

「お客様本位の業務運営に関する方針」に係る取組状況 (KPI)*

* KPI (Key performance indicatorの略) 企業目標の達成度を評価するための重要業績評価指標

I. メディカルグループ団体保険制度の普及

メディカルグループのスケールメリットを活かし、グループ福利厚生制度である『総合ライフプラン』や、大口優良割引を導入した『団体扱自動車保険』の普及に努め、グループの皆様へ「安全と安心」をお届けします。

1. LIFE PLANの推進 <生保-グループ保険等>	2021年度	2022年度	2023年度
メディカル生命* 新規加入件数	98件	115件	82件
メディカル積立* 新規加入件数	187件	209件	159件
終身医療保険 新規加入件数	99件	60件	53件
リジカルがん保険 新規加入件数	44件	36件	8件
2. LIFE PLANの推進 <損保-団体総合生活保険>	2021年度	2022年度	2023年度
傷害,個賠,介護,休業等 新規加入件数	62件	75件	59件
3. 団体扱自動車保険	2021年度	2022年度	2023年度
団体扱自動車保険 加入台数	8,760台	8,743台	8,787台
団体扱自動車保険 新規台数	437台	421台	430台
大口団体優良割引率	27.50%	30%	30%
(参考) ドラレコ付帯率	—	7.50%	11.2%

* メディカル生命(団体定期保険)、メディカル積立(拠出型企業年金保険)は、当社が事務委託の取扱となっています。

II. お客様へのお役立ち情報の提供

メディカルグループ社員の皆様向けに、階層別セミナー(Web会議等)やイントラネット(フルーツネット)を通じ、お役立ち情報の提供に取り組んでいます。又、当社独自サービス「わたしの保険カルテ」のご提供により、ご自身の保険加入状況や補償内容をご確認いただけるよう利便性の向上に取り組んでいます。

セミナー開催、当社独自サービスの利用等	2021年度	2022年度	2023年度
セミナー・説明会の開催回数	23回	14回	13回
フルーツネットによる情報発信	12回	17回	生保-20回/損保-21回
私の保険カルテ登録者数	—	3,213名	3,403名

III. 募集人資格取得状況

当社は、保険募集に携わる募集人に対して、生・損保の最上位の資格取得や幅広い専門知識の習得を奨励し、メディカルグループ各社および社員・OBの皆様へよりよい保険提案や情報提供を行って参ります。

資格名	保有者数
日本損害保険協会認定 損害保険トータルプランナー	15名
日本損害保険協会認定 損害保険プランナー	1名
生命保険協会認定FP トータルライフコンサルタント	15名
AFP (日本FP協会会員)	4名

IV. コンプライアンスの取組

当社は、コンプライアンスを経営上の重要課題のひとつと位置付けて、法令や社内ルール等を十分に理解したうえで、お客様本位の行動を実践できるように、その態勢整備に努めています。

コンプライアンス態勢整備の取組	2021年度	2022年度	2023年度
コンプライアンスニュース等の発信	9回	8回	8回
社内・社外研修(商品・事務・システム等)	20回	51回	32回
自主点検の実施(保険募集・顧客情報関連)	2回	2回	2回
お客様の声(苦情) 受付登録件数	4件	6件	3件