

◆「お客様本位の業務運営に関する方針」取組結果のご報告

株式会社 清水保険事務所は「お客様本位の業務運営に関する方針」に設定した
K P I（Key Performance Indicator/主要業績評価指標）の取組み状況をご報告します。

1. 保有取扱件数（集計期間：2025 年 9 月まで）

◆ 損害保険（あいおいニッセイ同和損害保険㈱ Chubb 損害保険㈱合計）

個人顧客数：1,656 件（御契約件数：4,411 件）法人顧客数：318 件（御契約件数：2,225 件）

◆ 生命保険（メットライフ生命保険㈱ 日本生命保険相互会社 三井住友あいおい生命保険㈱ 合計）

個人契約件数：2,285 件 法人契約数：286 件

2. お客様の声の集計（2024.9 月～2025.9 月末日時点）

総合計件数 151 件（内訳：不満・苦情 46 件 御礼・感謝 92 件 ご要望：13 件）

◆別途保険会社のシステムによる、手続き・事故時の代理店満足度調査についての公表

2025/4 月～2025/9 月・・・代理店満足度調査回答件数 64 件 総合満足度：95.2%

* 前年より回答数が13件減

3. 社員研修の実施

毎月月次の営業会議の際にコンプライアンスの再徹底の情報を共有（損保/生保：毎月各1回）
保険商品改訂含む、商品研修を実施（損保/生保：毎月各1回）e-ラーニング受講を必須とする
募集人の自己研鑽の為の、研修企画・資格取得の促進

4. 代理店自己点検

年1回 各募集人自己点検チェックリストを基にチェック

取扱保険会社へ自己点検実施日・内容報告 モニタリング調査を実施し、実施日・内容報告

5. 人員体制・組織体制の適宜見直し

お客様に提供出来るサービスに対し、満足度の高い業務品質を付与できる体制を構築するために
体制の整備・構築を行う。お客様に最善の提案・環境と提供する為に、社内で情報の共有を徹底し、
各社員の意見や声を積極的に拾い上げ、集約する。全員全体で最善を尽くす。

総評：新規の連携先が2社増え、新規案件も増加している。社内体制を更に強化が必須だが雇用・人財育成含め
体制を再構築していく。対お客様としては多様な相談が増え、ニーズに対応できる知識の習得が必要である。
その中でも多くの感謝の声を頂戴したことは非常に喜ばしい事である。今後マーケットや人口減に伴い、販売エ
リアや顧客層をしっかりと確保しながら課題である高齢者へのアフタフォロー体制も併せて構築していく。
今後もより一層のサービスの満足度の向上を図り、人財育成・組織強化を行っていく。

2025.10 株式会社 清水保険事務所