

当社の取組みとKPIについて

1 お客さま本位の募集の進め方

私たちは、FD(お客さま本位の業務運営方針)を作成し、長期的なお客さまとの関係づくりを目指しています。したがって、短期の無理な成績向上や特定の保険商品の販促に力を注ぐキャンペーンは一切行いません。

※ FD= Fiduciary Duty (フィデューシャリー・デューティー)

2 お客さま本位の業務運営の定着状況評価(KPI)

私たちは、FD(お客さま本位の業務運営方針)における取り組みをKPIという数値指標で測ります。 ※ KPI= Key Performance Indicator
弊社が定めるKPIは以下のとおりです。 ※ NPS= Net Promoter Score

- ◎ 早期あんしんお届け率(早期更改率) 85%以上
 - － 証券を早くお届けできているかを測る指標 －
 - ＜参考＞ (2021年度実績): 早期更改率89.1%
(2022年度実績): 早期更改率86.6%
- ◎ デジタル品質手続き率(新モデル率) 90%以上
 - － IT(PC)使用で合理的な手続きを測る指標 －
 - ＜参考＞ (2021年度実績): 新モデル手続き率85.5%
(2022年度実績): 新モデル手続き率87.4%
- ◎ 確かな収納率(クレカ・ネット口振率) 10%以上(クレカ) 60%以上(口振)
 - － 信用あるお客さまの確かな収納を測る指標 －
 - ＜参考＞ (2021年度実績): クレカ率12.5% ネット口振カウントなし
(2022年度実績): クレカ率10.8% ネット口振率39.2%

当社の取組みとKPIについて

3

コンプライアンス遵守の徹底

私たちは、コンプライアンスを遵守し、常に適正な保険募集を行います。
定期的なコンプライアンス研修を実施し、
募集マニュアルの整備や社内全体の意識向上に努めてまいります。

4

保険会社との適正なパートナーシップの構築

私たちは、お客さまと保険会社との間で品質の高い募集を行うことで、
求められる責任を果たすよう努めます。
保険会社とのパートナーシップ関係はより高い品質を追求する上で
非常に重要だと考えます。