

作成日：令和8年6月16日

■今回のKPI

「お客様本位の業務運営に関する取組結果」～具体取組と取組目標
※実施期間2025年4月～2026年3月

具体取組	取組目標
【方針1】	
1.トータルプランナーの保有者(2026年3月現在6人) ※1	1名
2.「資産形成・資産運用」「公的保険制度」などの生保系セミナー開催	3回
3.安全運転支援サービス、当社講師セミナー開催	4回
【方針2】	
4.推奨商品の定期的な見直し(商品選定委員会の開催)	4回
5.初回保険料不払無効、早期失効等の経緯・原因チェック ※2	100%
6.「生保ヒアリングシート」による募集行為の記録・管理	100%
【方針3】【方針4】	
7.新規物件へのハザードマップ確認と総合的リスク診断の実施	100%
8.高齢契約者の指定代理請求人の見直しを実施	1回
【方針5】	
9.適正な人事評価のための全社員面談の実施	2回
10.保険会社主催研修または外部講師による社内研修の実施	35回
11.当社「教育プログラム」に基づく社内研修の実施	45回

※1 損害保険トータルプランナーとは、日本損害保険代理業協会認定資格で、高度な法律、保険に関する知識を学ぶ「専門コース」、実践的なスキルを修得する「コンサルティングコース」を修了者です。

※2 早期解約、クーリング・オフ、不成立契約を含みます。

■お客様本位の業務運営に関する取組結果について

当社FD宣言「お客様本位の業務運営に関する方針」につきましては、2025年6月に公表を致しました。2025年4月1日より2026年3月31日現在までの取組結果についてご報告させていただきます。

【方針1】

1.トータルプランナーの保有者(2025年3月現在 6人)
本年度は不本意ながら保有者を増やすことはできませんでした。

2. 「資産形成・資産運用」「公的保険制度」などの生保系セミナー開催

2025年 5月 終活セミナー

2025年 1月 終活セミナー

2025年 7月 資産形成セミナー

3. 安全運転支援サービス、当社講師セミナー開催

法人様向けに当社社員講師の安全運転・サイバー攻撃対策セミナーを2025年4月1日から2026年3月31日までに計4回開催致しました。

過去の事故例を基に運転時の注意点を考えていただき、事故を起こしてしまった場合、法人・個人にどのようなリスクがあるのかご説明させていただきました。また、過失割合のディスカッションをしていただく事で、興味を持ち積極的に受講いただけました。

次年度は若手社員を講師として年間10回を目標に開催をしていきたいと考えております。

【方針2】

4. 推奨商品の定期的な見直し(商品選定委員会の開催)

2025年4月より計4回実施致しました。四半期ごとに保険会社の新商品・商品改定に伴い、推奨商品を変更させていただきました。

5. 初回保険料不払無効、早期失効等の経緯・原因チェック ※2

当社内で確認担当者・部署責任者・代表取締役の3人態勢で確認しており、初回保険料不払無効、早期失効の経緯・原因について100%の確認をしています。

6. 「生保ヒアリングシート」による募集行為の記録・管理

営業社員は申込書などの提出書類と生保募集記録を同時に提出しております。その為、100%記録用紙を作成し、記録を保管しております。

【方針3・4】

7. 新規物件へのハザードマップ確認と総合的リスク診断の実施

新契約時にお客様の意向を確認する為、損保意向把握シートを作成しております。その確認事項にはハザードマップが記載されており、保険会社あいおいニッセイ同和損保のリスクマップを利用して100%の確認をしました。

8. 高齢契約者の指定代理請求人の見直しの実施

高齢契約者へ生命保険の指定代理請求人の見直しを全契約行う事ができませんでした。

引き続き来年度も実施して参ります。

【方針5】

9. 適正な人事評価のための全社員面談の実施

2025年8月から順番に全社員面談を実施。

面談内容は「社内改善提案」「新契約件数」「契約継続率」「地域貢献」「次年度の目標」などを確認して各社員の適正な評価を目指しました。年度末に2回目の社員面談を行う予定でしたが、実施する事ができませんでした。

10. 保険会社主催研修または外部講師による社内研修の実施

全社員のスキルアップを図るために会議後に保険会社の研修を行いました。新商品情報、提案方法などを含めた研修で19回実施致しました。保険会社の来社研修は少くなりま

したが、社内にて保険会社から送られてくる新商品の教育・共有は継続して行っております。

11. 当社「教育プログラム」に基づく社内研修の実施

全社員のコンプライアンスを徹底させる為、毎週会議中に研修を45回実施致しました。また、保険会社を講師としたコンプライアンス研修を4回実施致しました。

■次回のKPI

「お客様本位の業務運営に関する取組結果」～具体取組と取組目標

※実施期間2026年4月～2027年3月

具体取組	取組目標
【方針1】	
1.トータルプランナーの保有者(2025年4月現在6人) ※1	1名
2.「資産形成・資産運用」「公的保険制度」などの生保系セミナー開催	3回
3.安全運転支援サービス、当社講師セミナー開催	10回
【方針2】	
4.推奨商品の定期的な見直し(商品選定委員会の開催)	4回
5.初回保険料不払無効、早期失効等の経緯・原因チェック ※2	100%
6.「生保ヒアリングシート」による募集行為の記録・管理	100%
【方針3】【方針4】	
7.新規物件へのハザードマップ確認と総合的リスク診断の実施	100%
8.高齢契約者の指定代理請求人の見直しを実施	1回
【方針5】	
9.適正な人事評価のための全社員面談の実施	2回
10.保険会社主催研修または外部講師による社内研修の実施	15回
11.当社「教育プログラム」に基づく社内研修の実施	45回

※1 損害保険トータルプランナーとは、日本損害保険代理業協会認定資格で、高度な法律、保険に関する知識を学ぶ「専門コース」、実践的なスキルを修得する「コンサルティングコース」を修了者です。

※2 早期解約、クーリング・オフ、不成立契約を含みます。

なお、本取組結果につきましては、2027年6月を公表予定としております。