

「お客さま本位の業務運営に係る方針」 に基づく取組み結果について

当社は、2021年度(2021年11月～2022年10月)におけるお客さま本位の業務運営に関する取組結果をまとめましたので公表いたします。

今後も引き続き、お客さまに信頼され、安心をお届けし続けられるよう、「お客さま本位の業務運営」をより一層推進してまいります。



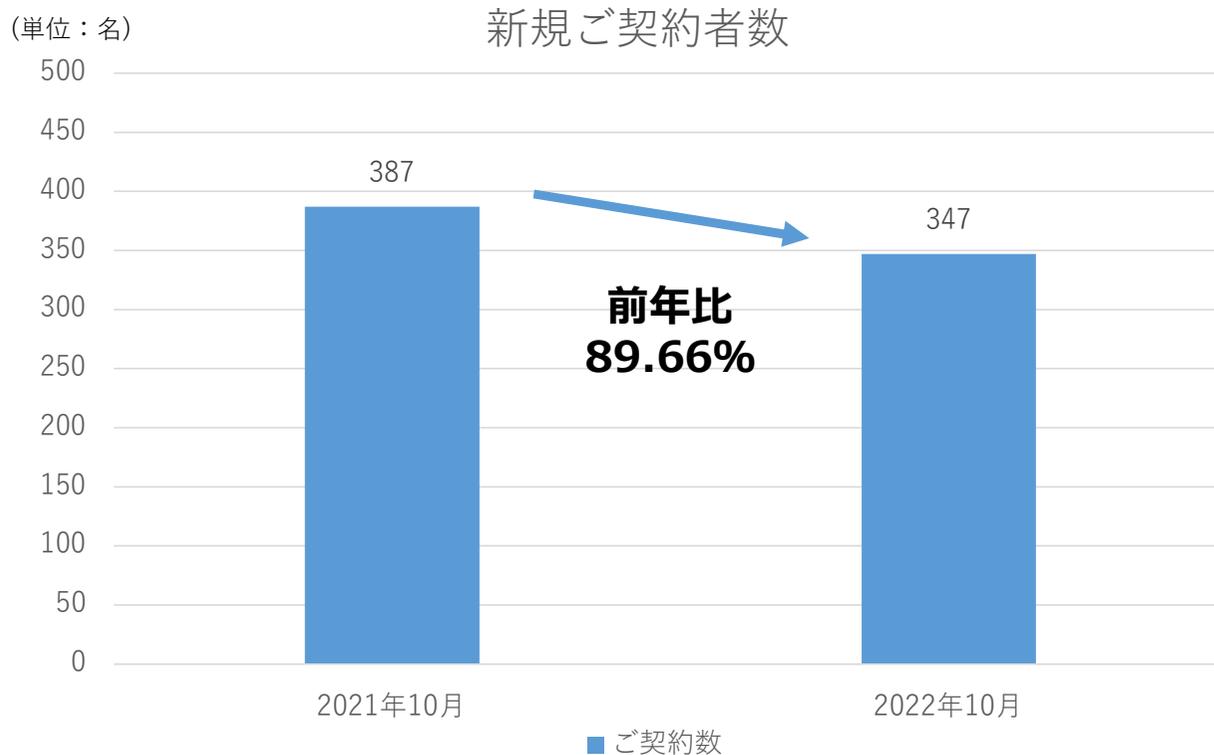
2022年11月
株式会社 ワイズメンコーポレーション

成果指標Ⅰ 新規顧客件数

2021年10月 387名

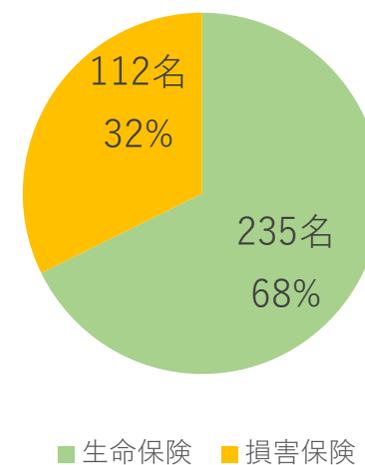


2022年10月 347名



※2022年10月末時点数値

新規ご契約者数 内訳



※新規ご契約者様の内、生命保険と損害保険を同時にご契約いただいた場合は、「生命保険」でカウントしています。

成果指標Ⅱ 生命保険契約継続率・損害保険収入保険料

①生命保険契約継続率 (各社の定める基準により算出しております。)

※2022年10月末時点数値

保険会社	継続率(%)	算出基準
あいおい生命	100.00	IQA24
アクサ生命	98.00	IQA24
アフラック	100.00	IQA24
あんしん生命	99.20	IQA24
FWD生命	99.00	IQA24
エヌエヌ生命	98.80	IQA24
オリックス生命	95.73	IQA24

ジブラルタ生命	100.00	IQA24
ソニー生命	99.21	IQA24
ニッセイ・ウェルス生命	0 ※1	IQA24
日本生命	100.00	直近25ヶ月継続率 ※2
ひまわり生命	97.50	IQA24
マニユライフ生命	83.10	IQA24
メットライフ	99.10	IQA24

※1・・・ニッセイ・ウェルス生命は算出対象期間中にお預かりした契約が無かった為、0%となっている

■算出基準について

IQA24

⇒ 基準年月より過去24か月間に成立した契約のうち、
基準年月において残存している契約の割合(保有年換算保険料ベース)
(※2)上記「24か月間」を25か月間に読み替えるものとする

成果指標Ⅱ 生命保険契約継続率・損害保険収入保険料

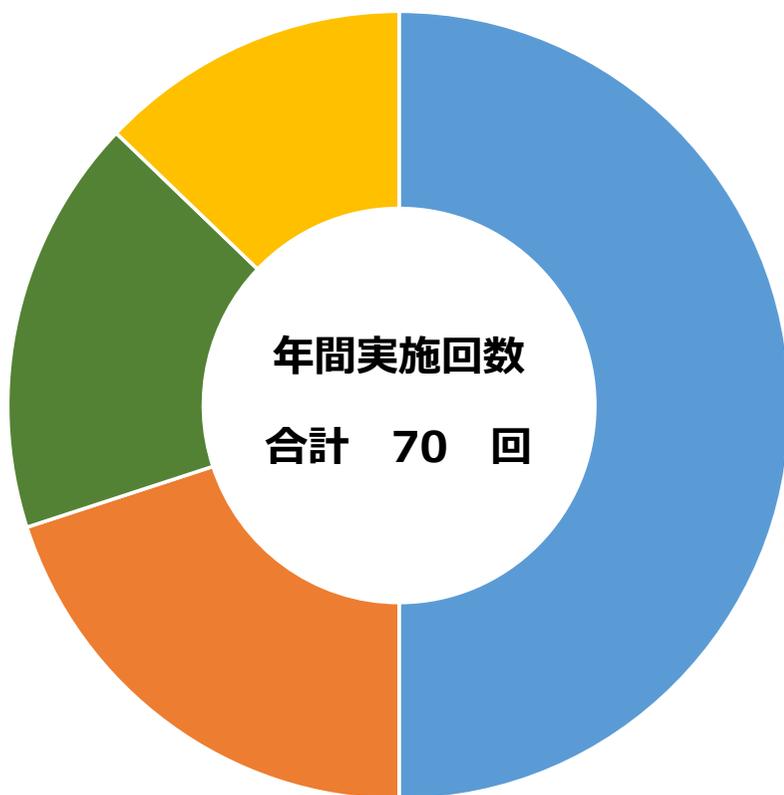
② 損害保険収入保険料(ご契約をお預かりしているお客さまより受取った保険料を指します) ※2022年10月末時点数値(千円以下切捨て)

保険会社	収入保険料 (単位：千円)
あいおいニッセイ同和損保	27,849
AIG損害保険	67,288
SBI損保	968
セコム	5,361
セゾン	9,285
ソニー損保	13,380
損害保険ジャパン	81,648
東京海上	123,860
三井住友海上	45,461

成果指標 III 研修の実施回数と研修内容

研修内容内訳

※2022年10月末時点数値



■ 商品研修 ■ コンプライアンス ■ 社内規程 ■ その他

研修内容	内訳 (回)
商品研修	35
コンプライアンス	14
社内規程	12
その他	9

※全社員参加・受講の研修のみをカウントしております。
一部社員のみが対象の研修、個人が任意で参加・受講した研修やセミナーは含まれておりません。