

お客様本位の業務運営方針の取組状況に関するご報告(KPI)

2024年度(2024年6月1日～2025年5月31日)/2025年12月1日公表

リスクを安心に変えるプロがいる。



はじめに

株式会社 H&Iは、2024年度（2024年6月1日～2025年5月31日）における「お客様本位の業務運営方針」を実現するための啓発、浸透、定着への取組状況及び成果指標（KPI）を公表いたします。

取り組み状況（KPI）については今後も定期的に公表するとともに、必要に応じて方針（取組計画）の見直しを行い、改善を図ることで常にお客様本位の業務運営を目指してまいります。

「顧客本位の業務運営に関する原則」の詳細については、金融庁のホームページをご覧ください。

<https://www.fsa.go.jp/policy/kokyakuhoni/kokyakuhoni.html>

リスクを安心に変えるプロがいる。



取組状況① 資格取得状況

専門的な知識やスキルを身に付け、お客様に総合的なご提案が出来るよう各種資格取得を推進しています。

損害保険		生命保険	
損害保険トータルプランナー	4名	トータル・ライフ・コンサルタント	1名
AIG損害保険 ERM資格	2名	シニア・ライフ・コンサルタント	1名
AIG損害保険 SRM資格	2名	ライフ・コンサルタント	7名
AIG損害保険 GRM資格	5名	変額保険販売資格	6名
		外貨建販売資格	6名

取組状況② 社内会議の実施・社外会議や外部セミナーへの参加回数

社内外の会議や外部セミナーにより、お客様のリスクの把握や課題を定義できるよう研鑽に努めるとともに社内で共有・連携、教育体制を構築しています。

全体会議	12回	クラーク会議	12回
営業戦略会議	12回	新入社員フォローアップ会議	0回
経営指針発表会	1回	←注: 2018年より年1回継続実施	↑2025年度採用者から実施
社外会議	48回	外部セミナー・研修	23回

取組状況③ 社内勉強会

募集人の知識向上と、お客様へ最新の情報をお届けするために実施しています。

リスクを安心に変えるプロがいる。

勉強会(損害保険)	12回	勉強会(生命保険)	6回
-----------	-----	-----------	----



取組状況④ 事故状況のレポート提示件数

お客様の事故状況からリスクを可視化し改善策を提案する取り組みをしています。

レポート提示件数	0回	←※次年度以降の取り組みのため、 今年度の実績はございません
----------	----	-----------------------------------

取組状況⑤ 各種面談回数や社内交流等の実施回数

社員との個別面談等を実施し全体的な交流を通じて物心ともに豊かになり、社会に還元できる取り組みをしています

キャリアパス面談回数	6回	懇親会等の回数	4回
社長との個別面談回数	2回		

* キャリアパス面談・社長との個別面談回数は社員一人あたりの実施回数を表記しています

取組状況⑥ 新規契約の販売比率状況

特定の保険会社や手数料率の高い保険会社に偏っていないか、検証し是正する取り組みをしています。

AIG損害保険	37.90%	メットライフ生命保険	48.15%
損害保険ジャパン	25.00%	東京海上日動あんしん生命保険	3.70%
Chubb損害保険	12.90%	オリックス生命保険	3.70%
日新火災海上保険	12.10%	FWD生命保険	3.70%
東京海上日動火災保険	12.10%	大同生命保険	40.75%
		エヌエヌ生命保険	0.00%

リスクを安心に変えるプロがいる。

