

# News Release

プルデンシャル生命保険株式会社

〒100-0014 東京都千代田区永田町2-13-10 プルデンシャルタワー  
<http://www.prudential.co.jp>



Prudential

2017年6月28日

プルデンシャル生命保険株式会社

## 「お客さま本位の業務運営に関する方針」の策定について

プルデンシャル生命保険株式会社（代表取締役社長兼CEO 一谷 昇一郎、以下「当社」）は、「日本の生命保険市場において顧客から最も信頼される会社となる」というビジョンを実現するために、「お客さま本位の業務運営に関する方針」（以下、「本方針」）を策定いたしましたのでお知らせいたします。

当社は、お客さまに経済的な保障と心の平和を得ていただくことができるように、最高のサービスを提供することを使命として、創業時より生命保険の真のプロフェッショナルであるライフプランナーを通じて、お客さま一人おひとりに対してニードセールスを行い、保険金をお届けするまで一生に亘りパーソナルなサービスを提供してまいりました。

今般、当社の行動指針である Core Values における「顧客に焦点をあわせること（Customer Focused）」に則り、お客さま本位の行動をよりわかりやすくご理解いただくために本方針を策定するとともに、本方針に係る具体的な取組内容（別紙）についてもあわせて公表いたします。

今後、本方針に基づく取組状況を踏まえたうえで、本方針および取組内容を定期的に見直し、お客さま本位の業務運営の推進に向けた取り組みを実施してまいります。

以上

# お客さま本位の業務運営に関する方針

制定 2017年6月28日

プルデンシャル生命保険株式会社(以下、「当社」といいます)は、企業理念に基づき、これからもライフプランナーを通じて、お客さまお一人おひとりに最適な生命保険を提供していくにあたり、日本の生命保険市場においてお客さまから最も信頼される会社となるために、「お客さま本位の業務運営に関する方針」(以下、「本方針」といいます)を定めます。本方針に係る具体的な取組内容につきましては、別紙「お客さま本位の業務運営に関する取組内容」(以下、「取組内容」といいます)をご参照ください。

また、当社は、本方針に基づく取組状況に応じて、定期的に本方針および取組内容を見直し公表します。

## 1. お客さまお一人おひとりの経済的な保障と心の平和のために

当社は、「営業活動方針」に基づき、生命保険の真のプロフェッショナルであるライフプランナーを通じて、お客さまお一人おひとりに対してニードセールスを行い、保険金をお届けするまで一生に亘りパーソナルなサービスを提供いたします。また、企業理念が社員一人ひとりの心に浸透し、お客さま本位の文化を醸成するための取り組みを推進してまいります。

## 2. お客さまにとって大切な情報を分かりやすくご提供するために

当社は、「営業活動方針」に基づき、ライフプランナーによるコンサルティングを通じて、保険商品のご提案の際にはお客さまのニードやご意向に沿った最適な保険商品であることを正しくご説明いたします。保険商品販売に際しては、お客さまに不利益となる事項や市場リスクを有する保険商品にかかるリスクの内容およびそれに伴い生じるおそれのある結果等については十分ご理解いただけるようご説明いたします。これら大切な情報のご説明の際には、お客さまにとって分かりやすい情報の提供を行います。

## 3. お客さまお一人おひとりにふさわしい保障とサービスをお届けするために

当社は、「営業活動方針」に基づき、ライフプランナーによるコンサルティングを通じて、オーダーメイドでお客さまお一人おひとりの環境・目的等を踏まえた最適な保険商品と質の高いサービスをお届けいたします。

## 4. お客さまに保険金を100%お届けするために

当社は、保険金等のお支払いが、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、保険金等の支払業務を適切かつ迅速に行うのみならず、積極的に保険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品質の確保・向上を図ってまいります。

## 5. 利益相反の適切な管理のために

当社は、「利益相反管理方針」に基づき、社内外において競合・対立する複数の利益の存在により利益相反が発生する可能性がある場合、お客さまの利益が不当に害されないことがないよう、利益相反のおそれがある取引を管理します。

## 6. お客さま本位の業務運営を続けるために

当社は、「営業活動方針」に基づき、ライフプランナーを通じて、お客さまお一人おひとりにふさわしい保障と安心をお届けするためのサービスの質にこだわり、最善の努力をいたします。そして、お客さまの一生に寄り添い、支え、歩む存在であり続けます。これらのお客さま本位の行動および態勢を継続していくために、社員の報酬・評価・教育体系等の整備を含む本方針の浸透に取り組んでまいります。

(別紙)

## お客さま本位の業務運営に関する取組内容

### 1. お客さまお一人おひとりの経済的な保障と心の平和のために

当社は、「営業活動方針」に基づき、生命保険の真のプロフェッショナルであるライフプランナーを通じて、お客さまお一人おひとりに対してニードセールスを行い、保険金をお届けするまで一生涯に亘りパーソナルなサービスを提供いたします。また、企業理念が社員一人ひとりの心に浸透し、お客さま本位の文化を醸成するための取り組みを推進してまいります。

#### **【取組内容】**

##### **〈お客さまにご安心をお届けするための取り組み〉**

- ・お客さまお一人おひとりにとって必要な生命保険は異なります。生命保険が必要となった際に真にお客さまのお役に立てるよう、ご契約時から各種のお手続き、保険金のお届けに至るまで責任を持って対応するプロフェッショナルであるライフプランナーの育成に注力し、お客さまへ質の高いサービスとご安心を提供しています。

##### **〈お客さまの声を業務改善等に活かす取り組み〉**

- ・お寄せいただいたお客さまの声を業務改善やお客さまサービスの向上に取り入れるために、定期的に分析および検討を行い、業務改善策としてお客様の声委員会や執行役員会に審議・報告される態勢を整備しています。これにより、お客さまの満足度を高める業務改善を行うことができるよう、努めています。

##### **〈企業文化の浸透〉**

- ・企業理念が社員一人ひとりの心に浸透し、生きたものとなるために専任チームを設置し、年間を通じて様々な施策を実施しています。

## 2. お客さまにとって大切な情報を分かりやすくご提供するために

当社は、「営業活動方針」に基づき、ライフプランナーによるコンサルティングを通じて、保険商品のご提案の際にはお客さまのニーズやご意向に沿った最適な保険商品であることを正しくご説明いたします。保険商品販売に際しては、お客さまに不利益となる事項や市場リスクを有する保険商品にかかるリスクの内容およびそれに伴い生じるおそれのある結果等については十分ご理解いただけるようご説明いたします。これら大切な情報のご説明の際には、お客さまにとって分かりやすい情報の提供を行います。

### 【取組内容】

#### ＜ライフプランナーによる十分なコンサルティングと説明＞

- ・ライフプランナーは、お客さまの保険・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・ご加入の目的等を踏まえ、十分なコンサルティングを実施します。その結果として、当社取扱いの保険商品およびそれらに関連する事項について十分にご説明し、お客さまに最適な保険商品をお勧めしています。

#### ＜重要な情報の提供＞

- ・ライフプランナーがお客さまへ保険商品をお勧めする際には、保険の仕組みや保険商品の特徴を記載した「契約概要」や「商品パンフレット」を用いて個々の商品の保障内容等を分かりやすくご説明いたします。また、変額保険および外貨建保険の保険販売に際しては、商品パンフレット等を用いてお払い込みいただく保険料の一部がご契約および資産運用に係る費用等として充てられることなどをご説明いたします。

## 3. お客さまお一人おひとりにふさわしい保障とサービスをお届けするために

当社は、「営業活動方針」に基づき、ライフプランナーによるコンサルティングを通じて、オーダーメイドでお客さまお一人おひとりの環境・目的等を踏まえた最適な保険商品と質の高いサービスをお届けいたします。

### 【取組内容】

#### ＜お客さまにとって最適な保険商品およびサービスの提供＞

- ・当社は、ライフプランナーがお客さまの潜在的なニーズや個々の状況を詳細に把握・分析し、お客さまにとって最適なご提案を行うための保険商品およびサービスを取り揃えており、更なるお客さま満足の向上のために新たな開発に努めています。
- ・生命保険のご加入時、またはご加入後にお客さまのニーズや環境の変化があった際には、お客さまの個々の状況を踏まえ、ライフプランナーによるコンサルティングを通じて最適な保険商品およびサービスを提供します。
- ・お客さまのニーズやご意向を把握し、これに沿った最適な保険商品を販売する態勢を維持・強化するために、変額保険や外貨建保険などの市場リスクを有する商品にご加入する際およびご高齢のお客さまが生命保険にご加入する際などについては、保険のご加入に携わる者以外の者がお電話にてお客さまへご契約内容を確認させていただき取り組みを行っています。

#### 4. お客さまに保険金を100%お届けするために

当社は、保険金等のお支払いが、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、保険金等の支払業務を適切かつ迅速に行うのみならず、積極的に保険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品質の確保・向上を図ってまいります。

##### 【取組内容】

###### ＜保険金等を確実にお届けする取り組み＞

- ・保険金等をお届けすることこそが生命保険の重要な機能であることを社員全員が認識し、お客さまが保険金等の適切なお受け取りができるよう取り組んでいます。
- ・経営管理態勢の改善・強化、保険金等支払管理態勢の整備・強化、お客さまに対する説明態勢の整備・見直しを3つの柱として、保険金等を確実にお届けする態勢の強化に取り組んでいます。
- ・お客さまからお預かりした保険料等の運用および確実な保険金等のお支払いのために、ALM(資産負債総合管理)の観点から、中長期的に安定した利息収入が得られる円建債券中心の運用を行っています。また、リスク分散を図りつつ、為替ヘッジを付した外貨建債券への投資にも取り組み、収益の向上を図っています。
- ・お客さまが保険金をお受け取りになる際の利便性を考慮したサービスを提供するとともに、新たな開発に努めています。

#### 5. 利益相反の適切な管理のために

当社は、「利益相反管理方針」に基づき、社内外において競合・対立する複数の利益の存在により利益相反が発生する可能性がある場合、お客さまの利益が不当に害されることがないように、利益相反のおそれがある取引を管理します。

##### 【取組内容】

###### ＜利益相反のおそれがある取引の管理態勢＞

- ・「利益相反管理方針」を取締役会で定め、お客さまの利益が不当に害されることがないように、利益相反のおそれのある取引の把握および管理を行っています。
- ・利益相反管理統括者および利益相反管理部署を定め、他の部署から独立した立場で利益相反のおそれのある取引を一元的に管理するとともに、利益相反管理態勢を定期的に評価・検証し、必要に応じて見直しを行います。また、社内研修を通じて利益相反に関する役員および社員の意識向上に努め、適切な利益相反管理態勢を構築しています。

###### ＜グループ会社を含む他の金融事業者からの販売委託＞

- ・グループ会社を含む他の金融事業者から販売委託を受けて金融商品を取り扱う場合には、当社の商品ラインア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、お客さまのご意向に沿ったご提案を行うことができる態勢の整備に努めています。

## 6. お客さま本位の業務運営を続けるために

当社は、「営業活動方針」に基づき、ライフプランナーを通じて、お客さまの一人おひとりにふさわしい保障と安心をお届けするためのサービスの質にこだわり、最善の努力をいたします。そして、お客さまの一生に寄り添い、支え、歩む存在であり続けます。これらのお客さま本位の行動および態勢を継続していくために、社員の報酬・評価・教育体系等の整備を含む本方針の浸透に取り組んでまいります。

### 【取組内容】

#### 〈お客さま本位の報酬制度・評価体系〉

- ・社員の行動がお客さまのご満足に資するものとなっているかを評価するため、顧客満足度調査およびアンケート等を定期的に行っています。ライフプランナーが提供する商品・サービスへのお客さまの高い満足度は、新たなお客さまへ商品・サービスを提供する機会へと繋がることから、当社の報酬制度はお客さま本位の行動を反映する仕組みになっています。
- ・本社制度社員については、社員の理想的な行動特性のひとつとしてお客さまの最大の利益が出るよう行動することを定め、年次で評価へ反映するとともに、顧客満足度調査の結果が報酬へ反映される体系を構築しています。
- ・お客さま本位の業務運営に繋がる業務改善提案を社内募集しており、優秀な施策を評価・表彰する取り組みを定期的に行っています。

#### 〈お客さまのご満足に資する教育体系〉

- ・ライフプランナーが生命保険の真のプロフェッショナルであるために、当社に蓄積された豊富な知識・経験に基づく独自の実践的な教育システムを用いて育成に取り組んでいます。

#### 〈お客さま本位の業務運営の浸透〉

- ・当社は、企業理念の浸透にかかる社員研修等を通じて本方針の浸透を推進します。また、本方針に基づく取組内容を真にお客さま本位の実効性ある取り組みとして捉え、推進していくために、執行役員会および取締役会への報告を通じて定期的なモニタリングを行い、その結果を公表します。

以上