

# 取組み結果について（2023.12.1～2024.11.30まで）

## 1. お客様本位の業務運営方針の取組み結果について

### ①【お客様の最善の利益の追求】

お客様の最善の利益の追求のため、誠意をもって迅速かつ丁寧な対応に努めてまいりました。

また、下記⑤、社員研修・定例会議の報告のとおり定期的に周知・研修を行いました。

事務ミス（保険会社からのエラー照会）お客様の声について共有いたしました。

### ②【お客様との利益相反の適切な管理】

お客様の利益が害される取引を防止するために「意志把握」「推奨販売」「重要事項の説明」を実施いたしました。

これらをお客様との「面談記録シート」に記録し、後日、社内モニタリングを実施し募集品質の向上に努めました。

### ③【重要な情報の分かりやすい提供】

ホームページ掲載の「ご相談の流れ」にあります通り、お客様のリスクを分かりやすい言葉でご説明するように努めました。

### ④【お客様にふさわしいサービスの提供】

お客様をお守りするために最適かつ最新の情報をご提供するように努めました。

下記⑤、社員研修・定例会議で最新の知識の習得を行いました。

### ⑤【従業員に対する適切な動機づけの枠組み】

当社は「スタッフ一同、常に学びながら成長し、お客様のニーズにあった最適な情報を提供できるよう努めます」という企業理念を実現するために定期的に研修を実施しました。

## 2. 新規契約件数

	自動車	火災	賠償	傷害	合計
<b>AIG</b>	38	265	9	11	323
<b>東京海上</b>	31	117	0	5	153
<b>合計</b>	69	382	9	16	476

## 3. 始期前証券発行率

99.02%

## 4. 社員研修・定例会議実施回数と出席状況

[研修について]

・社内研修：1回

・外部講師研修（保険会社含む）：18回

合計：19回

[定例会議実施回数と出席率]

・実施回数：12回

・出席率：97.8%