

『お客様本位の業務運営方針』

取り組み状況について

(2024年度 年度末報告)

重要な指標（KPI）

当社では、『お客様本位の業務運営方針』の取組状況を測るため以下の**10項目を指標（KPI）**として設定しており、社外に公表します。

なお、各指標は当社『お客様本位の業務運営方針』と以下のとおり対応しています。

KPI	方針2	方針3	方針4	方針5	方針6	方針7
お客様の声の受付状況	○				○	
損害保険 継続率		○	○			
火災保険 水災担保付帯率・地震保険付帯率		○	○			
生命保険の継続率		○	○			
グループ（団体）保険加入率 ※		○	○			
分かりやすい説明の実施状況			○			
損害保険契約の異例処理の件数		○			○	
資格取得状況						○
社員への研修状況						○
お客様への情報提供				○		

※グループ（団体）保険加入率は、社内に公表する指標として活用します

（参考）当社『お客様本位の業務運営方針』と 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」の対応関係

当社『お客様本位の業務運営方針』		金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」
前文	基本的な考え方	原則 2 【顧客の最善の利益の追求】（注）
方針 1	お客様本位の業務運営を推進します	原則 2 および（注）
方針 2	「お客様の声」を経営に活かします	原則 3 【利益相反の適切な管理】 および（注）
方針 3	お客様のニーズに対応した最適な商品・サービスをご提供します ※1、※2	原則 5 【重要な情報の分かりやすい提供】 および（注 2）（注 3） 原則 6 【顧客にふさわしいサービスの提供】 および（注 1）（注 2）（注 3）（注 4）
方針 4	お客様へのわかり易い情報提供、商品説明を行います ※3、※4	原則 4 【手数料等の明確化】 原則 5 および（注 1）（注 2）（注 3）（注 4）（注 5） 原則 6 （注 5）
方針 5	お客様へのアフターフォローの充実に努めます	原則 5 原則 6 （注 1）
方針 6	利益相反の適切な管理を行います	原則 3 および（注） 原則 5 （注 1）
方針 7	適切な教育・研修体制や公正な業績評価体系を構築します	原則 2 および（注） 原則 6 （注 5） 原則 7 【従業員に対する適切な動機付けの枠組み等】 および（注）

※1 当社では複数の金融商品・サービスをパッケージして販売・推奨等することがないため、原則 5（注 2）および原則 6（注 2）を当社方針の対象としておりません。

※2 当社は金融商品の組成に携わらないため、原則 6（注 3）を当社方針の対象としておりません。

※3 当社では投資性商品を代理店手数料等の開示対象としていますが、現在、該当する商品を取り扱っておりません。

※4 当社では複数の金融商品・サービスをパッケージして販売・推奨等することがないため、原則 5（注 2）を当社方針の対象としておりません。

当社では、契約いただいたお客様から苦情やさまざまなご意見・ご要望を承っております。

これらのお客様の声の受付件数の推移や苦情等の分析により、お客様の声を業務改善につなげられているか、お客様の声を活かした経営ができているかを判断する指標とします。

	2023年度通期	2024年度 4月～2025年2月
苦情受付件数	135件	134件 (※2月28日時点)

受け付けたお客様の声をふまえ、実施した業務改善点

ケーススタディの作成

過去の苦情事例をもとにした研修資料「ケーススタディ」を毎月作成し、各部門で未然防止や再発防止のための論議を行っています。

実施している主な研修

Web研修 ⇒ 「保険業法300条（特別利益の提供の禁止、保険金不正請求）」、「代理店の責任」、「不適正募集による不祥事件の未然防止」、「個人データの漏えい等事案と発生時の対応について」を実施

eラーニング ⇒ あいおいニッセイ同和社の「事故サポート認定制度」の受講

受け付けた苦情は、取締役会にて報告しております。また、部門責任者に事案の概要や原因を通知し、全社で認識し議論する体制を整備しています。

当社で契約いただいている自動車保険および火災保険の満期後にご継続いただいた割合（継続率）を、ニーズに対応した最適な商品サービスのご提供と、分かりやすい情報提供・商品説明ができているかを判断する指標の1つとします。

	2023年度通期			2024年度4月～2025年1月		
	満期到来件数	継続件数	継続率	満期到来件数	継続件数	継続率
自動車保険	15,931件	15,012件	94.2%	14,124件	13,433件	95.1%
火災保険	3,298件	2,784件	84.4%	2,172件	1,822件	83.9%
傷害・新種保険	744件	671件	90.2%	501件	448件	89.4%
全種目合計	19,973件	18,467件	92.5%	16,797件	15,703件	93.5%

※次回は2025年6月に公表します

満期日までに余裕をもってご検討いただくため、現在は満期日の60日以上前のご案内に取り組んでおります。
2024年度の目標値を継続率92%以上で設定し、2024年度4月～2025年1月満期分では93.5%で達成となりました。

大和ハウス施工の新築物件（住宅・集合住宅）について、ご契約いただいた火災保険のうち、水災補償を付けられた割合（水災担保付帯率）、地震保険に加入された割合（地震保険付帯率）を把握します。

これらの割合を、ニーズに対応した最適な商品サービスのご提供と、分かりやすい情報提供・商品説明ができてい

るかを判断する指標の1つとします。

事業区分	戸建住宅（鉄骨）					戸建住宅（木造）					集合住宅				
年度	総契約件数	水災付帯件数	付帯率	地震付帯件数	付帯率	総契約件数	水災付帯件数	付帯率	地震付帯件数	付帯率	総契約件数	水災付帯件数	付帯率	地震付帯件数	付帯率
2024年度上期	1,670件	1,051件	62.9% (目標60%)	1,516件	90.8% (目標90%)	33件	9件	27.3% (目標50%)	33件	100% (目標95%)	603件	551件	91.4% (目標85%)	350件	58.0% (目標60%)
2023年度通期	3,658件	2,221件	60.7% (目標60%)	3,348件	91.5% (目標90%)	79件	34件	43.0% (目標50%)	67件	84.8% (目標95%)	1,390件	1,254件	90.2% (目標85%)	804件	57.8% (目標60%)

※次回は2025年6月に公表します

2024年度上期は、戸建て住宅（木造）において水災担保付帯率、集合住宅において地震保険付帯率が目標未達となりました。引き続き、業務運営方針に則り、お客様への分かりやすい情報提供・商品説明を実施し、各事業区分の付帯率向上に努めてまいります。

当社では、生命保険契約成立から一定期間経過した時点で、解約されず契約が続いている割合（継続率＝成立後24カ月、60カ月時点等の契約残存率）を、ニーズに対応した最適な商品サービスのご提供と、分かりやすい情報提供・商品説明ができているかを判断する指標の1つとします。

継続率 2025年2月時点	保険料ベース			件数ベース		
	M社	T社	F社	A F社	A S社	N社
24カ月	95.6%	97.9%	100.0%	95.0%	85.7%	96.9%
60カ月	88.9%	89.1%	—	82.0%	87.7%	—

継続率 2024年11月時点	保険料ベース			件数ベース		
	M社	T社	F社	A F社	A S社	N社
24カ月	96.1%	97.9%	100.0%	96.4%	100.0%	97.1%
60カ月	89.9%	89.1%	—	76.3%	89.9%	—

※継続率の算出方法は、保険会社によって保険料ベースと件数ベースに分かれています

※F社およびN社は、60カ月時点の継続率を算出していません

当社では、大和ハウス施工の物件（住宅・集合住宅）の火災保険より無作為に契約を選び、商品説明等が“**分かりやすさ**”のアンケートを実施しています。アンケート回答のうち、説明が「よく分かった」「だいたい分かった」と回答いただいた割合により、分かりやすい情報提供・商品説明ができているかを判断する指標とします。また、いただいたご意見は今後の保険募集における参考とさせていただきます。

【2024年度実施状況】 アンケート132件実施（回答総数：34件）

設問	ちょうどよい	短すぎる	長すぎる	覚えていない	無回答・その他
説明時間の長さ	94.1%	0.0%	0.0%	5.9%	—
設問	よく分かった	だいたいわかった	わかりづらかった	説明がなかった	無回答・その他
推奨商品・共同募集の説明	50.0%	47.1%	0.0%	2.9%	0.0%
個人情報について	58.8%	32.4%	2.9%	2.9%	2.9%
商品の仕組み	61.8%	29.4%	2.9%	2.9%	2.9%
保険期間などの説明	55.9%	41.2%	2.9%	0.0%	0.0%
保険料支払いの説明	67.6%	32.4%	0.0%	0.0%	0.0%
保険金をお支払いできない場合	47.1%	41.2%	5.9%	5.9%	0.0%
クーリングオフ	52.9%	35.3%	2.9%	8.8	0.0%

主 な ご 意 見

- ・こちらの不明点・質問項目を中心にポイントを絞って説明してくださいました。
また、申請事項や質問項目が出てきた場合は丁寧に対応してくださればありがたいです。
- ・説明が丁寧で聞き取りやすく分かりやすかったです。
- ・丁寧に説明していただいたので、よく理解できました。

当社にて契約いただいた後で、お客様のご意向と契約内容との不一致が判明した場合、異例な処理を行うことがあります。異例な処理の件数の増減により、お客様のご意向やニーズに対応した最適な商品・サービスのご提供を判断する指標の1つとします。

今年度は下記事案が発生いたしました。同時案を発生させないよう再発防止に努めます。

2024年4月～2025年2月

異例処理 2件

二重契約

契約の有無について問合せをいただいたお客様の氏名検索方法が不適切であったため、契約を検索できず、同一物件に対して再度契約を締結した。

満期契約の引受け誤り

満期を迎える契約の対象物件について確認を怠ったため、2つの物件を対象とする保険契約であったにも関わらず、1つの物件を対象とする保険契約を締結した。

当社社員は、損保大学課程（専門コース）、生命保険応用課程および生命保険大学課程、F P 技能検定等の資格取得の推進により、商品知識等の向上に努めています。

これらの資格の取得状況を把握し、商品知識のレベルを判断する指標とします。

総従業員数 164名（168名）	損害保険 募集人163名（167名）	生命保険 募集人151名（150名）	
	大学課程 ※1	応用課程	大学課程 ※2
資格保有者数	44名（43名）	103名（104名）	68名（67名）
保有率	27.0%（25.7%）	68.2%（69.3%）	45.0%（44.7%）

※ 1：損保大学課程は専門コース認定者のみを集計

※ 2：生保大学課程は 6 科目合格者のみを集計

※2025年2月末日現在
（ ）内は2024年11月末時点

当社社員に対し、コンプライアンスに関する研修を定期的 to 実施しています。

研修の回数により、コンプライアンス研修の状況を把握し、コンプライアンスへの知識・意識のレベルを判断する指標の 1 つとします。

	2022年度	2023年度	2024年度4月～2025年2月
対象	12営業所	12営業所	12営業所
延べ実施回数 (営業所平均)	209回 (17.4回)	329回 (27.4回)	306回 (25.5回)
内容	・コンプライアンスW e b 研修 6月実施 ・業務品質グループ研修 年度内10回実施	・コンプライアンス研修 (各営業所実施) ・コンプライアンスW e b 研修 (全社) ・eラーニング (対象の社員)	・ケーススタディ研修 (部門ごと) ・コンプライアンス研修 (全社) 4月、5月、6月、9月、12月実施 ・eラーニング (対象の社員) 5月、7月、8月、9月、12月実施 ・保険会社主催代理店向け研修 (全社) 10月、11月、12月、2月

2024年度は、全社を対象にWeb研修を年4回予定、また保険会社のeラーニングを活用した研修を実施しています。また、実際に発生した事案を題材とした「ケーススタディ」を作成し、各部門の議論の内容を全社員へ共有しています。

ご契約から一定年数経過したお客様に対して Q & A 形式の情報提供を行い、契約内容の変更の必要性や保険金請求もれの有無等の確認と手続きを促しています。

この案内件数により、お客様へのアフターフォローの充実レベルを判断する指標とします。

発送時期	2024年5月20日	2024年6月20日
対象契約	2021年2月1日～ 2021年7月31日始期	2021年8月1日～ 2021年11月30日始期
発送件数	4,437件	3,247件

お客様へのアフターフォローの充実のため、ホームページをリニューアルし、ホームページを活用したリレーション方法を実施予定です。