

2025 年度 成果指標(KPI)取組結果のご報告について

1. 生命保険 24 ヶ月継続率の目標値を 85%以上に設定します。

お客様のご意向に沿った提案を行い、丁寧かつわかりやすい商品説明を実施し、ご理解ご納得をいただければ、長くご契約いただけるものと考えます。

※取扱い保険会社のうち、2025 年度中の新契約が多かった上位 3 社

1	チューリッヒ生命	94.9% (2026 年 2 月時点)
2	アクサ生命	98.5% (2026 年 2 月時点)
3	SOMPO ひまわり生命	96.3% (2026 年 2 月時点)

2. 社員教育の徹底によりお客様サービスの質の向上を目指します。

(2025 年 1 月～2025 年 12 月の実施状況)

代理店チェック表による自己点検	年 4 回実施
保険募集人チェック表による自己点検	年 4 回実施

定期的な点検を実施することで、法令遵守意識および顧客対応品質の維持を図り、お客様サービスの向上に資する取組みを継続して行うことができました。

3. 重要な情報をわかりやすくご案内いたします。

(2025 年 1 月～2025 年 12 月の実施状況)

社内情報共有会議	年 12 回実施(月 1 回)
----------	-----------------

社内の情報共有会議を月 1 回以上実施し、重要事項の共有および相互確認を行いました。

情報の伝達漏れや認識の相違が生じないように確認を徹底し、お客様へ正確でわかりやすい情報提供を行う体制づくりに努めました。

4. 社員教育と職場環境の充実

(2025 年 1 月～2025 年 12 月の実施状況)

コンプライアンス研修の実施	年 12 回実施
商品研修の実施	年 27 回実施

募集活動を行うために必要な知識やスキルの習得を図るための教育や研修を継続的に行うことができました。

コンプライアンス研修では違反事例の共有や保険募集の各種規定、マニュアル等の読み合わせを継続的に行い、法令遵守意識の向上と適正な募集体制の維持を図り、お客様サービスの向上につなげることができました。

上記、お客様本位の業務運営方針（KPI）の数値については、定期的に公表するとともに、必要に応じて見直しを行い、継続的に改善を図ってまいります。

株式会社グランシードパートナーズ