄せられたさまざまな声を社内で共有し、従業員の意識向上を図っています。

カスタマー・ジャーニーの分析・活用

- お客様がご契約に至るまでの道のりからご契約以降に起こることまでを一連の流れとして捉える「カスタマー・ジャーニー」の分析によって、お客様の行動志向やニーズを的確に把握し、コミュニケーションを充実化することで、最適な保険サービスの提供に努めています。

5. 利益相反を適切に管理し、お客さまの利益をまもる

お客さまの利益を不当に害することのないよう、利益相反のおそれのある取引を適切に管理する態勢を構築し、維持いたします。

利益相反管理態勢

- 「利益相反管理方針」に基づき、他の部門から独立した利益相反管理部門を設置して利益相反を適切に管理する態勢を整えています。
- 利益相反管理に関する法令や社内規定を遵守するため、全従業員を対象に教育・研修を実施しています。

代理店を通じた適切な募集活動

- 代理店を通じて当社商品を販売する場合には、お客さまのご意向に沿った商品のご提案ができるよう、代理店に対して教育・研修を行っています。

重要な情報の開示(手数料の明確化等)

- 今後、市場リスクを有する特定保険契約を金融機関等を通じて募集する場合には、お客さまのご負担となるリスクや手数料についてお客さまに正しくご理解いただけるよう対応します。
※ 現在、特定保険契約の取り扱いはありません。