

# 「お客様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、2022年度(2022年11月～2023年10月)におけるお客様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、お客様に信頼され、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。



2023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

2022年10月 347名

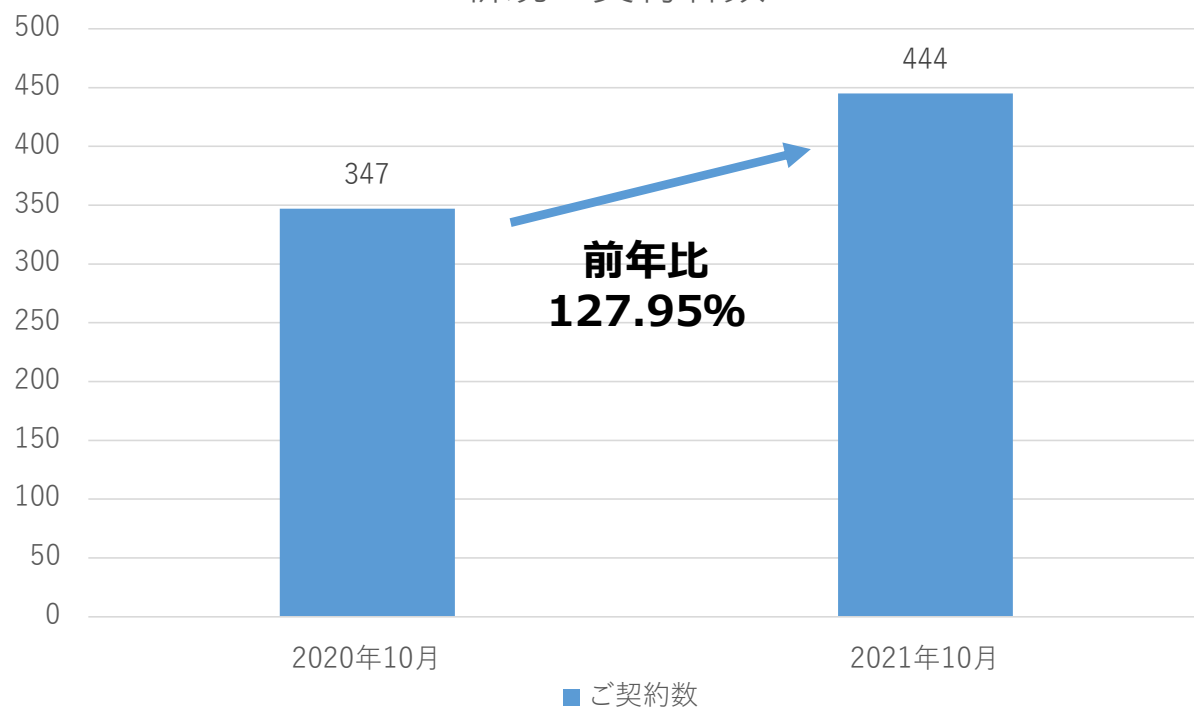


2023年10月 445名

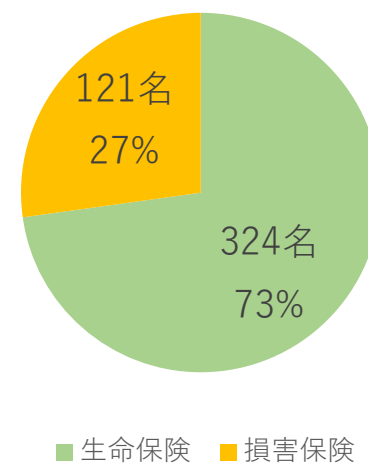
(単位：名)

新規ご契約者数

※2023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。)

※2023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	98.50	IQA24
アフラック	96.05	IQA24
あんしん生命	100.00	IQA24
FWD生命	96.90	IQA24
エヌエヌ生命	100.00	IQA24
オリックス生命	98.65	IQA24

ジブラルタ生命	99.90	IQA24
ソニー生命	99.51	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
ひまわり生命	96.10	IQA24
マニユライフ生命	98.55	IQA24
メットライフ	97.47	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 ⇒ 過去2年間にお預かりしたご契約のうち、現在有効なご契約の割合
- 直近25ヶ月継続率 ⇒ 算出基準日から過去25ヶ月間にお預かりしたご契約のうち、現在有効なご契約の割合

## 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)

※2023年10月末時点数値(千円以下切捨て)

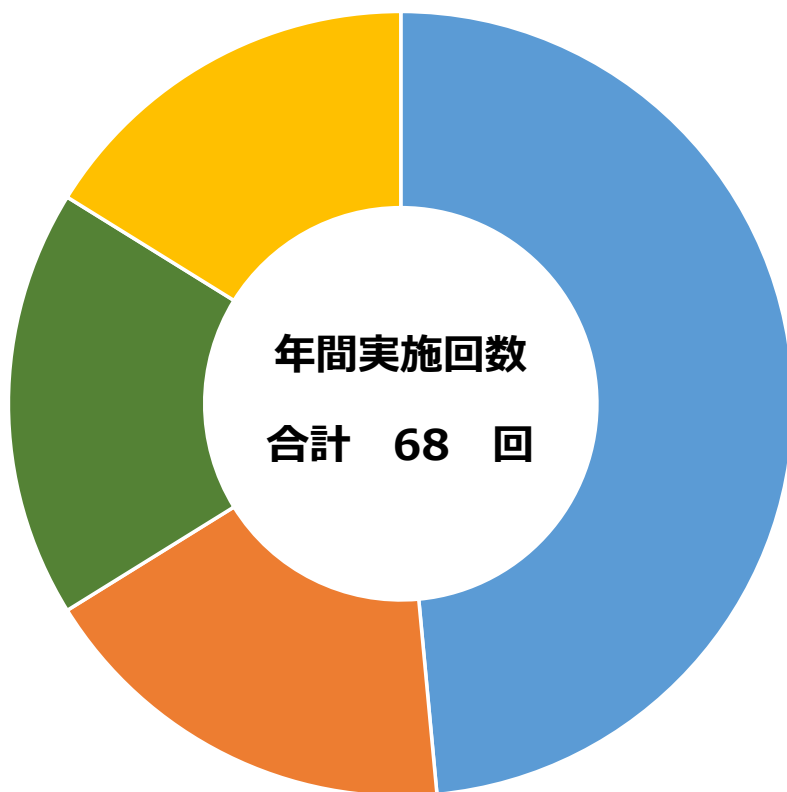
保険会社	収入保険料 (単位：千円)
あいおいニッセイ同和損保	24,569
AIG損害保険	81,039
SBI損保	1,273
セコム	5,775
セゾン	10,932

保険会社	収入保険料 (単位：千円)
ソニー損保	11,861
損害保険ジャパン	70,960
Chubb損害保険	6,431
東京海上	132,287
三井住友海上	44,081

## 成果指標 III 研修の実施回数と研修内容

研修内容内訳

※2023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	33
コンプライアンス	12
社内規程	12
その他	11

※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。