2025年度「お客様本位の業務運営に関する方針」の

評価指標(KPI)

当社は、「お客様本位の業務運営に関する方針」の成果、定着度を定量的に確認するための指標として、以下の3項目を設定します。事業年度毎(5月1日～4月30日)に結果を公表します。

指標1.損害保険満期契約者への直接コンタクト件数

損害保険契約の移管受契約※を多数保有しております。契約満期の際に、契約者に電話または対面で直接案内することで、お客様の満足につながるものと考えており、直接コンタクト率100%を目指します。

※移管受契約とは、元々他代理店扱契約であったものが、代理店廃止等の理由で、保険期間の中途で、当社扱となった契約

指標2.生命保険契約意向把握シートの全件点検

申込をいただいた全契約の意向把握シート(契約者の意向把握、比較推奨販売、重要事項説明の記録)を業務管理責任者が点検することにより実態把握に努めます。

指標3.全募集人向けコンプライアンス研修の毎月実施

全役職員を対象に、コンプライアンス研修を毎月実施します。課題としては、適正な保険募集に資する知識とあわせて、お客様の最善の利益を追求するための行動、お客様の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を加えていきます。