

2019年6月28日

各位

ソニーフィナンシャルホールディングス株式会社
(コード番号：8729 東証第一部)

本日、ソニーフィナンシャルホールディングス株式会社の100%子会社であるソニー生命保険株式会社が下記プレスリリースを行いましたので、お知らせします。

記

ソニー生命保険株式会社 プレスリリース (添付)
「お客さま本位の業務運営方針」2018年度の取組結果等の公表について

以上

【お問合せ先】

ソニー生命保険株式会社 広報部広報課 (TEL:03-5290-6228)

ソニー生命保険株式会社

〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2
大手町フィナンシャルシティグランキューブ
<https://www.sonylife.co.jp> (広報部)TEL:03-5290-6228

2019年6月28日

ソニー生命保険株式会社

「お客さま本位の業務運営方針」

2018年度の取組結果等の公表について

ソニー生命保険株式会社(社長 萩本 友男、以下「当社」)は、お客さま本位の業務運営を一層推進するため、2017年6月に「お客さま本位の業務運営方針」(以下「当方針」)ならびに「お客さま本位の業務運営に係る取組内容」(以下「当取組内容」)を策定し、当方針に基づく取組を推進してまいりました。

今回、当方針に基づき、その定着度合いを測る2018年度の成果指標ならびに取組結果を公表するとともに、さらなるお客さま本位の業務運営の実現に向け、当取組内容を一部改定いたしましたので、お知らせいたします。

■当取組内容の一部改定について

- ・特定保険契約(外貨建保険や変額保険等)について、お客さまの状況に応じた分かりやすい情報提供等の充実<『「お客さま本位の業務運営」に係る取組内容』4・5頁下線箇所>
- ・お客さま本位の組織風土の醸成に向けた営業社員および募集代理店の報酬評価制度の見直し<『「お客さま本位の業務運営」に係る取組内容』12・13頁下線箇所> 等

これらの取組を推進し、さらなるお客さま本位の業務運営の実現を目指してまいります。なお、募集代理店に支払う手数料について詳しくご説明した資料を、下記の当社ホームページに掲載しております。

(<https://www.sonylife.co.jp/company/corporate/fiduciaryduty/>)

今後も、当方針を社員一人ひとりに浸透させ、当取組内容を真摯に実行し続けることにより、「合理的な生命保険と質の高いサービスを提供することによって、顧客の経済的保障と安定を図る」という基本使命を果たし続けてまいります。

※「お客さま本位の業務運営方針」ならびに「お客さま本位の業務運営に係る取組内容」は、当社ホームページ(<https://www.sonylife.co.jp/company/corporate/fiduciaryduty/>)に掲載しております。

以 上

お客さま本位の業務運営方針の 取組結果のご報告について

2019年6月

ソニー生命保険株式会社

本資料は、「お客さま本位の業務運営方針」の取組結果と同趣旨の取組の推進を宣言している、当社の「お客さま志向宣言」に関する
主な取組状況の報告を兼ねています。

方針① 「お客さま本位の業務運営」に関する取組

当社は、お客さまに合理的な生命保険と質の高いサービスを提供し、お客さまの経済的保障と安定を図るために、あらゆる業務運営においてお客さま本位で行動するよう努めてまいります。

- 当社は、お客さま本位の業務運営の実行・定着度を測定する成果指標として、当社のサービス、商品、ライフプランナーおよび募集代理店の提案力等の総合的な評価である「お客さま総合満足度」と「保有契約者数」、「保有契約高」を設定し、2018年度は、いずれの指標も、堅調に推移しました。
- 今後も、当指標を用い、お客さま本位の業務運営に係る取組の定着度を測定し、取組の有効性を確認・検証することで、お客さま本位の業務運営を推進してまいります。

＜お客さま総合満足度＞ ※とても満足・満足・やや満足の合計

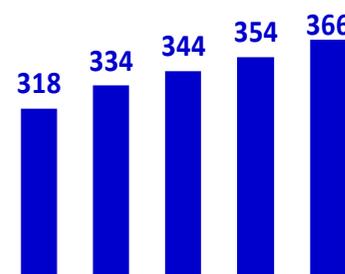


2014 2015 2016 2017 2018 (年度)

※2018年度実施概要

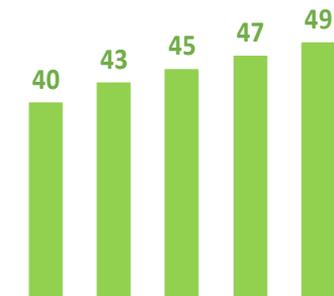
- ・年1回実施 (2018年11月～2018年12月)
- ・調査対象：既契約者約1.5万名
- ・有効回答者数：約6千6百名
- ・質問内容：営業社員対応・代理店対応・加入時手続・商品満足度・企業への信頼感等
- ・お客さま満足度は、7つの選択肢から回答。

＜保有契約者数＞ 単位：万人



2014 2015 2016 2017 2018 (年度末)

＜保有契約高＞ 単位：兆円



2014 2015 2016 2017 2018 (年度末)

※保有契約者数・保有契約高の数値は、個人保険および個人年金保険の合計です。

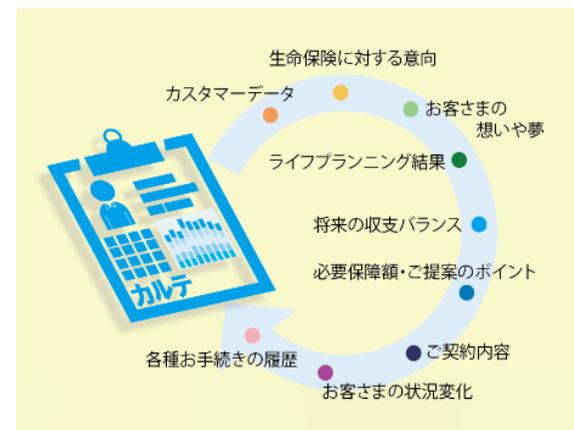
方針③ 「お客さまへ最適な保障の提供」に関する取組

当社は社員一人ひとりがコンサルティングセールス・コンサルティングフォローの質を追求し続け、お客さまとの「遠い約束」(※)を果たし続けてまいります。

(※) 当社では、お客さまとのご契約を「遠い約束」と位置づけています。

<コンサルティングセールス>

- 生命保険のご提案に際しては、当社のライフプランニングツールであるLiPSSを用いた面談を推進しております。LiPSSでは、各種税制や社会保障制度、一般的に必要なとされるお子さまの教育や住宅購入に際して必要な資金など、お客さまのライフプランに必要な情報を分かりやすくご提供し、最適な保障の提供に努めております。
- ご契約に至るまでに、お客さまからお伺いした面談の内容は、ライフプランナーが「カルテ」として記録し、ご加入時のライフプランやお客さまのご意向、そのご意向に基づく商品のご提案理由等を、いつでもお客さまと確認できる取組を推進しております。



方針③ 「お客さまへ最適な保障の提供」に関する取組

<コンサルティングフォロー>

- 将来の適切な保険金や給付金のお支払いに向けて、面談やお電話による定期的なコンタクトを図り、お客さまの状況やご事情に沿った情報やサービスの提供を行う「コンサルティングフォロー」に全ライフプランナーが取り組んでおります。
- 2018年度は、年に1回の定期的なコンタクトや、3年に1度の面談活動について一層の推進を図り、お客さま満足度においても一定の評価をいただいております。今後もコンサルティングフォローを通じ、お支払い事由の有無の確認や、保障の最適化と将来に向けた収支バランスの確保に努めてまいります。

<コンサルティングフォローに関する各種ご案内資料>



◀コンサルティングフォローの取組全体をご説明する資料



◀次回の面談予定やご確認事項をお客さまと確認する資料

方針④ 「最適な保障提供を支える商品開発と資産運用」に関する取組

お客さまのニードや社会を取り巻く環境を踏まえ、一人ひとりのお客さまに最適な保障をご提供するための商品の開発に取り組むとともに、各保険商品において、将来にわたり確実に保険金・給付金をお支払いするための資産運用に努めてまいります。

<商品開発について>

- 2018年7月に、「入院」や「手術」等の医療保障に対するお客さまのニードにお応えするため、2つの医療保険を発売いたしました。

「メディカル・ベネフィット」

入院日数が短期化する傾向がある一方で、脳血管疾患等の重大疾患は長期の入院を余儀なくされていること等、医療現場を取り巻く環境を踏まえ、日帰り入院等の1日目からの入院保障に加え、三疾病による入院は支払日数を無制限にし、お客さまのニードに即した商品を発売いたしました。

「メディカル・ベネフィット リターン」

当面は健康に自信がある等の理由により、医療保障に対するニードが相対的に低い若年層の方や、貯蓄志向のあるお客さまのニードにお応えするために、「メディカル・ベネフィット」の保障内容に加え、さらにご契約時に定めた所定の年齢を生存して迎えられた際には、健康還付給付金をお支払いする商品を発売いたしました。

<メディカル・ベネフィット>



<メディカル・ベネフィット リターン>

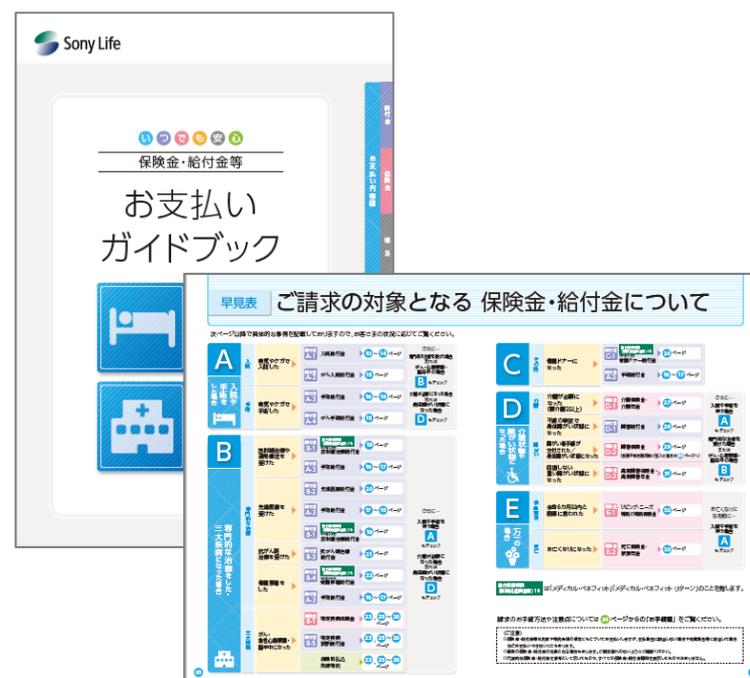


方針⑤ 「保険金等の確実な支払のためのより良いサービスの提供」に関する取組

お客さまとの「遠い約束」を確実に果たすため、お支払いに至るまでご契約を適切に管理し、迅速かつ利便性の高い事務体制の構築に努めてまいります。また、お客さまの様々なライフスタイルやニーズにお応えするためのサービスを提供し続けてまいります。

- 従来、給付金・保険金等のご請求手続きに関するご説明資料として使用していた「万一のご請求のために」を全面改訂し、「保険金・給付金等お支払いガイドブック」を作成いたしました。ご請求時のお客さまの状態から、ご請求対象を確認できる「早見表」等を用い、また、ユニバーサルデザインを採用することによって、見やすく、分かりやすい資料へと改訂いたしました。
- 入院や手術をされた際の給付金の請求において、医療機関の発行する「領収証」や「診療明細書」、「退院証明書」等で給付金をお支払いする簡易請求の取扱いを行ってまいりましたが、特約の入院請求ができないこと等への改善要望を受け、取扱い範囲を拡大いたしました。今後も、迅速かつ利便性の高い、事務手続きの体制構築に努めてまいります。

<保険金・給付金等お支払いガイドブック>



方針⑦ 「お客さま本位の組織風土の醸成」に関する取組

当方針に基づき、あらゆる業務運営において、お客さま本位で行動していくための態勢を構築してまいります。

- お客さま本位の業務運営のために取り組むべきことを各部門で考え、実践していくため、役員が、全国の営業拠点を訪問し、議論する取組や、本社統括職との議論を重ねる取組を行っております。
- ライフプランナーの質を向上していくため、全支社に教育・育成を推進する営業管理職（教育・育成推進担当者）を設置し、担当者会議を実施しております。今後も、お客さま本位で、質の高いコンサルティングを提供するライフプランナーの育成に取り組んでまいります。

<役員と本社統括職による議論>



<教育・育成推進担当者による会議>



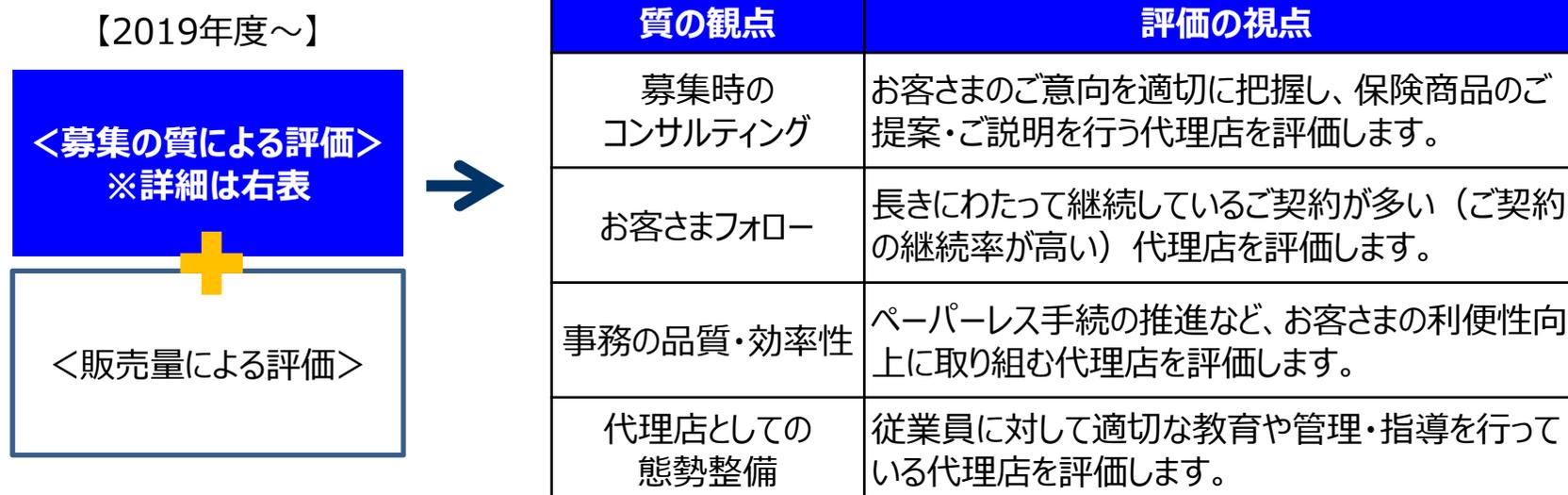
方針⑦ 「お客さま本位の組織風土の醸成」に関する取組

当方針に基づき、あらゆる業務運営において、お客さま本位で行動していくための態勢を構築してまいります。

当社は、乗合代理店の比較推奨販売等の業務の適切な運営を確保し、お客さま本位の業務運営を推進するため、募集代理店にお支払いする手数料体系を2019年度より改定いたします。

募集代理店がお客さま本位の業務運営を実践し、お客さまに最適な保障を提供することで、長きにわたってお客さまをお守りし続けることが重要だと考えています。そのためには、長期的に事業を継続する必要があることから、年間の販売量や保有契約の量を評価するとともに、お客さまを長きにわたってお守りしている指標としてご契約の継続率も評価をしています。

2019年度からは、募集や業務の品質を評価の観点に加え、募集代理店のお客さま本位の業務運営を一層推進してまいります。



「お客さま本位の業務運営」に係る取組内容

1. お客さま本位の業務運営

当社は、お客さまに合理的な生命保険と質の高いサービスを提供し、お客さまの経済的保障と安定を図るために、あらゆる業務運営においてお客さま本位で行動するよう努めてまいります。

主な取組

- 当社は、「合理的な生命保険と質の高いサービスを提供することによって、顧客の経済的保障と安定を図る」ことを基本使命とし、「日本中のお客さまを一生お守りする」というビジョンのもと、お客さま本位の取組の一層の強化に向けて、社内各層で議論を重ね「お客さま本位の業務運営方針」を取締役会にて制定し、公表しています。
- 当方針に基づく取組状況は取締役会等へ報告を行い、定期的な見直しと公表を行ってまいります。また、当方針や取組の定着を図る指標を「お客さま総合満足度」「保有契約者数」「保有契約高」と定め、本指標についても取組状況とあわせ取締役会等へ報告を行い、指標の中長期的な傾向を踏まえ、お客さま本位の視点に立った業務運営がなされているかについて確認を行ってまいります。

2. お客様の声を業務運営に活かす態勢

お客様からのご意見やご要望などの「お客様の声」を広くお伺いするとともに、これを真摯に受け止め、お客様の声を活かした業務運営を進めてまいります。

主な取組

- お客様からの直接のご意見やご要望、お問い合わせについては速やかに対応するとともに、その内容を真摯に受け止め、業務運営に活かしてまいります。また、2017年1月に発表した「消費者志向自主宣言」に基づく「お客様の声からはじまるサービス改善」に関する取組や結果について、定期的に公表してまいります。
- お客様の声（Voice of Customer）に基づくサービス改善を推進するため、お客様から寄せられる多くの声について分析し、定期的に社内の各部門と情報を共有することで業務改善の推進に取り組んでいます。また、部門横断的な業務改善の取組については、社内各部門の責任者をメンバーとした「VOC委員会」にて議論を行い、その内容を経営会議に報告しています。
- 当社の商品やサービスに対するお客様からの評価をお伺いするため、2つのアンケートを定期的に行っています。ひとつは「お客様アンケート」として、当社の商品・サービス全般についてご意見をいただくもの、もうひとつは「お客様満足度アンケート」として、お客様をご担当するライフプランナーの「訪問頻度」「商品・サービス等の情報提供」「対応の迅速性」などについてお伺いしています。これらを通じて幅広くお客様のお声をお伺いし、業務運営に活かしてまいります。

3. お客さまへの最適な保障の提供

当社は、社員一人ひとりがコンサルティングセールス・コンサルティングフォローの質を追求し続け、お客さまとの「遠い約束」(※)を果たし続けてまいります。

(※) 当社では、お客さまとのお契約を「遠い約束」と位置づけています。

主な取組<コンサルティングセールス>

- 当社は、お客さまの状況（家族・生活状況、資産状況、経済および金融知識等）や関心事（夢や希望、心配事）、ご加入に際してのお客さまのご意向を把握・確認するための面談を重ねながら、生命保険のご提案をすることをコンサルティングセールスとして位置づけ、そのコンサルティングセールスを通じてお客さま一人ひとりに真に適した保険をオーダーメイドでお届けしてまいります。
- 生命保険のご提案にあたっては、お客さまの想いをお聞きしながら、お客さまやそのご家族が守りたい将来の生活（ライフプラン）を形にする面談を重ねています。特にライフプランナーは、「LiPSS」（ライフプランニング・サポートサービス）というシミュレーションツールを用い、将来にわたる毎年の収入と支出を対比し、具体的な金融資産残高の確認や、万一のことが起きた際にもライフプランを守るための必要保障額を算出し、その必要保障額に基づいて保険設計を行っています。また、ご契約に至るまでにお伺いした面談の内容を「カルテ」として記録し、ご加入時のライフプランやお客さまのご意向、そのご意向に基づく商品のご提案理由等を、いつでもお客さまと確認できる仕組みづくりを行ってまいります。
- 生命保険のお申し込みにあたっては、担当者の保有する情報端末上でご契約内容をご確認していただいた上で、電子サインにてお手続きが完了するペーパーレス申込を導入しています。ペーパーレス申込では、重要事項の重点的な表示や、お客さまの傷病に応じたご質問の表示などを行っており、より分かりやすいお申し込み手続となるよう努めています。
- ライフプランナーがお客さまからお預かりしたお申し込み内容については、営業管理職である支社長および営業所長が全て確認することにより、お客さまのご意向に沿った保障のご提供に努めてまいります。

- 生命保険のみならず、お客さまのライフプランを実現する上での様々な経済的ニーズにお応えするため、ライフプランナー経由での住宅ローンや自動車保険の取扱を行っています。今後もお客さまの多様なニーズにお応えできるよう、サービスの拡充に努めてまいります。

主な取組<重要な情報の提供>

- 生命保険のご加入の際には、特に重要な情報についてご理解を深めていただくために、「契約概要」「注意喚起情報」をお渡しし、ご説明するとともに、内容については分かりやすく、見やすい内容となるよう努めてまいります。また、ご加入時に保険金や給付金等の額が確定する保険商品については、お客さまにお支払いいただく保険料と当社がお支払いする保険金・給付金額についてご理解いただくため、「契約概要」に保険料、保険金額、支払事由等を記載し、「注意喚起情報」には保障の開始時期や保険金・給付金をお支払いできない場合などをご説明しています。
- 外貨建保険や変額保険等は、為替や運用状況により、死亡保険金や解約返戻金の変動するといった市場リスクがあるため、加入目的やご意向、投資経験や金融知識等を適切に把握し、お客さまの状況に適した商品の提供に努めてまいります。また、ご加入の際には、当該商品の特性やリスクを明記した販売資料等をご用意し、リスクの内容をより具体的にご理解いただけるよう努めてまいります。加えて、投資経験等のないお客さまには、為替変動や分散投資の考え方等を分かりやすく解説した資料を用いて、あらかじめご説明することで、商品特性やリスクといった重要な情報についてご理解いただけるよう努めてまいります。
- また、外貨建保険や変額保険等の市場リスクのある商品のお申し込み時には、本社部門よりお客さまにお電話（「確認コール」）をさせていただき、当該商品に関してお客さまにご負担いただくリスクについて、認識相違がないか確認を行ってまいります。
- 70歳以上のご高齢のお客さまには、読みやすく、分かりやすい内容となるよう販売資料等を作成し、ご提案にあたっては一層丁寧なご説明を行います。また、お申し込みいただいた商品の内容にかかわらず、本社部門よりお客さまにお電話（「確認コール」）を行い、ご契約内容や重要事項に関する確認をする取組を実施しております。
- 障がいのあるお客さまに対しては、ご加入時やご契約後を通じて、お客さまの状態に配慮した適切なお説明や対応となるよう取り組んでまいります。

主な取組<コンサルティングフォロー>

- 当社は、将来の適切な保険金や給付金のお支払いに向けて、ご加入後のお客さまの状況を定期的に確認することで、お客さまのご事情に沿ったサービスの提供や状況の変化に応じて保障を最適な状態に保ち続けることをコンサルティングフォローの基本と位置づけ、取り組んでまいります。
- ライフプランナーは、ご契約後も定期的に、お客さまの状況や関心事の変化についてお聞きし「カルテ」に記録しながら、必要なサービス・情報のご提供やライフプランにおける様々な対策などのご提案を行ってまいります。具体的な取組としては、年に1度は、お客さまへのお電話等を通じて、お支払い事由の有無や生活状況に変化が生じていないかを確認する取組、3年に1度はお客さまを訪問させていただくことを基本にお客さまの状況に応じ、将来の収支バランスを確保し、保障が最適な状態となっているか確認する取組を進めてまいります。
- お客さまに保障内容の確認にご活用いただくため、年に1度、お誕生月の3ヶ月前を目安に「Sony Life Letter」をお送りし、保障内容やご契約内容、新しいサービスについてご案内しています。さらに、3年に1度は「Sony Life Letter（特別版）」とし、保障の内容が最適な状態に保たれているかを点検していただける「定期点検シート」や健康・医療・金融等に関する情報をお届けし、お客さまの生活環境や社会環境の変化に応じた情報提供に努めてまいります。
- ご契約のお客さまには「お客さまWEBサービス」をご用意し、同サービスにご登録いただくことで、お客さまのパソコンやスマートフォンからご契約内容のご確認や住所変更などのお手続きが可能となります。また、「お客さまWEBサービス」にご登録いただいたお客さまには、健康・医療・金融等に関する情報をメールマガジンにてお届けするなどのサービスの拡充に努めてまいります。
- 外貨建保険や変額保険等にご加入されたお客さまには、死亡保険金や解約返戻金といった、為替や運用状況に応じて変動するご契約内容の情報が重要であるため、ご契約後もそれらをいつでも簡単にご確認いただけるよう、重要な情報の提供に努めてまいります。

- ライフプランナーが定年退職等を迎える際には、複数のライフプランナーが一定期間共同でお客さまをご担当する制度や、新しいライフプランナーがお客さまの担当を引き継ぐ制度を設け、保険金や給付金をお支払いする時までご契約をお守りする態勢を整えています。

主な取組<募集代理店>

- 当社は、現在および将来にわたり委託契約を行う募集代理店に対し、ライフプランニングに基づくオーダーメイドの保険提案の考え方について理解を深める取組とともに、お客さまに最適な保障を提供するための各種研修および教育制度を提供することによって、募集代理店およびその募集人の教育を行っています。
- 特に、複数の保険会社の商品を取り扱う募集代理店（乗合代理店）において、お客さまに対して特定の生命保険商品を提案・推奨する際には、その提案・推奨理由を分かりやすくご説明するよう指導・教育、およびお客さまにご理解いただくための説明資料を提供しています。さらに、実際のお客さまへのご説明の内容等については、募集代理店に対する点検等を通じ定期的なモニタリングを行っています。
- 外貨建保険や変額保険等の市場リスクのある商品については、その商品の類似性から投資信託等と比較して募集を行う可能性のある銀行等の金融機関代理店に対して、当社が金融機関等に支払う手数料を記載したお客さま向けの説明資料を提供しています。

主な取組<未来のお客さまへの活動>

- 当社は、将来への夢や理想を形にするライフプランニングを通じて、人生の必要資金を見える化することが大切と考えています。そして、ライフプランニングの普及のため、全国の中学・高校・大学等の教育機関と連携し、ライフプランナーが講師となる「ライフプランニング授業」を開催しています。2019年3月までに、実施校は全国で延べ約1,400校、受講者は14万人を超えました。社会に羽ばたく生徒や学生等が、人生とお金について考え、自らの選択や可能性を拡げていただくために、より一層の金融リテラシー向上とキャリア教育に対する推進サポートが必要と考えており、今後も継続的に「ライフプランニング授業」に取り組んでまいります。

4. 最適な保障提供を支える商品開発と資産運用

お客さまのニードや社会を取り巻く環境を踏まえ、一人ひとりのお客さまに最適な保障をご提供するための商品の開発に取り組むとともに、各保険商品において将来にわたり確実に保険金・給付金をお支払いするための資産運用に努めてまいります。

主な取組<商品開発>

- 当社は、ライフプランナーや募集代理店を通じて得たお客さまの保障ニードをさまざまな「人生の必要資金」への備えとして整理しています。この必要資金の考え方に基づき、死亡保障、生存保障、医療保障あるいは介護保障を目的とする各種商品を取り揃え、それぞれのお客さまのニードに即した保障プランをオーダーメイドで提供するべく商品開発を行っています。
- この観点から、従来より販売している「総合医療保険」等に加え、2018年7月には、昨今の医療現場を取り巻く環境を踏まえ、「入院」や「手術」等の医療保障に対するお客さまのニードにお応えするため、「メディカル・ベネフィット」ならびに、「メディカル・ベネフィット リターン」という2種類の医療保険を発売いたしました。
「メディカル・ベネフィット」では、入院日数が短期化する傾向がある一方で、脳血管疾患等の重大疾患は長期の入院を余儀なくされていること等、医療現場を取り巻く環境を踏まえ、日帰り入院等の1日目からの入院保障に加え、三疾病による入院は支払日数を無制限にし、お客さまのニードに即した商品を発売いたしました。
一方、「メディカル・ベネフィット リターン」は、当面は健康に自信がある等の理由により、医療保障に対するニードが相対的に低い若年層の方や、貯蓄志向のあるお客さまのニードにお応えするために、「メディカル・ベネフィット」の保障内容に加え、さらにご契約時に定めた所定の年齢を生存して迎えられた際には、健康還付給付金をお支払いする商品を発売いたしました。

主な取組<資産運用>

- 当社は、お客さまとのお契約に基づいて確実に保険金や給付金をお支払いするため、生命保険契約の長期性に伴う金利リスクをコントロールするような資産運用を行っています。
- 変額保険については、お客さまの資産形成に関するご意向にもお応えするため、お客さまの積立金の運用に供する各種のファンド（特別勘定）を設けており、お客さまご自身で当該ファンドの組み合わせをお選びいただけます。当保険は保険金や解約返戻金が当該特別勘定の運用成績によって変動しますが、死亡保険金については最低保証が付されています。
- なお、株式投資に関しては、投資先企業の企業価値の中長期的な維持・向上を促すためにスチュワードシップ活動を行い、中長期的な運用成果の向上を目指してまいります。

5. 保険金等の確実な支払とより良いサービスの提供

お客さまとの「遠い約束」を確実に果たすため、お支払いに至るまでご契約を適切に管理し、迅速かつ利便性の高い事務体制の構築に努めてまいります。また、お客さまの様々なライフスタイルやニーズにお応えするためのサービスを提供し続けてまいります。

主な取組

- ご加入時から保険金・給付金のお支払いに関するお手続は、4つのコンセプト（親切・丁寧、迅速、簡便、わかりやすい）に基づき、お客さまにとってスムーズなサービスとなるよう、改善に努めてまいります。
- 保険金等の確実なお支払いについては、専門知識を有する人材を育成することによって正確・迅速な対応に努めています。
- 80歳以上のお客さまには、保険金・給付金のお支払いに該当する可能性の有無を把握するため、お電話または訪問にて定期的に確認させていただき取組を行っています。
- 保険金・給付金全般のお支払いの迅速化に向けて、「即時着金システム」を導入し、保険金・給付金のお支払い確定からお客さまに実際にお届けするまで、従来は数日を要していましたが、お支払いが確定した当日に保険金・給付金をお客さまにお届けする体制を構築しました。
- 2016年3月には「即時承諾（即時成立）」として、お申し込みからお引き受けまでを即時に完結する取組を開始いたしました。これまで、お客さまの健康状態等により一定の条件でご加入いただく場合などは、お引き受けまでに数日要していたところも即時にご加入いただけるようになりました。
- お受取人の変更やご契約内容の変更などのお手続については、担当者の情報端末や「お客さまWEBサービス」を活用した、ペーパーレスでの取扱を実施しています。お客さまのご要望に迅速に対応するとともに、サービスの拡充を行ってまいります。
- お客さまが描くライフプランの実現のサポートとして、健康や医療、介護についてアドバイスや情報提供を行う相談デスク（「健康・医療・介護相談デスク」）をご用意するとともに、その他の付帯サービスも拡充してまいります。

- また、法人契約のお客さまに対する付帯サービスとして、「ES Solution Service」をご提供することで、保障提供とあわせて健康、福利厚生、人事・労務面でのサービスを行っています。

6. 利益相反の適切な管理

お客様の利益が不当に害されることがないようにするため、「利益相反管理方針」等を定め、それらに従って、取引におけるお客さまとの利益相反の可能性について把握し、適切に管理するよう努めてまいります。

主な取組

- 利益相反管理方針を取締役会で定め、適切な利益相反管理態勢を整備・確立しています。
- 商品のご提案を行うにあたっては、お客さまのご意向を把握のうえ、的確かつ十分な情報を提供します。複数の保険会社の商品を取り扱う際、同種の保険商品がある場合には当該商品をご提案する理由のご説明を行います。
- 募集代理店がお客さまへ当社商品を販売・推奨する際にも、お客さまのご意向に沿った商品の提案を行うために、募集代理店に対し適切な指導を行っています。また、募集代理店に支払う手数料については、その手数料の多寡がお客さまにご提案する商品の選定に影響を与える可能性があるため、保険募集の公正の確保の見地からみて適切な設定となるよう努めています。
- 当社では当社の生命保険商品に加え、当社グループ会社から商品の募集等を受託し、これらの商品を含めお客さまのご意向に応じた適切な商品をご提案できるよう努めています。
- 資産運用部門と営業部門の業務執行を分離するなど、営業部門の取引関係等が資産運用部門に影響を及ぼさないための態勢を構築しています。
- 議決権行使を始めとしたスチュワードシップ活動に際しては、保険営業活動等との利益相反が生じる可能性があります。当社は、スチュワードシップ活動を行うにあたって、お客さまの利益を第一として行動し、お客さまの利益が不当に損なわれることのないよう、予め想定される利益相反について、適切な管理を行います。

7. お客様本位の企業風土の醸成

当方針に基づき、あらゆる業務運営において、お客様本位で行動していくための態勢を構築してまいります。

主な取組

- 全ての社員が遵守すべき「ソニー生命行動規範」を定め、その徹底に向けて継続的に研修を実施する等の取組を行っています。その中でも、お客様本位の考え方を正しく継承し続ける研修などの取組を推進してまいります。
- また、社員一人ひとりのお客様本位の行動を促すため、役員と社員で当方針の実現に向けた対話を継続的に実施することや、当方針を実現するための取組事項や改善すべき事項について社員同士で議論を行う場を設けることにより、風土の醸成に努めてまいります。
- お客様本位の業務運営を実践していくため、ライフプランナーの報酬・評価においては、お客様のご意向に沿った合理的な生命保険をご提供することや、着実に給付金や保険金をお届けするため、ご契約を最適な状態に維持することを評価しています。具体的には、ご契約をお預かりした実績のみならず、最適な保障設計をするための知識の習得度合いや、ご契約に至るまでのプロセス、コンサルティングフォローの取組度合い等の行動やプロセスも評価することで、高い水準のサービス提供につながるよう取り組んでいます。今後もライフプランナーの報酬・評価については、お客様本位の考え方を適切に反映するよう努めてまいります。
- ライフプランナーがお客様にご満足いただける質の高いサービスをご提供できるよう、研修および教育教材の拡充に取り組んでまいります。ライフプランナーの育成については、入社後10ヶ月以内に全てのライフプランナーに本社にて保険設計に関する基礎知識を教育するとともに、入社後36ヶ月間は営業管理職が主体となり、お客様を第一に考える姿勢やお客様に最適な保障提供のための知識やスキルの指導・教育に努めています。また、営業管理職によるライフプランナーの育成の質を向上していくため、全支社に教育・育成を推進する担当者（教育・育成推進担当者）を設置し、定期的に担当者会議を開催し、課題等を議論することによってライフプランナーの育成強化に取り組んでいます。

- 当社は募集代理店のお客さま本位の業務運営を促していくため、募集代理店に支払う手数料においても、お客さまに最適な保障を提供し、長きに亘ってお客さまをお守りし続けることを評価する体系となるよう努めております。そのため、2019年度より手数料体系の一部見直しを行い、当社の販売実績に加え、募集や業務の品質、代理店の態勢整備状況等の評価を踏まえた手数料体系へと改定いたしました。当社は、今後も募集代理店におけるお客さま本位の業務運営に資する手数料体系となるよう、整備・構築してまいります。
- 募集代理店に対しては、お客さまのご意向に沿った生命保険の提供を行うための研修や教育を通じて、生命保険のご提案の技能向上を図るとともに、募集代理店の安定的な事業運営を支援するため、当社独自の代理店育成制度を通じて、経営・マネジメントに関する教育機会の提供を行っています。

以上