

顧客本位の業務運営の定着を測るための評価指標（KPI）

1. お客様の意向を反映した提案ができているかは、対応記録の確認を通じて評価します。一覧性を確保するため、対応記録はS J - N E Tに移行します。

個火総のお客様には、地震保険をお勧めし75%以上の付帯率を目指します。
チャットの有効ルーム数が500を超えるよう努めます。

2. 2025年度は、「口振ペーパーレス登録率」が70%を上回るよう努めます。

3. お客様の声（苦情、お褒め、質問など）を、月に2件以上を受付簿に記載します。

お客様アンケート回収件数が50件を超えるよう努めます。

4. 80歳以上の契約者に対しては、全件「募集状況記録票」を作成し第2の連絡先を「お客様情報画面」に登録する。

満期日7日前証券作成率が85%を上回るよう努めます。

5. 原則、月に3回以上の営業社員会議、研修および事務会議を開催し、議事録を作成してA l r i tの掲示板に保存します。

トータルプランナー取得1名、申請2名を目指します。