

お客さま本位の業務運営方針（FD 方針）

1. お客さまにふさわしいサービスの提供および最善の利益を追求し続けます

私たちは、お客さまへの丁寧かつ親切な説明を心がけ、意向把握・意向確認を十分におこない、お客さまの求める補償内容を提案します。

お客さまとの対話を大切にし、お客さまの実状の把握、とりまく環境の変化、将来の起こり得るリスクを予測し、お客さまへの最適提案をし続けます。

お客さまへの期待を上回るサービスの提供により、お客さまへ感動していただけるよう追求し続けます

2. お客さまに満足いただけているか、改善点がないかを振り返るため、 お客さまの声の収集を積極的におこないます

お客さまの声を真摯に受け止め、さらなるサービスの向上や改善に努めるため、お客さまからのフィードバック、アンケート回答をご依頼し、お客さまの真のご意見を収集します。

収集したご意見は、全員で共有し、改善し、常に進化して、お客さまへ高付加価値のサービスを提供していけるよう努めます

3. フリーランスという生き方に安心と勇気を。フリーランスのお客さまに対し、 保険と情報提供を通じて、フリーランスとして強く働けるようサポートいたします

自分の力で仕事をして、自分の足で立っている。

そんな「フリーランスとしての生き方」を応援しています。私たちが保険代理店の人間として、フリーランスの方のためにできることはないか。フリーランス向けのサービスを通じて、フリーランスとして活躍している方々が安心して働ける環境づくりを支援して参ります。

S X R I N C .

代表取締役 川前 聡志

<FD 方針における KPI>

1. 新規法人契約および事業活動総合保険（ビジネスマスタープラス）

2022 年度（2022 年 4 月～2023 年 3 月）

- （1）新規法人契約件数目標：20 件
- （2）商賠繁盛→ビジネスマスタープラスへの切替
- （3）ビジネスマスタープラスのオプション追加提案
（サイバー、地震危険、休業損害、メディカルマスター）
- （2）+（3） 挙績+300 万円

2. お客様の声受付簿 50 件

2022 年度（2022 年 4 月～2023 年 3 月）

- ・お客様の声 年間 50 件以上

3. フリーランス所得補償制度の契約件数および増収

2022 年度（2022 年 4 月～2023 年 3 月）

- ・フリーランス所得補償保険加入者数目標：100 件
- ・フリーランス挙績（新種）増収目標：300 万以上