

V S Pファイナンシャル株式会社 K P I

	日	KPI 1			KPI 2						KPI 3			KPI 4		
		保有契約数 増減率			3 カ月 早期脱落率			3 7 ヶ月 継続率			3 カ月 ペーパーレス率 (主要 3 社)			F P 資格取得率		
	日	生保	損保	合計平均	目標	早期脱落率	▲差異	目標	継続率	▲差異	目標	ペーパーレス率	▲差異	目標	取得率	▲差異
①	~2019.12	103.8%	119.4%	111.6%	1.00%	1.25%	-0.25%	85.00%	86.88%	1.88%	70.00%	74.54%	4.54%	100.0%	57.8%	-42.22%
②	~2020.03	100.5%	104.3%	102.4%	1.00%	0.89%	0.11%	85.00%	85.18%	0.18%	70.00%	79.89%	9.89%	100.0%	62.2%	-37.78%
③	~2020.06	101.3%	111.4%	106.4%	1.00%	0.60%	0.40%	85.00%	85.36%	0.36%	70.00%	73.46%	3.46%	100.0%	62.2%	-37.78%
④	~2020.09	104.0%	97.8%	100.9%	1.00%	0.78%	0.22%	85.00%	83.95%	-1.05%	70.00%	80.61%	10.61%	100.0%	66.0%	-34.00%

※ コメント

新型コロナの影響により、日々お客様の営業や資金繰りが厳しくなっており、生命保険は法人契約を中心に解約が相次いだ。

そのため、37カ月継続率は厳しい結果となったが、お客様に寄り添う姿勢によりお客様との関係は却って縮まったのではないかと思う。

それが証拠に、このような厳しい環境下でも生命保険の契約件数は堅調な推移をみせることができた。

損害保険は、保険会社の体制変更により急速にお客様離れが進んだ保険会社の影響がでたが、その他の保険会社は全社増収することができている。

精神的にも経済的にも厳しいお客様が増える中、我々は益々お客様に寄り添い、保険の意義を共有していくという使命を感じる。