

【ご参考】「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「Your-side Solution」の実践に向けた取り組みとの関係

当社は金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択し、取組方針として「Your-side Solution」の実践に向けた取り組みを制定のうえ、ウェブサイト上で公表していますが、原則順の記載となっていないため、以下のとおり対応関係を明示します。

原則	‘Your-side Solution’の実践に向けた取り組み	‘Your-side Solution’の実践に向けた取り組みの成果
<p>原則 2 顧客の最善の利益の追求</p>	<p>1. トータル保険は、お客様にとっての価値を第一に考えます (Customer Value First)</p> <p>(1) お客様の暮らしや事業を豊かにする情報提供 (2) お客様にとって分かりやすいご説明 (3) お客様にとって最適な商品・サービスの提供</p> <p>3. トータル保険は、プロとして対応することを大切にします (Professionalism)</p> <p>(1) プロとしてのスキルアップ (2) ‘Your-side Solution’を実践する企業風土の構築</p>	<p>1. トータル保険は、お客様にとっての価値を第一に考えます (Customer Value First)</p> <p>(1) 取扱商品数・新規契約件数等 (2) 安心を深めるためのご契約後のサポート活動 (3) 【定性】重要な情報の分かりやすい提供 (4) 【定性】利益相反の適切な管理</p> <p>3. トータル保険は、プロとして対応することを大切にします (Professionalism)</p> <p>(1) スキルアップに向けた取り組み a. 研修 b. 専門資格保有者および募集人に占める割合</p> <p>(2) 企業風土の構築に向けた取り組み a. グループ共通のおほめの言葉賞 (月次) 表彰件数</p>
<p>原則 3 利益相反の適切な管理</p>	<p>1. トータル保険は、お客様にとっての価値を第一に考えます (Customer Value First)</p> <p>(3) お客様にとって最適な商品・サービスの提供</p>	<p>1. トータル保険は、お客様にとっての価値を第一に考えます (Customer Value First)</p> <p>(1) 取扱商品数・新規契約件数等 (4) 【定性】利益相反の適切な管理</p>
<p>原則 4 手数料等の明確化</p>	<p>当社はお客様のリスクまたは不利益となるような重要情報は明確で分かりやすい説明に努めるとしているほか、手数料等の大小は保険募集・販売に影響がないことを表明しています。</p> <p>1. トータル保険は、お客様にとっての価値を第一に考えます (Customer Value First)</p> <p>(2) お客様にとって分かりやすいご説明 (3) お客様にとって最適な商品・サービスの提供</p>	<p>1. トータル保険は、お客様にとっての価値を第一に考えます (Customer Value First)</p> <p>(3) 【定性】重要な情報の分かりやすい提供 (4) 【定性】利益相反の適切な管理</p>
<p>原則 5 重要な情報の分かりやすい提供</p>	<p>1. トータル保険は、お客様にとっての価値を第一に考えます (Customer Value First)</p> <p>(2) お客様にとって分かりやすいご説明 (3) お客様にとって最適な商品・サービスの提供</p>	<p>1. トータル保険は、お客様にとっての価値を第一に考えます (Customer Value First)</p> <p>(3) 【定性】重要な情報の分かりやすい提供 (4) 【定性】利益相反の適切な管理</p>
<p>原則 6 顧客にふさわしいサービスの提供</p>	<p>1. トータル保険は、お客様にとっての価値を第一に考えます (Customer Value First)</p> <p>(2) お客様にとって分かりやすいご説明 (3) お客様にとって最適な商品・サービスの提供</p> <p>2. トータル保険は、お客様とのコミュニケーションを大切にします (Communication)</p> <p>(1) お客様のあらゆるビジネスシーンやライフステージに合わせた最適なソリューションの提供</p>	<p>1. トータル保険は、お客様にとっての価値を第一に考えます (Customer Value First)</p> <p>(3) 【定性】重要な情報の分かりやすい提供 (4) 【定性】利益相反の適切な管理</p> <p>2. トータル保険は、お客様とのコミュニケーションを大切にします (Communication)</p> <p>(1) 保険契約の継続率 (2) 年間の相談会受付件数</p>
<p>原則 7 従業員に対する適切な動機付けの枠組み等</p>	<p>3. トータル保険はプロとして対応することを大切にします (Professionalism)</p> <p>(1) プロとしてのスキルアップ (2) ‘your-side Solution’を実践する企業風土の構築</p>	<p>3. トータル保険はプロとして対応することを大切にします (Professionalism)</p> <p>(1) スキルアップに向けた取り組み a. 研修 b. 専門資格保有者および募集人に占める割合</p> <p>(2) 企業風土の構築に向けた取り組み a. グループ共通のおほめの言葉賞 (月次) 表彰件数</p>

当社は複数の金融商品・サービスのパッケージ販売・推奨等は行っており、また金融商品の組成も行っておりません。したがって、原則 5 (注 2) および原則 6 (注 2) (注 3) については本取り組みの対象としていません。