

## 進捗評価指標【KPI】

### 1. 有効保険契約件数「多くのお客さまからのご評価の値」

事業年度末時点の当社でお預かりしている有効保険契約の件数を、当社をお選び頂いたお客さまに対する責任の重さの数値として受止め公表いたします。

2021年度：28,158件（内訳 生命保険：22,851件 損害保険：5,307件）（対前年 3.2%減）

2020年度：29,093件（内訳 生命保険：24,323件 損害保険：4,770件）（対前年 1.0%増）

2019年度：28,803件（内訳 生命保険：23,787件 損害保険：5,016件）（対前年 7.0%増）

### 2. 募集人の資格取得状況「プロフェッショナルとして存在するための値」

生命保険セールス従事者の資質を示す世界基準のMDRT会員資格を得るため、当社の募集人は日々研鑽を積み重ねております。尚、会員資格は前年度の実績で決定されます。当社の会員登録数は以下のとおりです。

※ MDRTとは (<https://www.mdrj.jp/about/>)

2022年度：MDRT 会員登録数：36名（COT：6名 TOT：6名）

2021年度：MDRT 会員登録数：42名（COT：11名 TOT：7名）

2020年度：MDRT 会員登録数：34名（COT：7名 TOT：2名）

2018年度より、入社後3年以内に生命保険大学課程を修了し「生命保険協会認定FP」の取得を必須としております。

全課程修了者が生命保険協会認定FPです。

※ 業界共通試験 (<https://www.seiho.or.jp/exam/curriculum/>)

現在の有資格者：41名（取得率 95.3%）

### 3. 定期的な社内研修の実施「最新で、正しい情報提供を実現するための値」

商品勉強会、及びコンプライアンス研修を定期的 to 実施し、社員各自の知識レベルの向上を図り、またコンプライアンスを周知徹底します。

2021年度実施 商品勉強会： 135回                      コンプライアンス研修： 39回

商品勉強会                      : 各拠点の実施回数を合算（実施者＝拠点長または保険会社担当者）

コンプライアンス研修        : 全社一斉実施回数        （実施者＝内部監査・コンプライアンス室長、拠点長）

#### 4. お客様対応「お申し出を真摯に受け止め、改善に努めます」

2021 年度は、お客さまからの直接または保険会社を通じお申出を 30 件お受けし、保険会社との連携や改善が必要と判断したお申出が 19 件ありました。

2020 年度は、お客さまからの直接または保険会社を通じお申出を 27 件お受けし、保険会社との連携や改善が必要と判断したお申出が 7 件ありました。

2019 年度は、お客さまからの直接または保険会社を通じお申出を 25 件お受けし、保険会社との連携や改善が必要と判断したお申出が 6 件ありました。

※ 各項目の数値は、事業報告書の当社管理データにより算出しております。

弊社の事業年度は当年 4 月から翌年 3 月です。