

お客さま本位の業務運営方針 2023年度取り組み結果について

カーディフ損害保険株式会社
2024年6月27日



**BNP PARIBAS
CARDIF**

The insurer for a changing world

カーディフ損保 お客様本位の業務運営方針

カーディフ損保は、「お客様本位の業務運営方針（以下、当方針）」を以下のとおり定めています。

1. お客様本位を推進し企業文化とする

カーディフの使命は「ひとりでも多くの人に、保険への扉をひらく」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様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

当社の主要なお客様である「住宅ローン世代」のニーズに応える保険商品を開発し、的確なアドバイスとともにお客様に提供します。お客様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様サービスを提供します。

3. お客様に大切な情報をわかりやすく提供する

お客様が商品・サービスを十分に理解し、最適な選択ができるよう、お客様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、お客様本位のコミュニケーションに努めます。

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等のご協力も得て、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。

5. 利益相反を適切に管理し、お客様の利益をまもる

お客様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」に基づく指標について

当社は、当方針のより一層の定着を図る指標として、「お客さま満足度」および、お客さまのロイヤルティを測る指標である「NPS（ネットプロモータースコア）」を設定しています。

これらの指標を継続的にモニタリングし、当方針の実現に向けた取り組みを実践していくことで、従業員一人ひとりが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まいります。

2023年度の結果 NPS

保険金請求時： **43.2**

カーディフ団信オンライン※利用時： **6.5**

カスタマーサービスセンターお問合せ時： **22.7**

※:住宅ローンに付帯している保険のお申込みをウェブで行うサービス

<調査概要>

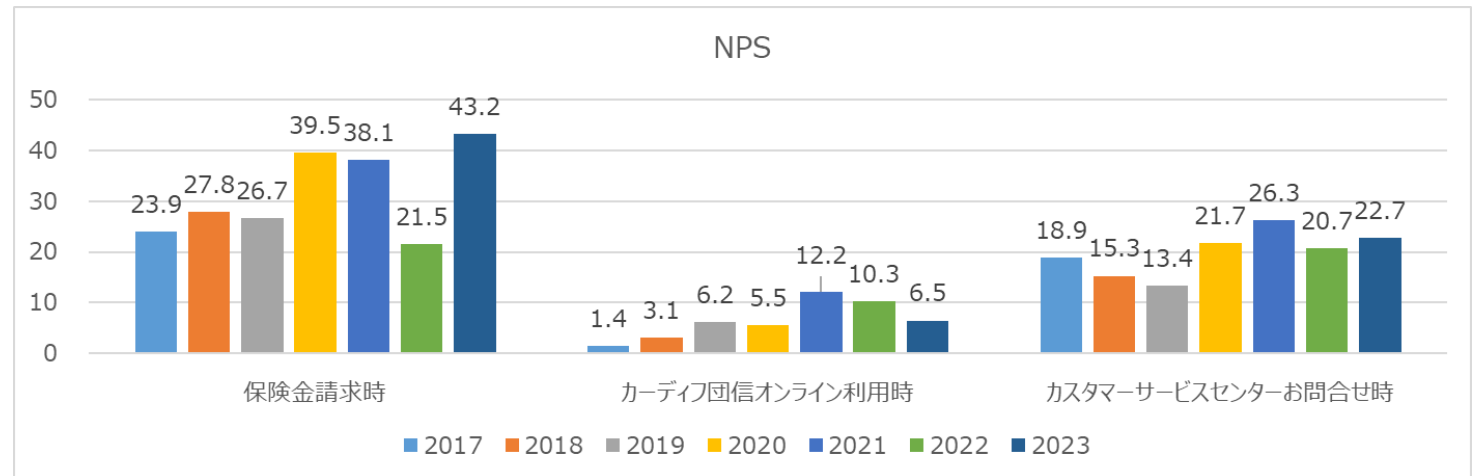
調査対象者：団体信用生命保険被保険者、カーディフ団信オンラインご利用者

調査期間：2023年4月～2024年3月

調査方法：インターネット、IVR（自動音声応答システム）、有効回答数：5,027名

NPSとは

お客さまの企業へのロイヤルティ（信頼や愛着の度合い）を測る指標。「この会社（商品）を友人や同僚に薦める可能性はどのくらいありますか？」という質問に0～10点で評価してもらい、9、10点と回答した方を「推奨者」、7、8点を「中立者」、0～6点を「批判者」と定義し、「推奨者」の割合から「批判者」の割合を引いて算出します。



**BNP PARIBAS
CARDIF**

The insurer for a changing world

「お客さま本位の業務運営方針」に基づく指標について

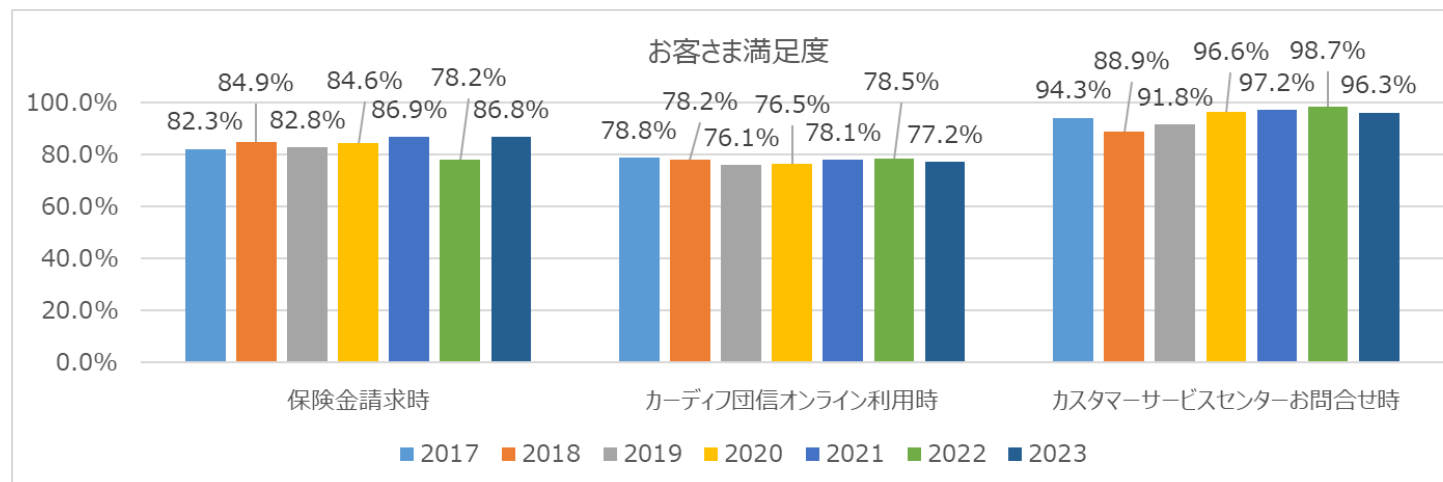
2023年度の結果 お客さま満足度※

保険金請求時： **86.8%**

カーディフ団信オンライン利用時： **77.2%**

カスタマーサービスセンターお問合せ時： **96.3%**

※： カーディフに対する総合的な満足度を 11 段階（0 点～10 点）で評価してもらい、7 点以上を「満足」と定義して算出しています。



お客さまから寄せられたご意見



- Webでの加入手続きは日頃からスマホ、パソコンを利用される方ならスムーズに申し込みできると思います。
- 保険金請求書類が簡潔でわかりやすかった。書類到着時等適宜お知らせメールが届き分かり易くてよかった。またコールセンターの方の説明もわかりやすかった。
- お守りのつもりで保険をかけていましたがまさか自分が病気になるとは思わずショックでした。働きながら病気と向き合うことになり改めてこの保険に加入していてよかったと思っています。保険に悩む人がいたら間違いなく勧めていきたいと思っています。



- Webでの加入手続きが途中から再度申請できるよう一時保存できるようにしてほしい。
- 保険金請求の書類が届くまでに少し時間がかかった。
- 保険金請求の手続き書類の記入例があると書きやすかったです。
- 全てWEB上で保険金請求が完結すれば便利だと感じました。



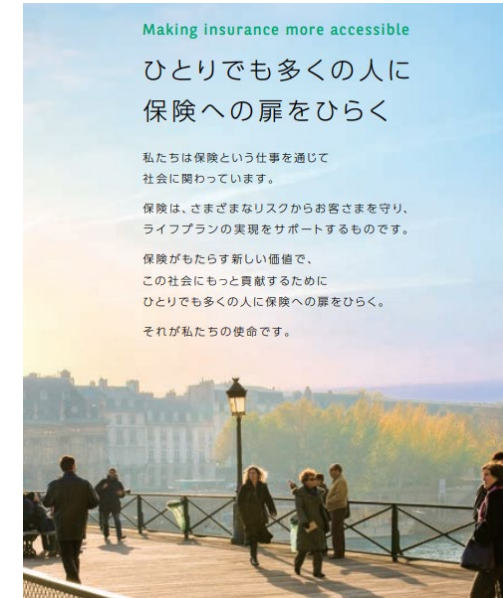
**BNP PARIBAS
CARDIF**

The insurer for a changing world

「1.お客さま本位を推進し企業文化とする」取り組み

■ ミッション、行動規範の浸透

- 当社では、お客さまをリスクから守り、ライフプランの実現をサポートするという保険本来の価値を正しく伝え、お届けし続けるために、「ひとりでも多くの人に、保険への扉をひらくー Making insurance more accessible」をミッションとして掲げています。
- 経営陣から全社員への語りかけのほか、部署を超えて社員が「お客さま本位」について自由に意見を述べ合う場を設けています。2023年には、“Conduct Week”と題して、「パートナー・顧客へもたらす価値を第一に考えること」を含めた私たちが共有する価値と日々の行動（＝コンダクト）の関わり合いを考えるワークショップを開催し、9割以上の社員が参加しました。
- 定期的実施する社員満足度調査では、ミッションに対する理解・共感度を測り、さらなる浸透に向けた計画立案に活かしています。2023年の調査では、「会社のミッションに賛同している」との回答は91ポイントにのびりました。



ミッションの浸透



Conduct Weekワークショップ

「1. お客さま本位を推進し企業文化とする」 取り組み

■ お客さま本位の企業文化を醸成する研修・啓蒙活動

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」を評価対象のひとつとして組み込んでおります。

必須コンプライアンス研修を受講していない場合には報酬制度に反映させることとし、お客さま本位の意識醸成やコンプライアンス強化に努めています。

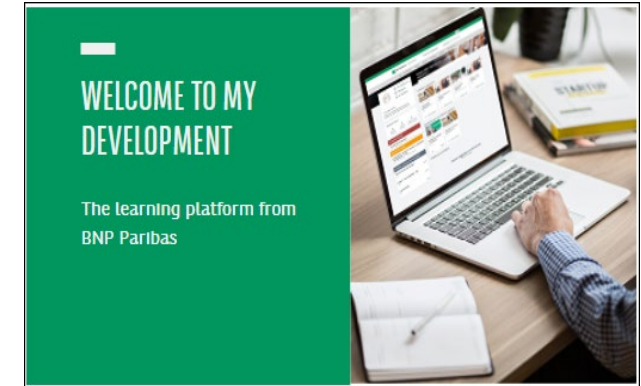
■ 「顧客体験価値ガバナンス」の新設

顧客体験価値ガバナンスは、保険商品を販売する前にその保険商品がお客さまにとって十分価値のある商品となっているかの事前評価を行うカーディフグループ全体で取り組んでいる評価プロセスです。

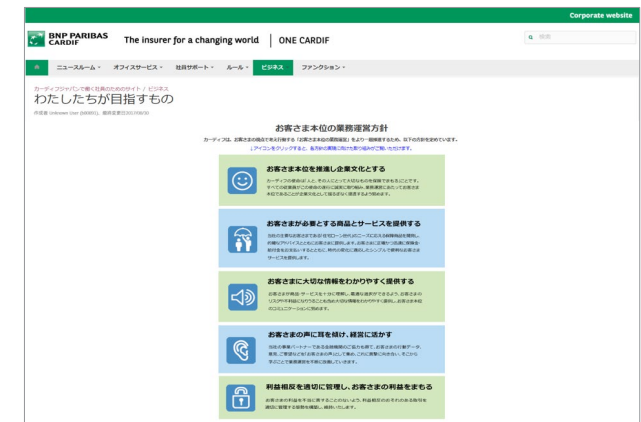
保険金の受け取りやすさなどの複数の評価項目をスコア化して評価を行います。

事前評価でスコアが低い場合には、日本だけでなく、カーディフグループのアジア地域の承認を得る必要があり、お客さまにとって価値が低い商品の流通リスクが低減される仕組みとなっています。

eラーニングによる研修



社内イントラネットでの周知活動



「2. お客様が必要とする商品とサービスを提供する」 取り組み

■ 顧客調査等に基づく商品開発および改善

「配偶者の保障」を同性パートナーにも拡大

「配偶者の保障」は、住宅ローン契約者の女性配偶者の方が女性特有のがんと診断された場合に診断給付金をお支払いする保障をはじめ、配偶者ががんの診断確定で給付金をお支払いする保障、がん先進医療を受けた場合や、病気やケガで入院した場合の保障です。

この「配偶者」の範囲を拡大し、これまでは「配偶者」としてお引き受けできなかった同性パートナーの方も、法律婚や事実婚におけるパートナーと変わらず、本保障の被保険者としてご加入いただくことが可能となりました。

「配偶者の保障」の対象者を拡大

- 被保険者の対象となる「配偶者」の範囲を次のとおり拡大

改定後
After revision

改定後（同性パートナーシップも含む）
including same-sex partners

- ・ 同性パートナーシップ
（婚姻関係と異ならない程度の実質を備える状態）

改定前
Before revision

現行（事実婚も含む）
including de facto marriages

- ・ 住民登録上、内縁関係となっている者
（住民票の続柄欄が「夫/妻（未届）」となっている）

現行（法律上の配偶者）
partners in legal

- ・ 戸籍上の配偶者
・ 婚姻の届出をしている国際結婚

「配偶者の保障」の種類

特約名	支払事由
悪性新生物診断給付金特約（配偶者・女性用）	女性特有のがんと診断
悪性新生物診断給付金特約（配偶者用）	がんと診断
入院一時金支払特約（配偶者用）	病気やケガで入院
上皮内新生物診断給付金特約（配偶者用）	上皮内がんと診断
悪性新生物先進医療給付金特約（配偶者用）	がんを原因とする先進医療の療養を受けた



「2. お客様が必要とする商品とサービスを提供する」 取り組み

■ お客様の利便性を高めるサービス

● 保険金・給付金の請求手続きの簡素化

保険金・給付金請求時のご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入院領収証のコピーでもご請求を可能にするなど、お客様が円滑にご請求手続きを行えるよう手続きの簡素化、サービスの向上に努めています。

● 先進医療給付金の医療機関あて直接支払サービス

先進医療は公的医療保険の対象外であるため、お客様自身が医療機関に高額な費用をお支払いする必要があります。そこで、保険会社から医療機関に直接支払いすることで、少しでもそのご負担を軽減し安心して治療に専念していただけるよう、先進医療給付金直接支払サービスを提供しています。

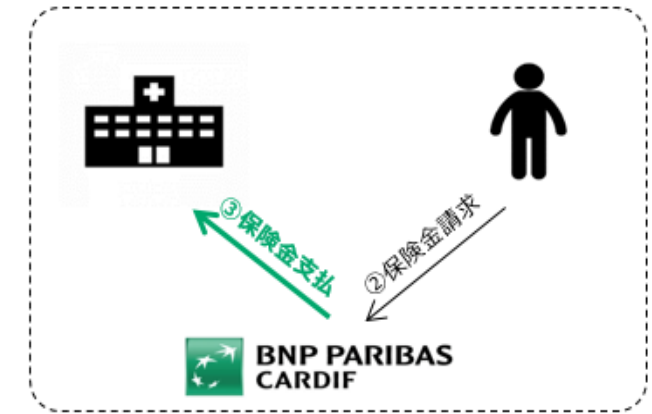
● 保険金支払システムにルールエンジンを導入

保険金支払システムにルールエンジンを導入し、お客様からご請求いただいた案件のうち、約30%についてルールエンジンを通し支払査定を行うことで事務の効率化を図り、迅速なお支払いが行えるように努めています。

● 新型コロナウイルス感染症に関する対応

新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、保険金等請求件数が増加する中、迅速なお支払い実現に向け、担当者増員のうえ対応いたしました。

先進医療直接支払サービス



先進医療の技術料は、全額自己負担であり、陽子線治療や重粒子線治療などは約300万円と高額となっています。通常の支払であれば、一時的とはいえ、お客様自身がそれを立て替えることは負担となりますが、このサービスを利用することでその負担はなくなります。

「2. お客様が必要とする商品とサービスを提供する」 取り組み

■ お客様の利便性を高めるサービス

● デジタルサービスの推進

「カーディフ団信オンライン」サービスの向上

PCやスマートフォンからいつでも住宅ローン保険にお申込みいただける「カーディフ団信オンライン」は、自動引受査定エンジンの搭載により、その場で保険加入の審査結果を受け取り、住宅ローン契約の可否をよりスピーディーに確認することが可能です。金融機関と当社を専用回線で結び、お客さま情報をデータ連携することですべての書面手続きを省略した“ネット完結型”の導入も拡大しています。

チャットボットでお問い合わせに24時間対応

「カーディフ団信オンライン」で当社の住宅ローン保険にお申込みいただいたお客さまには、チャットボットおよび担当者によるライブチャットサービスにより、24時間いつでもご質問に回答することが可能となっています。

保険金・給付金のオンライン請求サービス

ネットで保険金請求をしたいというお客さまの声を受けて、2020年6月より、保険金・給付金の請求書類の発送依頼を24時間ホームページで受け付けるサービスを開始しました。今後はさらにサービスを拡大していく予定です。

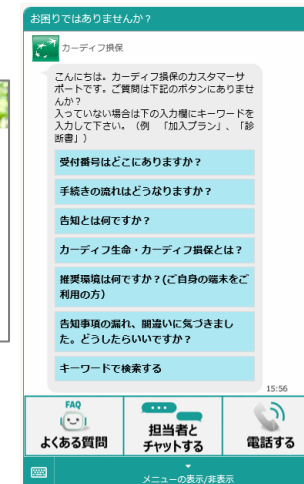
デジタルサービスの推進



カーディフ団信オンライン



保険金・給付金の
オンライン請求サービス



チャットボット／ライブチャットサービス



BNP PARIBAS
CARDIF

The insurer for a changing world

「2. お客さまが必要とする商品とサービスを提供する」 取り組み

■ お客さまに最適なサービスを提供するための取り組み

● 暮らしに役立つ付帯サービスの提供

当社の保険にご加入のすべてのお客さまがご利用いただけるアシスタンスサービス「Home Concierge」では、24時間対応の医療・介護、健康相談やホームアシスタンスなどお客さまの日常生活をサポートするサービスを提供しています。

● ニーズに迅速に応える「イノベーションファクトリー」

お客さまが求めるサービスを迅速に開発し提供するためのプロジェクト「イノベーションファクトリー」を、BNPパリバ・カーディフ アジア地域で展開しています。部門横断的な少人数のチームを結成し、お客さまが抱える課題を解決するサービスを短期間で開発するアジャイル手法を用いて取り組んでいます。

最適なサービスをご提供するために



Home Concierge（ホームコンシェルジュ）

「3. お客さまに大切な情報をわかりやすく提供する」取り組み

■ フォローアップの体系化と効果的なトレーニングプログラムの再構築

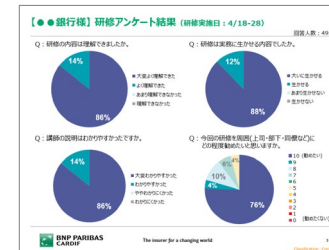
- 前年に引き続き、ご提携金融機関におけるナレッジやスキルの向上、均質化を目的としてトレーニングの企画、提案、実施、振り返りのPDCAを体系化。住宅ローンの現場においてお客さまに最適な保障をお選びいただける体制づくりのお手伝いを継続しています。
- 研修実施後は受講者にwebアンケートへ回答いただき、研修の効果を測定するとともに、次ステップへ向けた具体的なフォローアップメニューを確立しています。
- また、疾病や制度に関わる各種データは、お客さまに配布できる形でデータブックに集約。適切な情報提供と保障の必要性を確実に伝える体制も整えました。

■ 団信マイスター制度

- 2023年にはパートナー銀行向けのトレーニング制度として、団信マイスター制度を開始しました。
- 認定制度を通して、団体信用生命保険の必要性や意義、商品価値機能およびその機能がどのように発揮されるのかを深く学び理解を深めます。
- 認定されたマイスターを通して、ローンセンターの中での勉強会の実施や住宅関連業者向け説明会の講師・お客さま向けセミナー講師を実施し、団信の価値をお客さまにお届けします。



総合研修資料



研修後アンケート



データブック



団信マイスター認定ロゴ

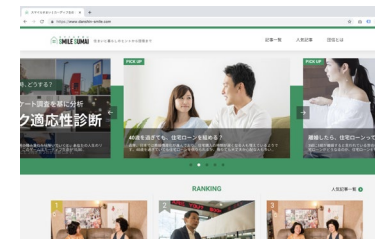
「3. お客さまに大切な情報をわかりやすく提供する」取り組み

■ デジタルを活用した情報提供の工夫

- 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。
- 住宅ローンの保険をより分かりやすく、身近にお伝えするための取り組みとして “住まいと暮らしのヒントから団信まで”をコンセプトとした情報サイト「スマイルすまい」を運営しています。特に疾病保障など特約付きの団信の啓もう活動を通じて、お客さまが安心して住宅を購入できるように情報提供を行っています。また、LINEやInstagramなどソーシャルメディアの活用にも力を入れており、お客さまとのタッチポイントを拡大しながら多面的な情報提供活動を行っています。
- 住宅ローンをご利用予定のお客さま向けに、住宅ローンの仕組みや商品、団信などを動画で紹介する動画ツール「ローンスマートナビ」を提供しています。ローンスマートナビにより、お客さまは仮審査申込後、いつでも手軽に住宅ローン関連の説明動画を視聴することが可能です。
- 簡単な質問にお答えいただくだけで、住宅ローン保険選びをスピーディに行える「団信ロボットアドバイザー（団信ロボアド）」を開発し、2023年2月よりパイロット運用を開始しています。



デジタルパンフレット



スマイルすまい



ローンスマートナビ



ソーシャルメディア



団信ロボアド



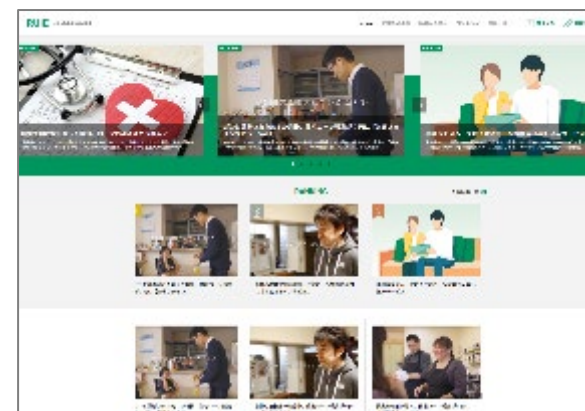
BNP PARIBAS
CARDIF

The insurer for a changing world

「3. お客様に大切な情報をわかりやすく提供する」取り組み

■ 住宅販売業者に対する支援体制の構築

- 住宅販売業者の皆さまを対象としたセミナーや勉強会を実施し、お客さまに適切に情報提供いただけるようサポート体制を構築しています。
- また、金融機関、住宅販売業者の現場支援を目的とした専門チームを発足し、お客さまが住宅ローン保険の必要性を感じていただくとともに、安心して住宅ローンを組んでいただくためのサポートを行っています。
- 保障内容が多様化する住宅ローン保険をわかりやすく正確に情報提供することを目的に、住宅販売業者の皆さま向けのセミナー・勉強会の資料を継続的に改良しています。

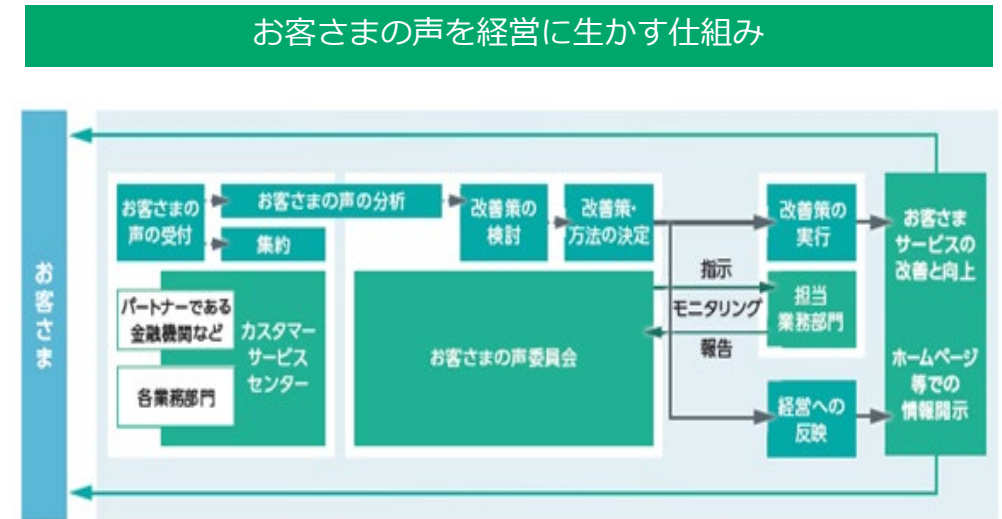


住宅販売業者向け情報サイト「RUIE」

「4. お客様の声に耳を傾け、経営に活かす」取り組み

■ お客様の声を収集し、経営に取り入れる仕組み

- 経営層を含むメンバーで構成するお客様の声委員会を四半期毎に開催し、お客様から寄せられたお申し出や苦情、NPSの結果等を一元管理し、改善活動に生かしています。
- たとえば、お客様からのご意見をもとに、保険金、給付金請求のお手続きの進捗状況をメールでお知らせするサービスを開始するなど改善対応につなげています。
- また、NPSの結果に基づき「カーディフ団信オンライン」の入力画面を改良したほか、コールセンターのスク립トを見直すなど、お客様にとってのわかりやすさ、使いやすさの向上に継続的に努めています。
- NPS、満足度に関してはお客様本位の業務運営を図る主要なKPIとして設定し、定期的に公表していきます。
- お客様から寄せられるご意見やご要望は、社内のイントラネットやメールで全従業員と共有し、当社の事業のあらゆる面にお客様の声を反映させています。



「5.利益相反を適切に管理し、お客さまの利益をまもる」取り組み

■ 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統括部署を設置し方針・規程・マニュアルに基づき適切に把握し管理しています。なお、2023年度中に利益相反のおそれがあり管理すべき対象取引は発生しませんでした。
- 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。

ホームページに掲載している 利益相反管理に関する情報

利益相反の管理について
カーディフ銀行の利益相反の管理についてご案内します。

利益相反の管理について

カーディフ銀行、およびその関連会社（以下、「当社」といいます。）、は、当社とお客さまとの間の利益相反のおそれのある取引、または当社のお客さま相互間の利益相反のおそれのある取引に際して、お客さまの利益を不当に害することのないよう、法令および当社の利益相反管理に関する内部規程に従って、適切に業務を管理・遂行いたします。

1. 利益相反の定義

「利益相反」とは、当社とお客さまとの間で利益が相反する状況、および当社のお客さま相互間で利益が相反する状況をいいます。

2. 利益相反のおそれのある取引（対象取引）の特定および類型

当社では、下記1～4の範囲に該当する取引のうち、不当な利益相反のおそれのある取引（以下、「対象取引」といいます。）を特定したうえで、お客さまの利益を不当に害することのないよう管理します。

1. 当社が契約等に基づく関係を有するお客さまとの間で行う取引
2. 当社が契約等に基づく関係を有するお客さまと対立または競合する相手との間で行う取引
3. 当社が契約等に基づく関係を有するお客さまから得た情報を不当に利用して行う取引
4. 上記1～3以外で、お客さまの利益が不当に害されるおそれのある取引

3. 利益相反の管理方法

当社は、対象取引の管理方法として、以下に示す方法を適用し、または組み合わせて行うことにより、利益相反管理を行います。

1. 部門の分離による情報の遮断
2. 取引の一方または双方の名称または方法の変更
3. 取引の一方または双方の中止
4. お客さまの利益が不当に害されるおそれがあることについて、当社が自らの職務に違反しない限りを以て、および場合によってはこれに反してお客さまからの同意の取得
5. 上記1～4以外で、その他適切な方法

4. 利益相反管理体制

当社は、適切に利益相反管理を行うため、①当社に営業部門から独立した利益相反管理統括部署および利益相反管理統括者を設置し、対象取引の特定および管理を一元的に行うとともに、②当社従業員に研修・教育を実施し周知・徹底します。

対象取引の特定および管理についての取組は、5年間継続して行います。

当社は、利益相反管理体制の適切性と有効性を定期的に検証・評価し、継続的に改善します。

5. 利益相反管理の対象となる会社の範囲

当社および以下の関連会社を利益相反管理の対象とします。

- カーディフ生命保険株式会社
- ビー・エム・ビー・パリバ銀行 東京支店
- BNPパリバ証券株式会社
- BNPパリバ・アセットマネジメント株式会社
- BNPパリバ・カーディフ（フランス）
- BNPパリバ（フランス）





BNP PARIBAS
CARDIF