

2) 役割分担による業務の効率化とサービスの提供

損保一般 280,000千円（増率5.0%以上）

生保一般 40,000千円

生保保有 170,000千円

損保継続率 95%以上

○代理店経営総合指標、代理店支援botで結果を確認します。

【取組方法】

- ・興味を持ってお客さまと関わり、情報収集とライフスタイルに合った保険プランの見直しや新規提案を行う。
- ・早期更改の励行と、長期化、セミフリ化をすすめて、他社移行による継続落ちをなくす。
- ・法人や個人事業のお客さまへ積極的に新種保険の提案を行う。
- ・車検満了案内等を活用し、車両情報(買い替えや増車)を取得する。
- ・役割分担をより明確にし一人ひとりが責任をもって業務に取り組み、kintoneを活用して社内で徹底した情報共有管理を行う。

3) 組織体制と付加価値の提供

【取組方法】

- ・個別面談を定期的に行う。
- ・業務マニュアル、事務処理マニュアルの充実。
- ・定型業務のRPA化を更に推進し、業務の効率化、生産性、作業品質のより一層の向上を図る。
- ・属人化している業務を洗い出し情報共有する体制をつくり、社員全体の業務の平準化を図る。
- ・対応記録（契約・変更・事故対応・お問い合わせ等）のkintoneへのルールに従った記録の徹底と、社内全員の共有。
- ・専門家ネットワーク「LP21」を活用し、お客さまの「困りごと」に対応する。
- ・お客さまへモバイルソンプの新規開設促進。
- ・障がい者向けグループホームの管理。
- ・ぜんち共済を通じて障がい者向け保険の普及拡大を図る。
- ・地域包括センターと協力し、高齢者支援を行う。（幸せの黄色いベンチプロジェクト参加）
- ・地域貢献の一環として、石関公園のネーミングライツスポンサーを継続する。
- ・ロータリークラブを通して奉仕活動へ積極的に参加する。