お客様本位の業務運営を推進するためのKPI（評価指標）

1. 有効保険契約件数及び損害保険継続率

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、当社をお選びいただいたお客様に対する責任の重さの数値として受け止め、公表いたします。

有効保険契約件数：20,365 件（内訳　損害保険：4,526 件、生命保険 15,839 件）

損害保険継続：95.7%

2. 商品研修及びコンプライアンス研修等の実施回数

お客様にとって重要な保険商品に関する情報を分かりやすくご提供し、お客様に商品内容を正しくご理解いただくために、損害保険・生命保険の商品研修及び従業員に対するコンプライアンス研修を定期的に開催します。その実績は次のとおりです。

損害保険研修回数：　15 回

生命保険研修回数：　18 回

コンプライアンス研修回数（供覧研修含む）：　26 回

3. 関連情報等の共有件数

専門知識を基に有益なサービスを提供するため、最新の情報の入手や知識の習得に努め、社内共有いたします。

社内共有件数：　22 件

4. お客さまの声

お客さまから寄せられたご意見、ご要望、ご不満を「お客様の声」として真摯に受け止め、改善に努めます。お客さまから直接または保険会社を通じていただいた、お申出件数は以下の通りです。

お申出件数：　3　件

保険会社との連携や改善が必要な件数：　3　件

※各項目の数値は 2023 年度の当社管理データにより算出しております。