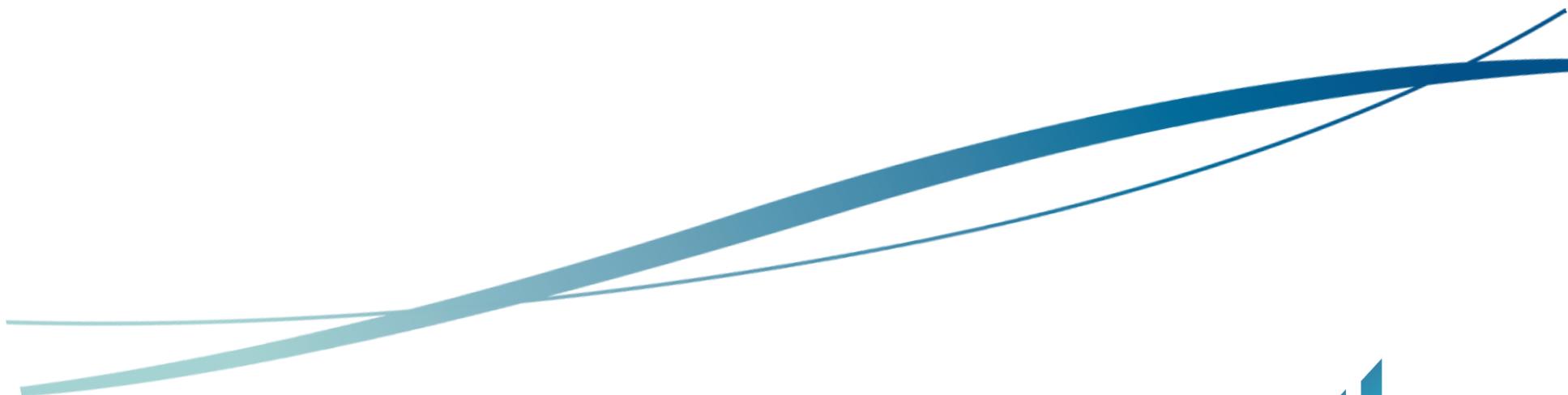


## お客さまへ安心と信頼をお届けする会社宣言の取組み

2023年度 お客さま本位の業務運営方針に基づく取組状況報告(成果指標・KPI)

[2024年12月2日公表]



SHINEI INSURANCE

お客さまからの信頼を財産へ

株式会社新栄総合保険事務所

はじめに

お客さま本位の啓発、浸透の定着と取組状況

株式会社新栄総合保険事務所(東京都武蔵野市 代表取締役社長 三木善文 以下「当社」)は、2023年度(2023年10月1日～2024年9月30日)における「お客さまへ安心と信頼をお届けする会社宣言(お客さま本位の業務運営方針)」の啓発、浸透、定着への取組状況及び成果指標・KPI(Key Performance Indicator)を公表いたします。なお、当社は今後も定期的な集計と検証を通じて、お客さまへ安心と信頼をお届けする企業として成長することに努めてまいります。

※金融庁「顧客本位の業務運営に関する情報」に関しては、下記リンクの金融庁WEBサイトにてご確認ください。

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

**取組状況1** お客さま本位の業務運営方針の策定・公表 P2

**取組状況2** お客さまの最善の利益の追求 P4

2-1. お客さまの声

2-2. 損害保険 新規契約

2-3. 損害保険 保有契約

2-4. 損害保険 保険種目別新規契約

2-5. 損害保険 保険種目別保有契約

2-6. 生命保険 新規契約

2-7. 生命保険 保有契約

2-8. 生命保険 保険種目別新規契約

2-9. 生命保険 保険種目別保有契約

**取組状況3** 利益相反の適切な管理 P12

**取組状況4** お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供 P13

4-1. 高齢者・合理的配慮が必要なお客さまへの対応

**取組状況5** お客さまにふさわしいサービスの提供 P15

5-1. 損害保険 更改契約

5-2. 生命保険 継続契約

5-3. 損害保険 早期更改契約

5-4. 損害保険 法人顧客の複数種目契約

5-5. 損害保険 保険金請求・サービス対応

**取組状況6** 適切なガバナンス態勢と人材教育 P20

6-1. 人材育成・従業員教育

6-2. 内部管理・点検等

[取組状況1]

お客さま本位の業務運営方針の策定・公表

当社ではお客さま本位の業務運営を推進する取組みを浸透、定着させるにあたり、「お客さまへ安心と信頼をお届けする会社宣言(お客さま本位の業務運営方針、以下この頁において「本方針」という。)」を策定し、これらの業務運営が企業文化として定着するように以下の取組みをしています。

2023年度の主な取組み

- (1) 本方針を社内に掲示し、従業員一人ひとりの意識の醸成を図るとともに、従業員教育・研修の実施
- (2) 本方針及びこの方針に基づく取組状況とともに、当社のウェブサイト(<https://shinei-ins.jp>)を通じて定期的に更新・公表
- (3) 本方針及び取組状況を評価・検証するための成果指標(KPI)の見直し、検討において、外部の専門家(外部監査機関)の意見を取り入れた役員会議を開催

株式会社新栄総合保険事務所公式サイト



## [取組状況2]

## お客様の最善の利益の追求

当社ではお客様の利益を最善に考えて行動することが、お客様から真に選ばれる保険代理店の経営を実現でき、お客様の期待と信頼にお応えできる最善の方法と考えています。そのため、お客様へ保険商品をご提案する際には、お客様のリスクや将来設計を勘案するとともに、お客様が今必要とされていることは何かを常に意識したコンサルティングサービスに努めています。これらの結果として契約数の増加は、お客様がご納得のうえでご加入いただけていることを示す指標のひとつと考えています。

## 2023年度の主な取組み

(1) お客様からいただいた貴重なご意見やお声は、業務品質改善、向上のための重要な資産として、定例会議で周知、改善方法等を共有

(2) コンプライアンス推進体制の維持、向上の強化

(3) お客様の利益を最優先する推奨方針の例外的対応を実施

(お客様のご意向を把握したうえで、お客様の環境、条件等から保険商品の特性や保険会社の引受規定、医的審査基準が原因で、お客様の不利益に繋がるおそれがあると判断した場合、又はお客様の生活や企業経営のために有益であると判断した場合など、当社の推奨保険会社に合致しない場合には、取扱保険会社の範囲内で可能性がある保険会社の保険商品を推奨商品として、当該保険商品と選定理由を説明、提案するなど例外的対応の実施)

(4) 管理責任者による意向把握や比較推奨販売の適切性の確認、及びお客様の利益を不当に害するおそれのある取引有無の確認を目的とする、当社独自の「意向把握シート(対応履歴を含む)」の記録の定期的な点検の実施

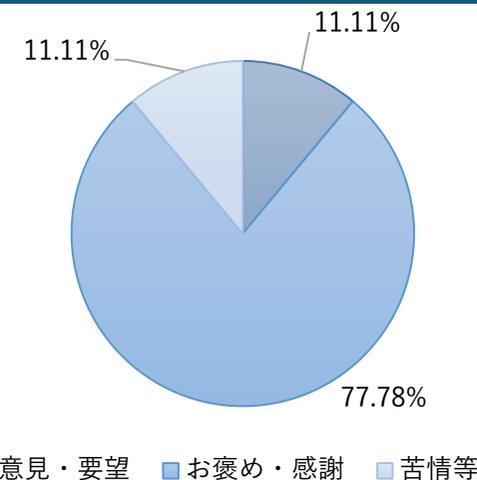
## [取組状況2] お客様の最善の利益の追求

### 2-1. お客様の声

成果指標・KPI

お客様の声	2023年度	2022年度	前年比
ご意見・要望	1件	-	-
お褒め・感謝	7件	13件	53.84%
不満足 of 表明(苦情等)	1件	1件	100%
合計	9件	14件	64.28%

■ 2023年度期間による成果指標・KPI数値



### お客様からいただいたお声の一例

#### 【お褒め・感謝】

主な補償だけでなく、今まで私たちが知らなかった特約補償の説明を一つずつ丁寧に説明、提案いただけたことで、本当の安心をいただいた気がしています。今回、新栄さんをお願いして良かったです。本当にありがとうございました。

#### 【不満足 of 表明】

先日の事故の件どうなっていますか。事故の相手側の問題かもしれませんが、対応が遅いような気がします。早く解決したいのでお願いします。

#### 【お褒め・感謝】

いつも担当のMさんの説明が親切で、丁寧なところが毎年お任せできる理由です。これからもよろしくお願いします。

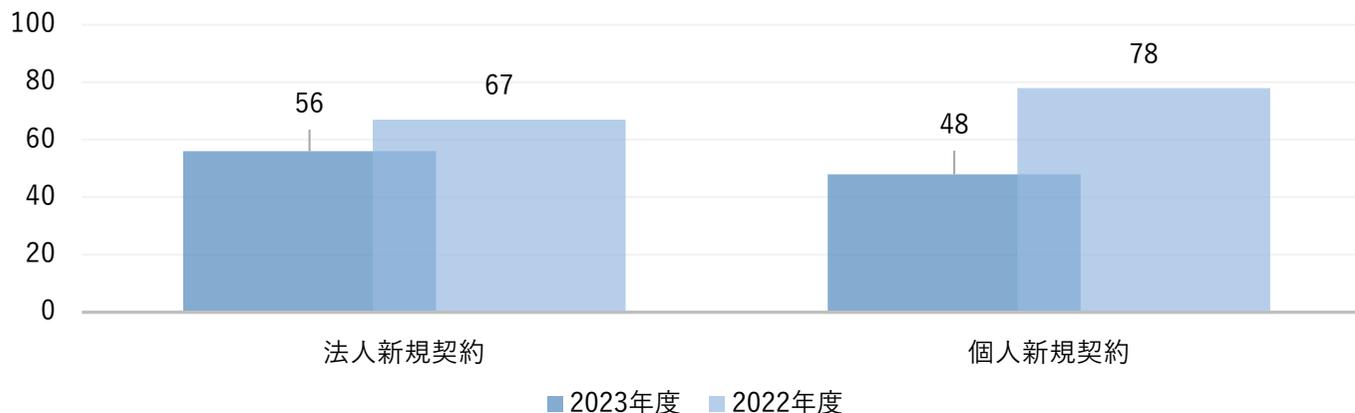
<原因> 相手の当事者が過失割合を認めない主張を繰り返していたため、示談解決に至っておらず、また当社もお客様に対して、まだ時間を要することの経過報告等の頻度が不十分であった。

対応  <対応> 保険会社も当社とこれまで以上に密に連絡を取合い、早期解決措置を図ることで合意、当社のお客様には、事情、経緯を詳細に説明して了承を得た。また社内においてもこれまで以上に事故対応体制を強化し、これらを標準化した。

## [取組状況2] お客様の最善の利益の追求

### 2-2. 損害保険 新規契約

成果指標・KPI



事業年度	法人	個人
2023年度	56件	48件
2022年度	67件	78件
前年比	83.58%	61.53%

- 個人契約区分に個人事業主を含む
- 保険加入日ベースで算定
- インシュアランスポリシーで算定
- 自賠責保険・旅行保険は除く
- 2023年度期間の成果指標・KPI数値

### 2-3. 損害保険 保有契約

成果指標・KPI



事業年度	法人	個人
2023年度	1,128件	1,139件
2022年度	1,119件	1,188件
前年比	100.8%	95.87%

- 個人契約区分に個人事業主を含む
- 保有契約数に新規契約数を含む
- インシュアランスポリシーで算定
- 自賠責保険・旅行保険は除く
- 2023年度末の成果指標・KPI数値

[取組状況2]

お客様の最善の利益の追求

2-4. 損害保険 保険種目別新規契約

成果指標・KPI



事業年度	保険種目別 新規契約							
	自動車保険 /法人	自動車保険 /個人	火災保険 /法人	火災保険 /個人	傷害保険 /法人	傷害保険 /個人	賠償責任保険 /法人	賠償責任保険 /個人
2023年度	48件	7件	5件	26件	1件	15件	2件	-
2022年度	36件	7件	8件	25件	19件	42件	4件	4件
前年比	133.33%	100%	62.50%	104%	5.26%	35.71%	50.00%	-

- 個人契約区分に個人事業主を含む
- 自賠責保険・旅行保険は除く
- 保険始期日ベースで算定
- 2023年度期間の成果指標・KPI数値
- インシュアランスポリシーで算定

[取組状況2]

お客様の最善の利益の追求

2-5. 損害保険 保険種目別保有契約

成果指標・KPI



事業年度	保険種目別 保有契約							
	自動車保険 /法人	自動車保険 /個人	火災保険 /法人	火災保険 /個人	傷害保険 /法人	傷害保険 /個人	賠償責任保険 /法人	賠償責任保険 /個人
2023年度	650件	470件	206件	323件	128件	306件	144件	40件
2022年度	660件	487件	188件	326件	124件	313件	147件	51件
前年比	98.48%	96.50%	109.57%	99.07%	103.22%	97.76%	97.95%	78.43%

■ 個人契約区分に個人事業主を含む  
■ インシュアランスポリシーで算定

■ 法人契約・個人契約合算による数値  
■ 自賠責保険・旅行保険は除く

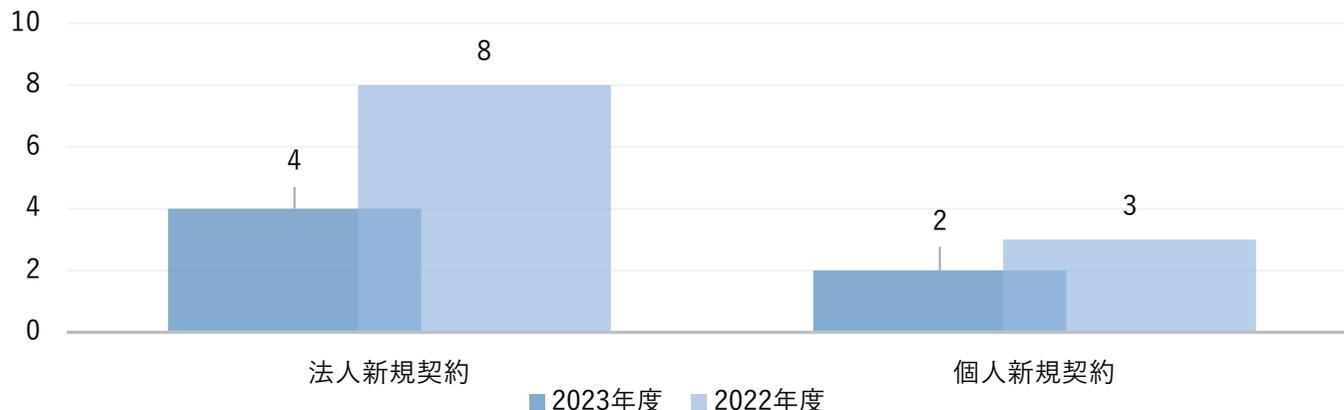
■ 保有契約数に新規契約数を含む  
■ 2023年度末の成果指標・KPI数値

[取組状況2]

お客様の最善の利益の追求

2-6. 生命保険 新規契約

成果指標・KPI

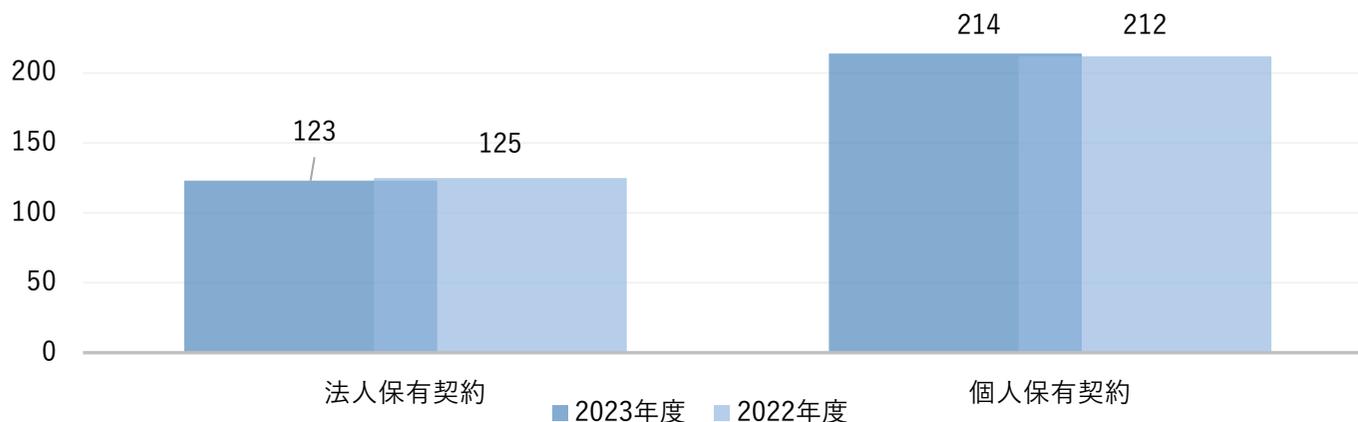


事業年度	法人	個人
2023年度	4件	2件
2022年度	8件	3件
前年比	50.00%	66.66%

- 個人契約区分に個人事業主を含む
- 責任開始日ベースで算定
- インシュアランスポリシーで算定
- 2023年度期間の成果指標・KPI数値

2-7. 生命保険 保有契約

成果指標・KPI



事業年度	法人	個人
2023年度	123件	214件
2022年度	125件	212件
前年比	98.40%	100.94%

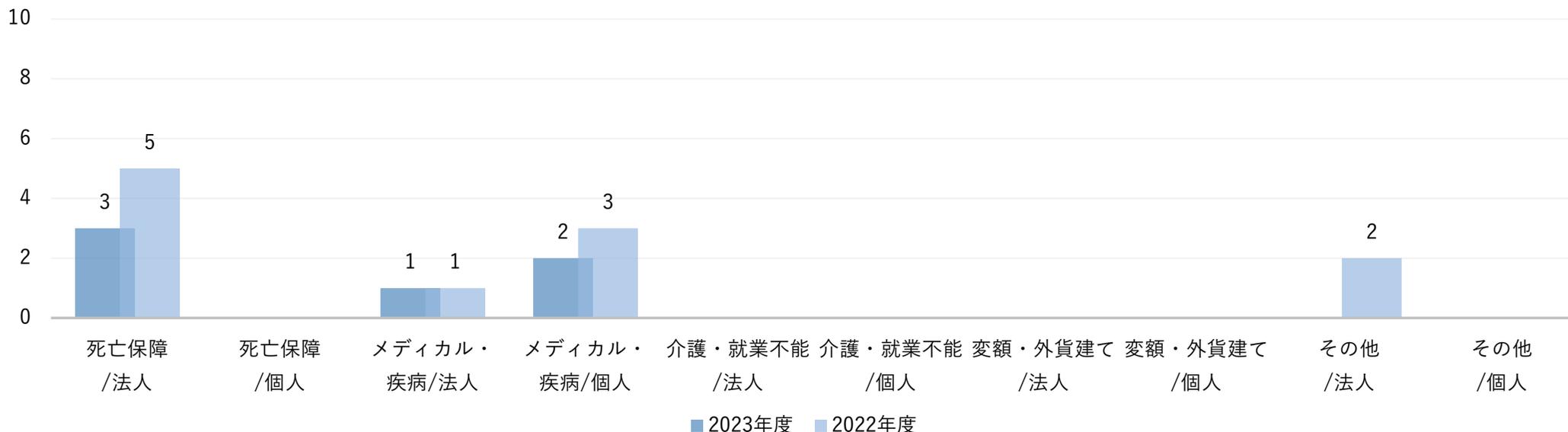
- 個人契約区分に個人事業主を含む
- 保有契約数に新規契約数を含む
- インシュアランスポリシーで算定
- 2023年度末の成果指標・KPI数値

[取組状況2]

お客様の最善の利益の追求

2-8. 生命保険 保険種目別新規契約

成果指標・KPI



事業年度	保険種目別 新規契約									
	死亡保障 /法人	死亡保障 /個人	メディカル・疾病 /法人	メディカル・疾病 /個人	介護・就業不能 /法人	介護・就業不能 /個人	変額・外貨建て /法人	変額・外貨建て /個人	その他 /法人	その他 /個人
2023年度	3件	-	1件	2件	-	-	-	-	-	-
2022年度	5件	-	1件	3件	-	-	-	-	2件	-
前年比	60.00%	-	100%	66.66%	-	-	-	-	-	-

■ 個人契約区分に個人事業主を含む ■ 責任開始日ベースで算定 ■ インシュアランスポリシーで算定

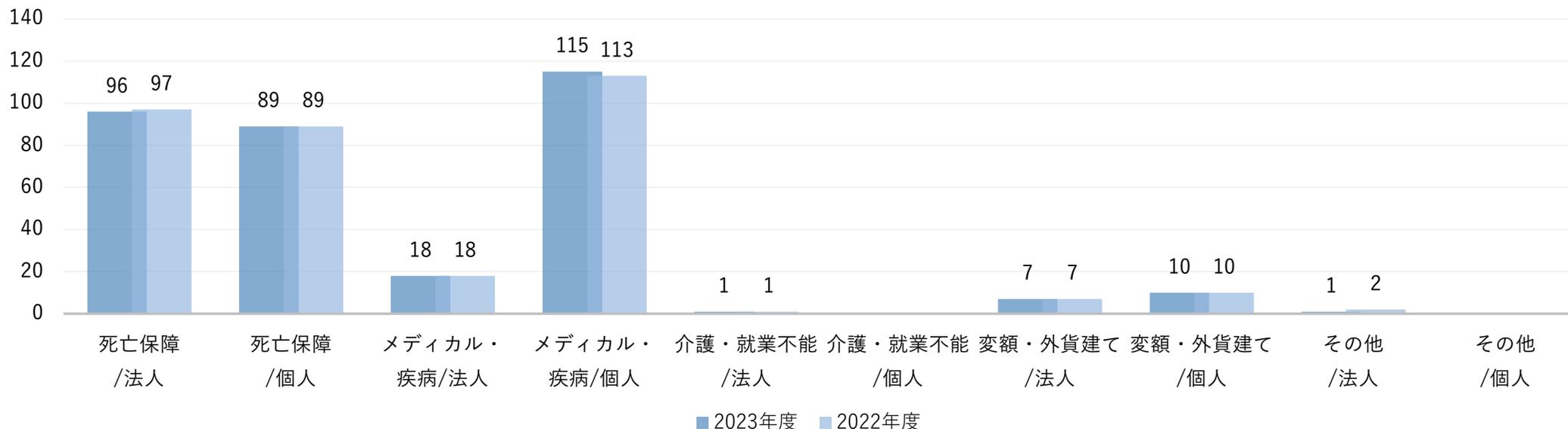
■ 2023年度期間の成果指標・KPI数値

[取組状況2]

お客様の最善の利益の追求

2-9. 生命保険 保険種目別保有契約

成果指標・KPI



事業年度	保険種目別 保有契約									
	死亡保障 /法人	死亡保障 /個人	メディカル・疾病 /法人	メディカル・疾病 /個人	介護・就業不能 /法人	介護・就業不能 /個人	変額・外貨建て /法人	変額・外貨建て /個人	その他 /法人	その他 /個人
2023年度	96件	89件	18件	115件	1件	-	7件	10件	1件	-
2022年度	97件	89件	18件	113件	1件	-	7件	10件	2件	-
前年比	98.96%	100%	100%	101.76%	100%	-	100%	100%	50.00%	-

■ 個人契約区分に個人事業主を含む  
■ インシュアランスポリシーで算定

■ 保有契約数に新規契約数を含む  
■ 2023年度末の成果指標・KPI数値

[取組状況3]

利益相反の適切な管理

当社ではお客さまの利益を害することがないように当社独自の「各種社内規程」「業務・コンプライアンスマニュアル」を策定して、社内周知を徹底しているとともに、保険商品販売手数料の多寡などで提案することがない体制整備に取り組んでいます。

2023年度の主な取組み

- (1) 管理責任者による意向把握や比較推奨販売の適切性の確認、及びお客さまの利益を不当に害するおそれのある取引有無の確認を目的とする、当社独自の「意向把握シート(対応履歴を含む)」の記録の定期的な点検の実施
- (2) 保険業法の改正や金融庁の監督指針の改定、及び関係法令等の改正の都度、外部専門家等(外部監査機関)に相談のうえ、適宜に当社独自の「各種社内規程」等の内容の見直し、改定を行い、これらの社内周知と従業員への教育・研修の継続  
 なお、常時対象取引の有無の確認をしていますが、2023年度においても対象取引は認められていません

各種社内規程(利益相反管理)



[社内規程・マニュアル制定一覧]

株式会社 新栄総合保険事務所 規程・マニュアル制定等一覧図				
2024年4月1日現在				
規程管理番号	規程・マニュアル名	制定年月日/改定日	廃止年月日	備考
内部規程 SH-001	意思決定機関規程	2023年10月1日		
内部規程 SH-002	組織・権限規程 (別表組織図、業務分掌含む)	2023年10月1日		
内部規程 SH-003	法令等遵守規程	2024年2月1日		
内部規程 SH-004	保険募集管理規程	2020年10月26日		
内部規程 SH-005	顧客情報管理規程	2024年4月1日		
内部規程 SH-006	顧客情報/個人データの安全管理に係る取扱規程	2024年4月1日		
内部規程 SH-007	顧客サポート等管理規程	2019年3月25日		
内部規程 SH-008	内部監査規程	2019年3月25日		
内部規程 SH-009	外部委託管理規程	2019年3月25日		
内部規程 SH-010	特定個人情報取扱規程	2019年3月25日		
内部規程 SH-011	マナー・ローングリpping等防止規程	2024年2月1日		
内部規程 SH-012	人事評価規程	2019年3月25日		
内部規程 SH-013	文書管理規程	2019年3月25日		
内部規程 SH-014	事務管理規程	2020年12月25日		
マニュアル SH-001	業務・コンプライアンスマニュアル	2024年4月1日		

**[取組状況4]****お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供**

当社では保険商品・サービスの内容・特性等について、分かりやすい資料を用いて丁寧な説明とお客さまが必要な情報の提供に努めています。特に70歳以上又は合理的配慮が必要と思われるお客さまには、より丁寧に説明してご加入意思などの確認に努めているほか、ご親族の同席・同意のお願い、複数回の面談、複数の募集人による面談を実施しています。

また、お客さまの特性に応じて、合理的配慮に資する対応にも努めています。これらの取組みは、お客さまへ安心をお届けする機会にも繋がり、お客さまからのご満足と信頼をいただけていることを示す指標のひとつと考えています。

**2023年度の主な取組み**

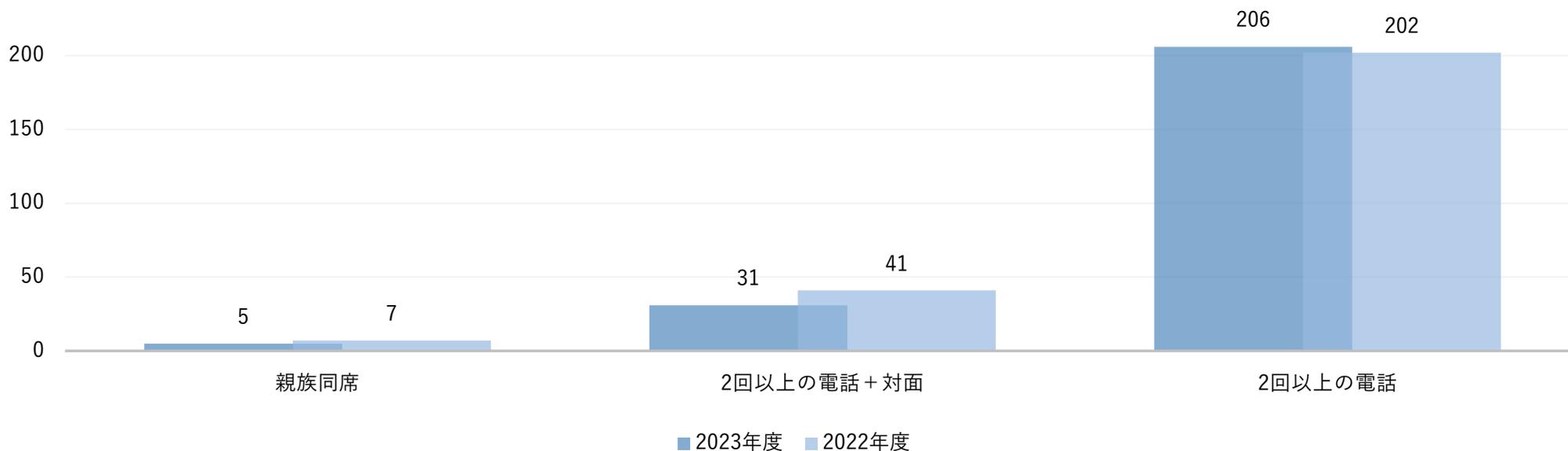
- (1) 保険会社のパンフレット、ご提案書、重要事項説明書等の資料を用いた説明及びこれらの交付の徹底
- (2) 契約概要や注意喚起情報の重要な箇所の説明にあたっては、お客さまの注意を喚起しながらご理解いただけたかどうかの確認に努めるとともに、特に補償(保障)の開始時期や保険金・給付金等をお支払いできない場合等は、より丁寧な説明の実施
- (3) リスクのある保険商品や複雑な保険商品をご案内する場合、お客さまの商品知識、取引経験、財産の状況及び取引目的・ニーズ等を十分に把握し、金融取引に関する情報提供をしたうえで、第一次選択・適合性確認の徹底
- (4) 外貨建て保険や変額保険等の投資性商品(特定保険商品)を取扱う場合には、保険料の一部が保険契約の締結・維持等に係る費用に充てられることや、保険商品の特性によりお客さまのご負担となるリスク等について、お客さまの投資判断に影響する重要な情報の説明、及びお客さまの理解度確認の徹底

[取組状況4]

お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供

4-1. 高齢者・合理的配慮が必要なお客さまへの対応

成果指標・KPI



高齢者・合理的配慮等	2023年度	2022年度	前年比
ご親族の同席	5件	7件	71.42%
保険募集人による複数回 (2回以上の電話 + 対面)	31件	41件	75.60%
保険募集人による複数回 (2回以上の電話)	206件	202件	101.98%

- 高齢者・合理的配慮が必要なお客さまとは、70歳以上の方をいう
- 2023年度期間、障がい等をお持ちのお客さまに該当する契約はありません
- 損害保険、生命保険契約者合算による数値
- 2023年度期間の成果指標・KPI数値

[取組状況5]

お客さまにふさわしいサービスの提供

当社では永きにわたり多くのお客さまより「信頼」をいただき、「真」の安心と安全の提供に努めています。この「信頼」こそが当社の「誇り」と「財産」になっていることを忘れることなく、ご加入をいただいた後も保険・金融のホームドクターとして、お客さまのお役に立つ情報提供や潜在的に抱えるリスク等のアドバイスと適切なアフターフォローに努めています。これらの結果として損害保険の更改契約率、生命保険の継続率の数値の維持・増加は、お客さまのご契約内容のご理解、並びにご満足をいただけていることを示す指標のひとつと考えています。

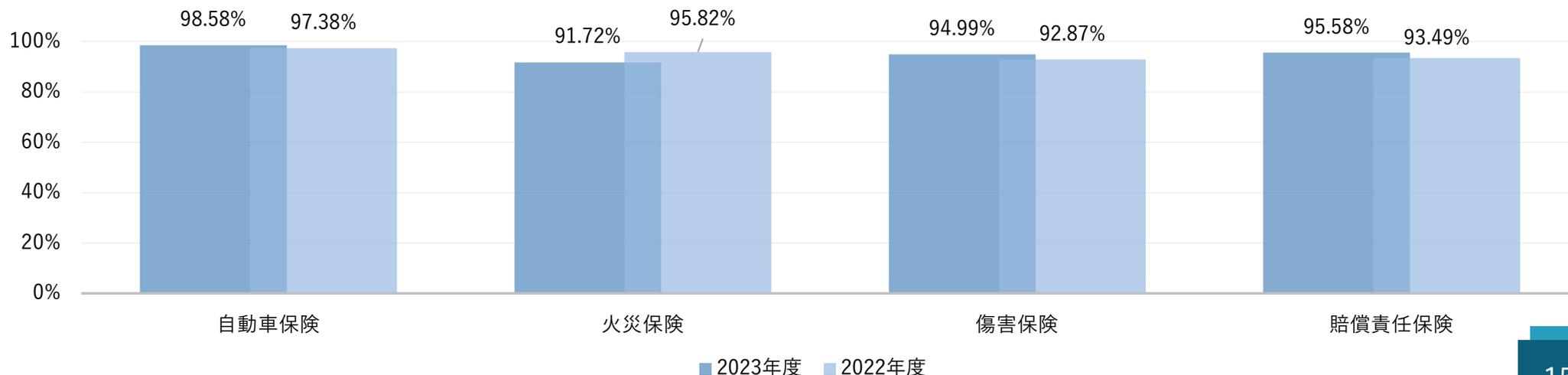
2023年度の主な取組み

(1) 当社独自のサポートサービスの強化

- ・ 賠償事故解決サポート(お客さまに法的な手続きが必要となった際、弁護士と連携したサポート)
- ・ 自動車修理サポート(お客さまがご契約されている保険会社が提携している修理工場の迅速なご紹介)
- ・ ご契約内容確認サポート(定期的なご契約内容の不明点や支払事由の有無、登録内容の変更の有無確認サポート)
- ・ 保険証券診断サービス(お客さまのリスクやライフサイクルの変化に応じた補償(保障)分析)

5-1-(1). 損害保険 更改契約 [保険種目別]

成果指標・KPI



[取組状況5]

お客さまにふさわしいサービスの提供

5-1-(2). 損害保険 更改契約 [保険種目別]

成果指標・KPI

保険種目	2023年度	更改率算定基礎	2022年度	前年比
自動車保険	98.58%	満期数: 983件/更改手続数: 969件	97.38%	101.23%
火災保険	91.72%	満期数: 459件/更改手続数: 421件	95.82%	95.72%
傷害保険	94.99%	満期数: 359件/更改手続数: 341件	92.87%	102.28%
賠償責任保険	95.58%	満期数: 181件/更改手続数: 173件	93.49%	102.23%
平均更改率	96.06%	満期数:1,982件/更改手続数:1,904件	95.76%	100.31%

- 法人契約・個人契約合算による数値
- 満期数とは当該契約が満期日を迎えた数をいう
- 更改手続数とは満期数に対して更改手続を行った数をいう
- 平均更改率は合計の満期数に対する更改手続数で算定
- インシュアランスポリシーで算定
- 2023年度期間の成果指標・KPI数値

5-2. 生命保険 継続契約 [保険会社別]

成果指標・KPI

保険会社	2023年度	2022年度	前年比
大同生命保険株式会社	24か月継続率 100%	24か月継続率 100%	100%
メットライフ生命保険株式会社	24か月継続率 100%	24か月継続率 100%	100%

- 継続率の基準は各社で定めるところによる
- 法人契約・個人契約合算による数値
- 2023年度末の成果指標・KPI数値
- 「24か月継続率」は対象期間を対象とする契約について、24か月目に継続している契約の割合を表示

[取組状況5]

お客さまにふさわしいサービスの提供

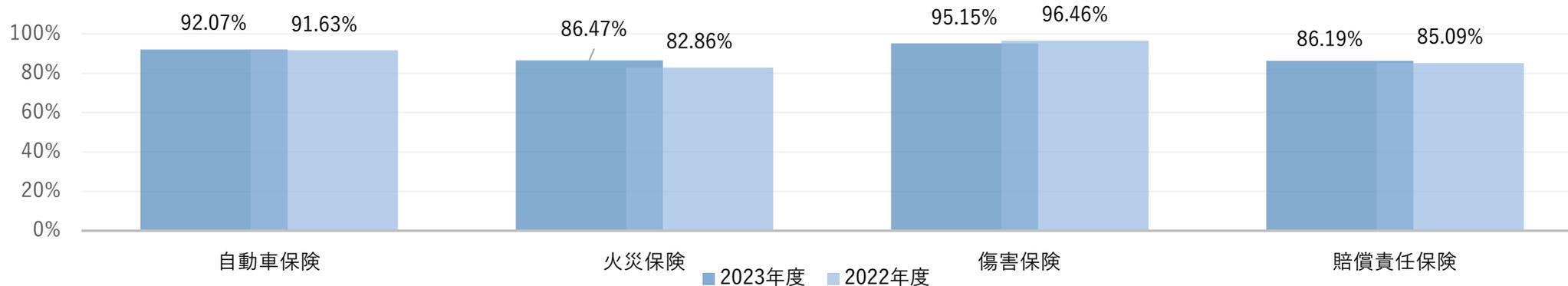
当社ではご加入手続き後、お客さまによる更改契約内容の再確認のお時間を確保していただくため、保険始期14日前の早期更改手続きに努めています。これらの結果として14日前の早期更改契約率の数値は、お客さまに最適な保険商品・サービスの提供にご満足をいただき、信頼のもとご加入いただけていることを示す指標のひとつと考えています。

2023年度の主な取組み

- (1) お客さまへ満期日の2か月前を目処に「満期のお知らせ」関係資料を送付、順次、電話にて更改(継続)の意思確認と面談アポイントの徹底
- (2) お客さまの意向、ご理解による適切な早期更改手続きが実施されているか、管理責任者による点検、検証の実施

5-3. 損害保険 早期更改契約(満期14日前手続き完了)

成果指標・KPI



事業年度	保険種目別				早期更改率 /平均
	自動車保険	火災保険	傷害保険	賠償責任保険	
2023年度	92.07%	86.47%	95.15%	86.19%	90.24%
2022年度	91.63%	82.86%	96.46%	85.09%	88.90%
前年比	100.48%	104.35%	98.64%	101.29%	101.50%

- 個人契約・法人契約合算による数値
- 14日前早期更改契約とは満期の14日前迄に手続きが完了したものをいう
- 早期更改率/平均とは4種目それぞれの更改手續割合を平均して算定
- 2023年度期間の成果指標・KPI数値

[取組状況5]

お客さまにふさわしいサービスの提供

当社では法人企業のお客さまには、自然災害をはじめ企業の事業継続に影響するような災害、事故等の発生を想定して、複数の損害保険商品を組み合わせたりリスク・コンサルティングサービスを提供しています。これらの結果として複数種目の契約数の増加は、当社のリスク・コンサルティングにご満足をいただき、信頼のもとご加入いただけていることを示す指標のひとつと考えています。

2023年度の主な取組み

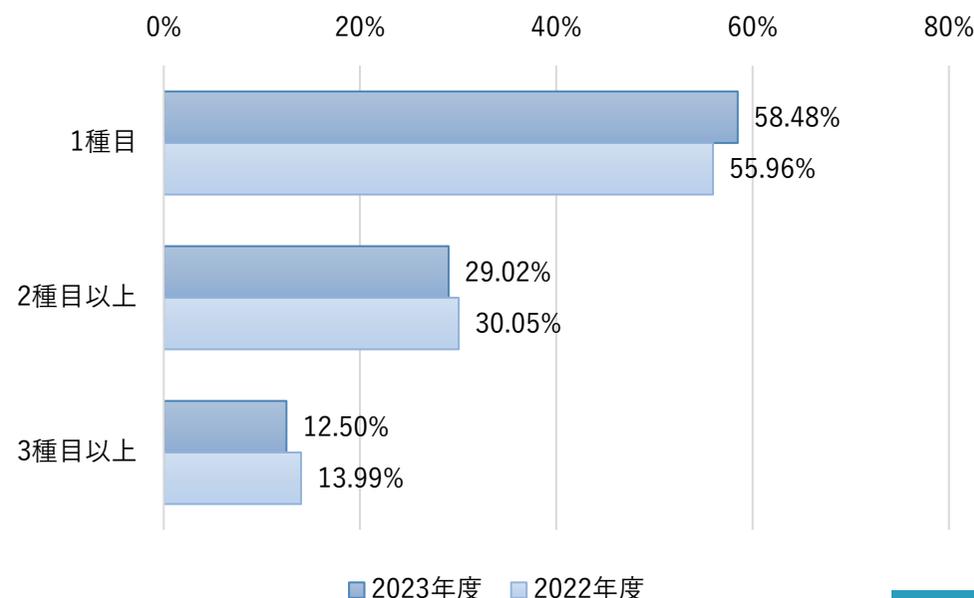
- (1) 定期的社内研修等を通して、コンサルティング能力の共有と評価を実施
- (2) ご加入後のフォローアップ、情報提供の徹底及びクロスセルの推進

5-4. 損害保険 法人顧客の複数種目契約

成果指標・KPI

複数種目	2023年度 法人顧客	2022年度 法人顧客	前年比
1種目	131(58.48%)	108(55.96%)	121.29%
2種目	65(29.02%)	58(30.05%)	112.06%
3種目以上	28(12.50%)	27(13.99%)	103.70%
合計	224	193	116.06%

■ 法人顧客の契約数で算定      ■ 2023年度期間の成果指標・KPI数値



[取組状況5]

お客さまにふさわしいサービスの提供

当社ではお客さまの事故受付から保険金のお支払に至るまで、一連の保険事故等対応業務をバックオフィスで管理し、当該保険会社と連携しながら迅速、丁寧な対応とお客さまの不安の軽減に努めています。これらの結果として保険金事故・付帯サービスの対応数は、日頃から信頼をいただけていることを示す指標のひとつと考えています

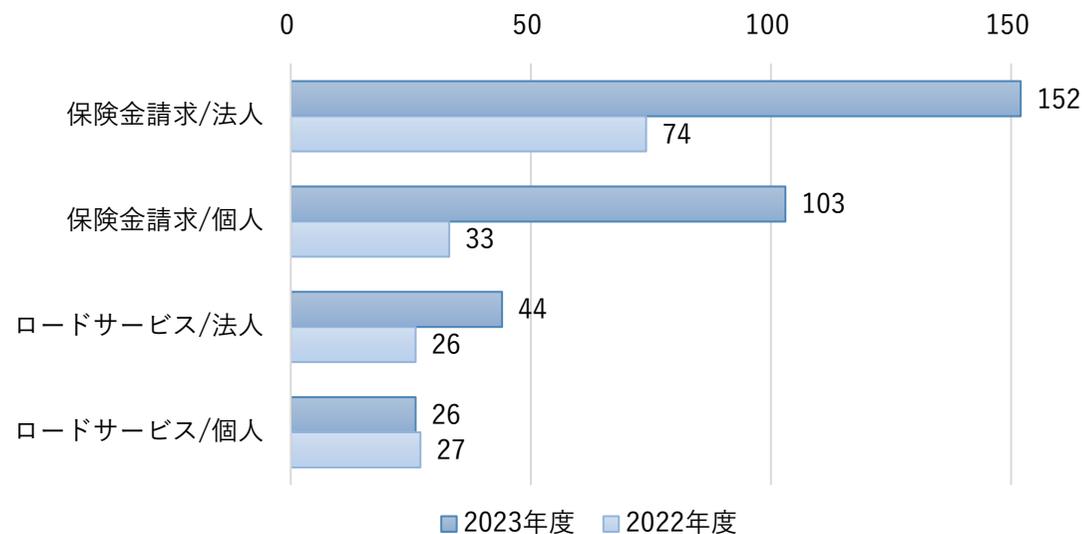
2023年度の主な取組み

- (1) 事故対応・事故内容・保険金請求等のすべてを記録化、これらの対応の進捗状況を社内全体で共有・確認する取組み
- (2) ペンディング事案の発生時は、当該保険会社に対して原因と解決時期等の報告徴求を行い、更に早期解決を図る取組み

5-5. 損害保険 保険金請求・サービス対応

成果指標・KPI

事業年度		対応区分	
		保険金請求	ロードサービス
2023年度	法人	152件	44件
	個人	103件	26件
	合計	255件	70件
2022年度	法人	74件	26件
	個人	33件	27件
	合計	107件	53件
前年比	法人	205.40%	169.23%
	個人	312.12%	96.29%
	合計	238.31%	132.07%



■ 事故発生日・ロードサービス利用日ベースで算定  
 ■ 2023年度期間の成果指標・KPI数値

## [取組状況6] 適切なガバナンス態勢と人材教育

当社では金融事業者としての職業倫理の定着と内部管理・ガバナンス態勢の強化を図るため、金融規制法外部監査機関との顧問契約により、教育・指導、相談等の体制を確保しています。またお客さまにとっての保険・金融のホームドクターとして良質なコンサルティング能力を備え、お客さまの最善の利益の追求にこだわり続けることができるように、定期的な従業員教育を継続しています。これらの結果として従業員教育の実施頻度の増加は、お客さまに安心を提供し信頼関係をより構築できる「人材」育成の機会を示す指標のひとつと考えています。

さらに、コンプライアンス推進体制の維持、内部管理・監督態勢の実効性を検証するため、管理専任者による内部点検(意向把握シート点検・内部管理点検等)により、保険募集の適正な体制の継続的確保、並びにお客さまの利益を不当に害するおそれのある取引の把握、管理に努めています。

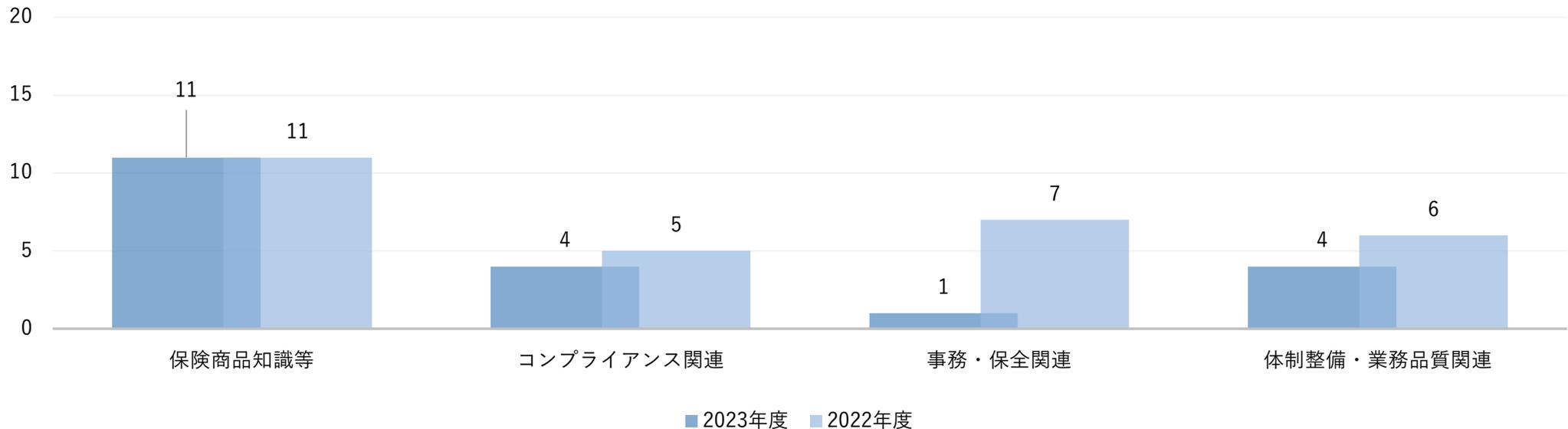
### 2023年度の主な取組み

- (1) 定例会議において、業務運営における課題の抽出及び解決策の共有
- (2) 管理責任者による日常点検及び内部点検(代理店点検、保険募集人自己点検等)を定期的実施
- (3) 外部専門家等の顧問契約による体制整備の維持・向上の取組み(※教育指導、相談等の体制の確保)
- (4) コンプライアンス推進体制、内部管理・監督態勢の実効性及び「お客さま本位の業務運営」の定着状況を評価・検証するため、外部専門家(外部監査機関)による外部監査を年1回実施、さらに外部監査結果(評価・指摘事項等)を役員会議で共有し、経営の重要課題として位置付け

[取組状況6] 適切なガバナンス態勢と人材教育

6-1. 人材育成・従業員教育

成果指標・KPI



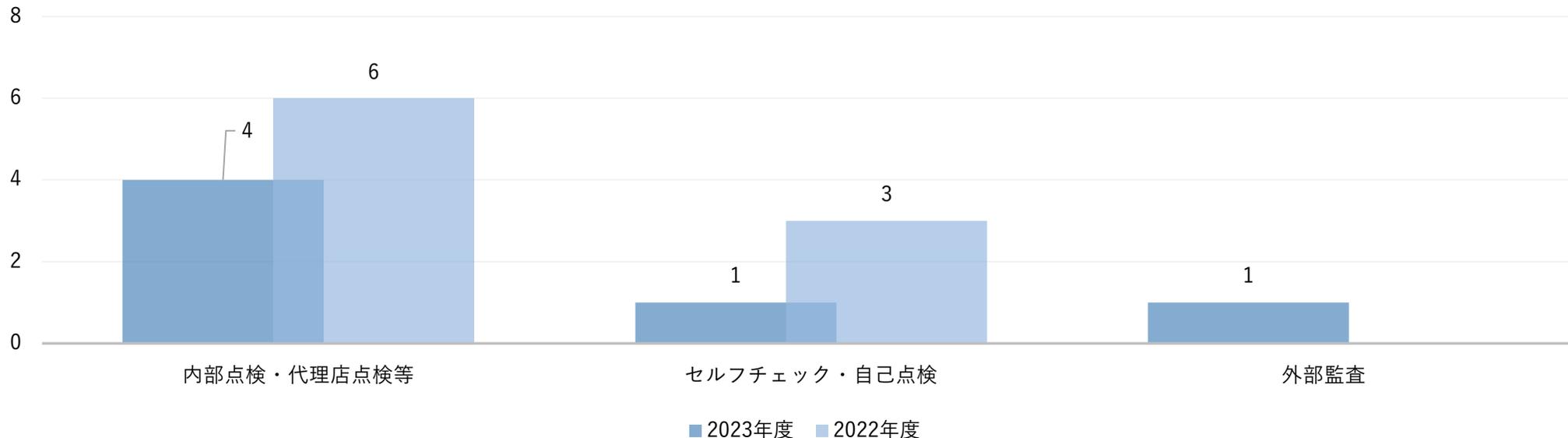
事業年度	教育研修区分				合計
	保険商品知識等	法令等遵守(コンプライアンス関連)	事務・保全関連	体制整備(顧客本位)関連	
2023年度	11回	4回	1回	4回	20回
2022年度	11回	5回	7回	6回	29回
前年比	100%	80.00%	14.28%	66.66%	68.96%

- カリキュラムは、保険会社担当講師メインで実施
- 2023年度期間の成果指標・KPI数値

[取組状況6] 適切なガバナンス態勢と人材教育

6-2. 内部管理・点検等

成果指標・KPI



事業年度	内部管理・点検等区分			合計
	内部点検・代理店点検 (保険募集管理責任者)	セルフチェック・ 自己点検(保険募集人)	外部専門家(外部監査)	
2023年度	4回	1回	1回	6回
2022年度	6回	3回	-	9回
前年比	66.66%	33.33%	-	66.66%

■ 内部点検・代理店点検区分に、「自主的意向把握シート点検」、「内部監査」の実施数を含む

■ 2023年度期間の成果指標・KPI数値

## お客さま本位の業務運営方針に基づく取組状況報告・対応関係のお問い合わせ先

保険代理店 株式会社新栄総合保険事務所

代表取締役社長 三木善文

所在地 東京都武蔵野市吉祥寺一丁目31番11号 KSビル11階

電話番号 0422-21-8021

営業時間 平日9時00分～17時00分（年末年始・夏季休暇を除く）

※当社ウェブサイトの「お問い合わせフォーム」からでも承ります

<https://shinei-ins.jp>



**SHINEI INSURANCE**

お客さまからの信頼を財産へ