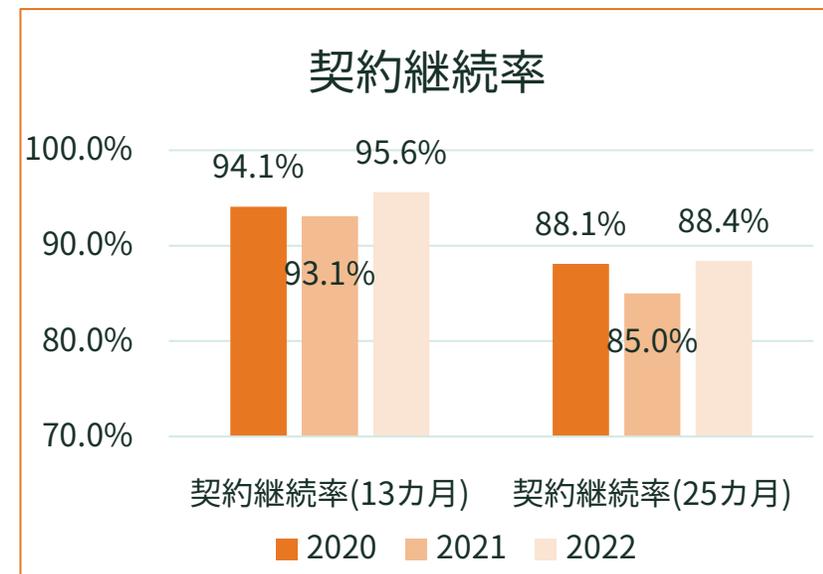
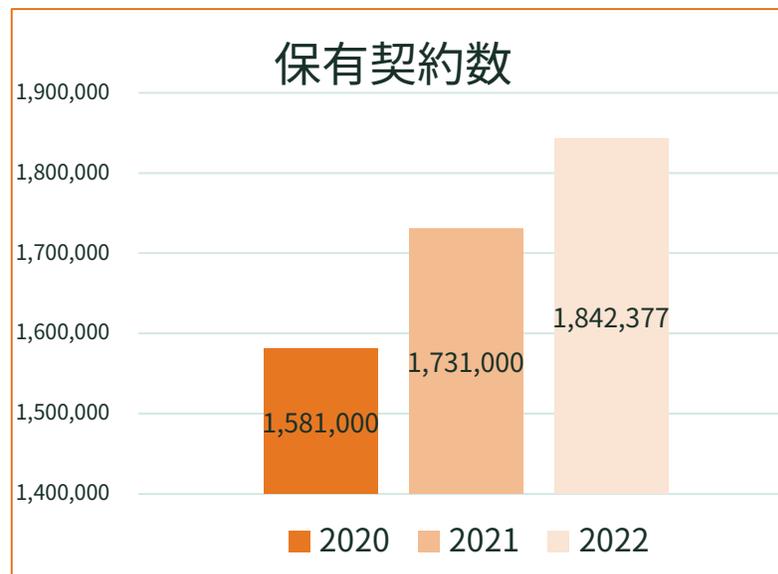
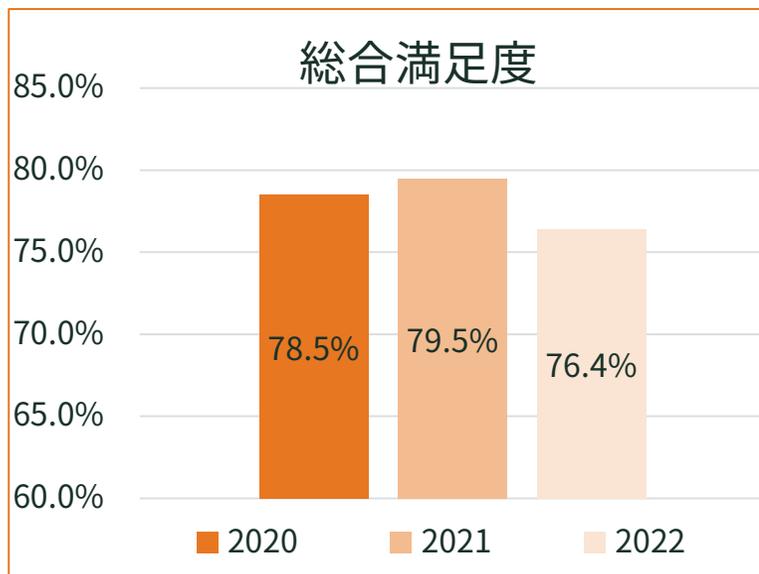


お客さま本位の業務運営方針（FD宣言）を2021年8月に刷新いたしました。

新たな方針のもと、社員一人一人がお客さま目線で考え、当社Visionである「保険の感じ方・考え方を刷新する」の実現を目指してまいります。

また、2022年からは「お客さま本位の業務が行えているか」を定量的に測る為、以下、3つのKPI（重要業績評価指標）を設定しています。



	定義	設定理由
 <p>総合満足度</p>	<p>毎年10月の総合通知に同封しております既契約者向けアンケートのQ7「企業としての信頼性について総合的に満足していますか？」の設問に対して「とても満足している」と「満足している」の評価の合計</p>	<p>お客さまに満足いただいている状態が「お客さま本位」になっている状態と考え、満足度調査の結果を指標として設定いたしました。</p>
 <p>保有契約数</p>	<p>各年度末における有効な契約件数</p>	<p>保有契約数は、新たに加えられるお客さまが当社の取組みを評価されているかを測る指標の1つになると考え、設定いたしました。</p>
 <p>契約継続率</p>	<p>契約日から13か月/25カ月経過した契約の内、有効な契約数の割合</p>	<p>契約継続率は、既存の契約者にとって当社の商品やサービスがお客さま本位のものとなっているか測る指標の1つになると考え、設定いたしました。</p>