ブルーデント・ジャパン・ファイナンシャル・サービス株式会社

お客さま本位の業務運営のためのKPI設定について

当社の「お客さま本位の業務運営方針」に基づく取組の進捗状況について定量的に把握し、その取組みをより一層推進するため成果指標（KPI）を以下のとおり設定し、その結果について表示しています。

＊KPI・・・key performance indicatorの略、企業目標の達成度を評価するための業績評価指標のこと。

項目		設定の趣旨	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度
生命保険新契約数（方針１、方針２）		お客さまからお預かりしたご契約の件数は、社員の適正なコンサルティングに対するお客さまからのご支持の証と考え、指標としております。	4,123件	4,836件	4,694件	3,411件	3,226件
資産形成（含むDC）に関するご相談件数（方針１）		お客さまからの長期資産形成（含むDC）に関するご相談は、付加価値的営業を目指す当社に対する長期間お取引をするに値する信頼の証と考え、指標としております。	3,106件	3,132件	3,451件	2,216件	1,306件
資格取得者数（方針３）	ファイナンシャルプランナー（FP）資格保有者数	お客さまにご満足いただく高度なコンサルティングには、社員の知識・スキルの向上、金融事業者としての専門性が不可欠と考え、資格の取得状況を社員自身の研鑽に対する評価指標としております。	82名	74名	66名	47名	43名
	うち、CFPまたはFP１級資格取得者数		15名	14名	12名	8名	9名
	うち、AFPまたはFP２級資格取得者数		67名	60名	54名	39名	34名
	年金総合診断士（DCコンシェルジェ）		70名	60名	53名	45名	34名
お客さまの声件数（方針５）		お客さまの声を真摯に受けとめ、業務改善に活かすことが健全な発展に必要不可欠であると考え指標としております。	42件	28件	15件	21件	25件
生命保険25か月目継続率（方針３）		ご契約後のアフターフォローが重要との認識に基づき、2年後の契約継続を指標としております。	84.5%	89.4%	95.4%	94.9%	94.8%
社内研修実施回数（方針４　方針６）		本方針並びに適切な販売のための教育について、継続的に行うべきと考え、指標としております。	49	47	48	45	32