KPI（重要業績評価指標）の設定および取組み成果の公表

上記の「お客様本位の業務運営方針」の定着に向けた取組みとして、次の通り KPI を設定します。

2023 年 5 月 15 日作成

＜1＞ 生命保険契約手続のペーパーレス率

お客様にとって利便性の高い手続きを推進します。
紙申込書による手続きに比べ、不備の発生が少なく、契約の引受審査・成立が早いため、お客様へ早く証券を届けることができます。

目標値	2022 年 4 月～2023 年 3 月	2021 年 4 月～2022 年 3 月	2020 年 4 月～2021 年 3 月
90%	93.5%	90.9%	87.6%

＜2＞ 生命保険契約における保険料のクレジットカード払い率

お客様の契約継続率を高めるために推進します。
保険期間が比較的長期であり、契約の継続が重要な生命保険契約において、口座振替契約にした場合の残高不足等による保険料未納・契約失効を一定防止できます。
また、契約手続きの不備として多い、口座届印相違を防ぐことができ、お客様の利便性向上につながります。

目標値	2022 年 4 月～2023 年 3 月	2021 年 4 月～2022 年 3 月	2020 年 4 月~2021 年 3 月
50%	49.4%	50.0%	51.3%

＜3＞ 損害保険における早期更改率（当社基準）

満期日以前に時間的余裕をもって、より良い保険商品の情報をご案内し、確実に契約を継続できるよう対応することが、お客様からの信頼の確保・向上につながります。
適切な満期管理を行い、保険契約の継続漏れ等によるトラブル（無保険状態での事故等）の未然防止にもつながります。
当社における早期更改は、満期日の 31 日前までの更改手続きと定義します（全保険種目）。

目標値	2022 年 4 月~2023 年 3 月満期分	2021 年 4 月~2022 年 3 月満期分	2020 年 4 月~2021 年 3 月満期分
75%	72.7%	76.9%	69.7%

＜4＞ FP（ファイナンシャルプランナー）資格保有者

お客様へより充実したアフターフォローや高度なコンサルティングを提供するために、
「ファイナンシャル・プランニング技能士」の資格取得を推進します。
生命保険・損害保険の知識だけではなく、他の金融商品知識や社会保障知識・税務知識等も備えた保険募集人の育成に力を入れていきます。

目標値	2023 年 3 月末在籍者	2022 年 3 月末在籍者	2021 年 3 月末在籍者
FP 2 級以上 保有者　40%	43.7%	40.8%	34.7%

以上