

お客様本位の業務運営に関する方針・具体的な取組目標（2025 年）

方針2・頼りになる最強の「楯」となる保険代理店を目指します。

具体的な取組 2-1・成長と安定のための研修

商品研修開催回数：33 回(2024 年度:33 回)

コンプライアンス研修開催回数：12 回(2024 年度:12 回)

具体的な取組 2-2・品質を高めるための有資格者増員

損害保険プランナー：4 名(2024 年度:2 名)

(損害保険大学課程・専門コース修了)

損害保険トータルプランナー：2 名(2024 年度:1 名)

(損害保険大学課程・コンサルティングコース修了)

ティーベック・ドクター・オブ・ドクターズ認定プロデューサー：4 名(2024 年度:3 名)

具体的な取組 2-3・品質を高めるための自社内情報共有

全体会議開催回数：12 回(2024 年度:11 回)

方針3・お客様のご意向を最優先した保険募集を行います。

具体的な取組 3-1・お客様のご意向を最優先するプロセス

お客様の声のうち、商品に関するお褒めの言葉：10 件(2024 年度:3 件)

具体的な取組 3-2・お客様のご意向を最優先しているプロセスの確認

金融内部監査士による意向把握シート・対応履歴の内容監査：1 回

金融内部監査士による意向把握シート・対応履歴の定期モニタリング：3 回

方針5・大切なことをわかりやすく説明いたします。

具体的な取組 5-1・重要事項のわかりやすい説明

お客様の声のうち、説明がわかりやすかったという内容のお褒めの言葉： 10件(2024年度:4件)

具体的な取組 5-2・お客様の間違いのないご意向を引き出すための情報提供

お客様の声のうち、気付いていなかったリスクを教えてもらえたという内容のお褒めの言葉： 10件
(2024年度:2件)