

「お客さま本位の業務運営に関する方針」の 具体的な取組みに関する成果指標（KPI）について

（集計期間：2019年10月～2020年9月）

当社が2019年10月1日に策定致しました「お客様本位の業務運営に関する方針」に付随する従来の取組みに関する成果指標（KPI）を公表させていただきます。

今後とも当社経営理念である「常にお客様の立場に立ち創造的で革新的な経営活動を展開し、わが社に関係するあらゆる人たちが経済的にも、精神的にも、豊かになることを目指します。」に則り、お客さま本位の業務運営を実践して参ります。

2020年12月25日

株式会社ビジコンネクスト

I. 当社経営状況についてのご報告

業績推移（売上・営業利益）

私たちは今後長くに渡り、お客様のご契約を見届け、きちんと給付金や保険金をお届けすることが大切だと考えております。

そのため、当社の財務基盤を整える必要があると考えております。

2009年度～2020年度の業績を下記リンク先にて報告致します。

https://www.b-con.co.jp/corporate/sale_history.html

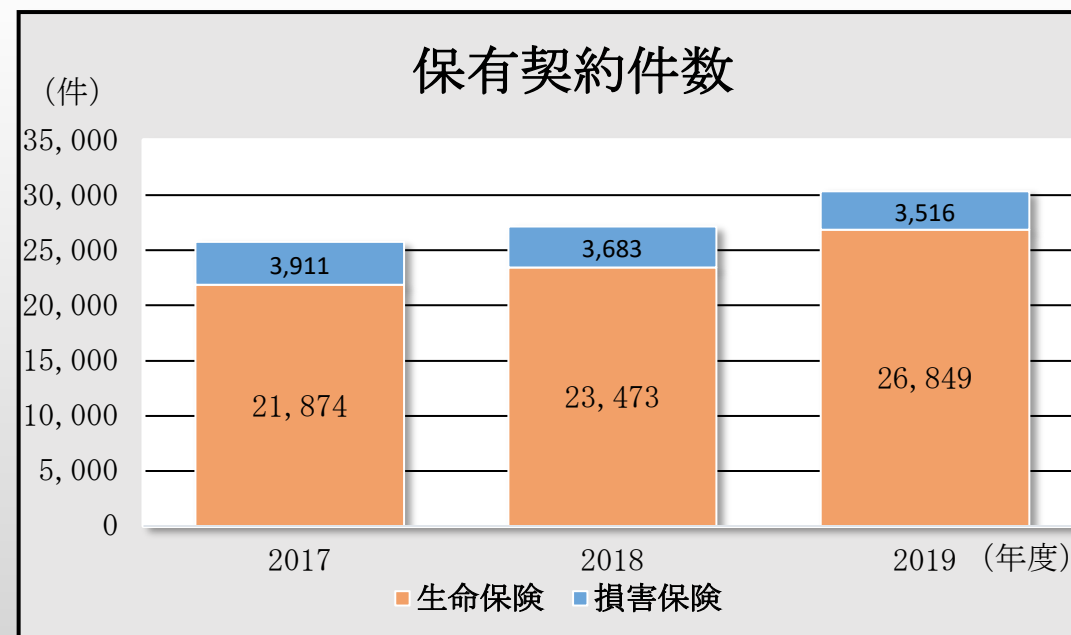
Ⅱ. 保険募集管理等についてのご報告

業績推移（売上・営業利益）

多くのお客様が、当社を通じて保険のご契約をされることが、私たちの評価の表れであると考えております。

2017年度～2019年度 当社の保有契約件数を報告致します。

	2017年度	2018年度	2019年度
生命保険	21,874件	23,473件	26,849件
損害保険	3,911件	3,683件	3,516件
合計	25,785件	27,156件	30,365件

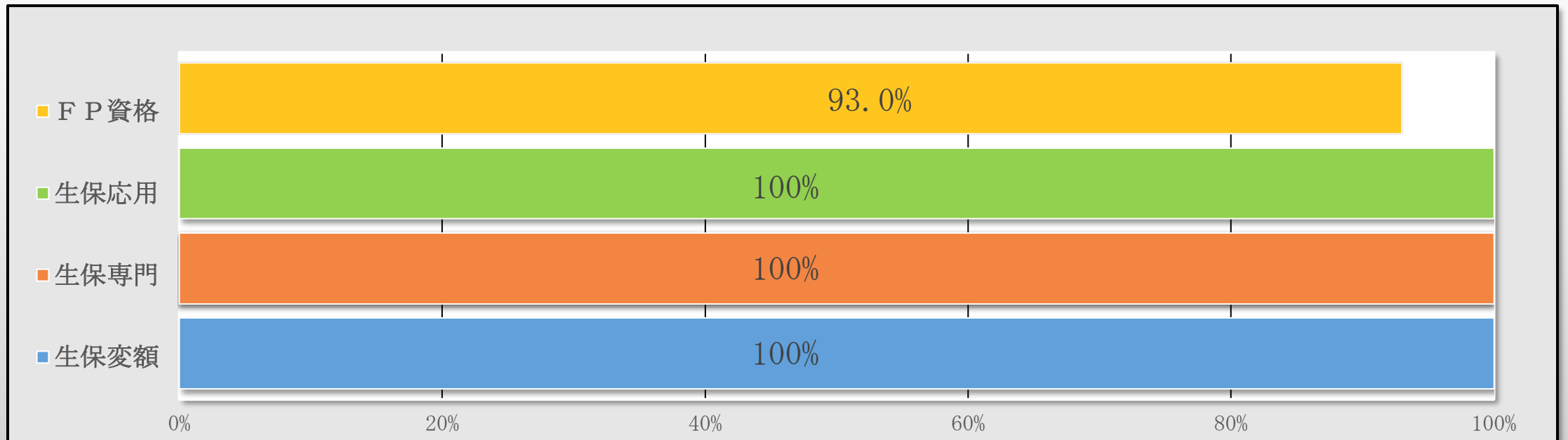


Ⅲ. 社員の品質向上に向けた取組

資格取得率について

お客様が最適な保険を選ぶお手伝いができるように、保険商品の知識にとどまらず、社会保険制度、税務等の周辺知識の習得も必要だと考えています。そのため、社員の資格取得支援を徹底しております。

□主な資格取得率（2020年12月時点） ※対象者：入社1年以上の全社員



Ⅲ. 社員の品質向上に向けた取組

知識共有化をする組織づくりについて

保険の知識だけに留まらず、最新の税務や法務、それぞれの今後の流れなど重要な周辺知識を身に着けるよう常に勉強し個々が得た知識は社内で共有しております。

月初&営業会議 / ビジコンの流儀を全体共有。先輩社員から教わる学びの場。

[営業全員参加] ビジコンの月初会議

知識を共有化する

営業メンバー全員が参加し、成功事例やお客様への提案資料などをプレゼンスタイルで発表。知識や情報を共有化することで、メンバー一人ひとりのポテンシャル向上を図ります。

営業の
成功事例
共有

+

提案資料
共有

+

事例発表
プレゼン

[所属グループ] ビジコンの営業会議

若手の相談の場

営業グループごとに進行中の案件を確認。経験値の少ない若手メンバーを成功に導くためのアドバイスも行います。会議の議事録を残すことで他グループとも情報を共有化。

相談しやすい
会議づくり

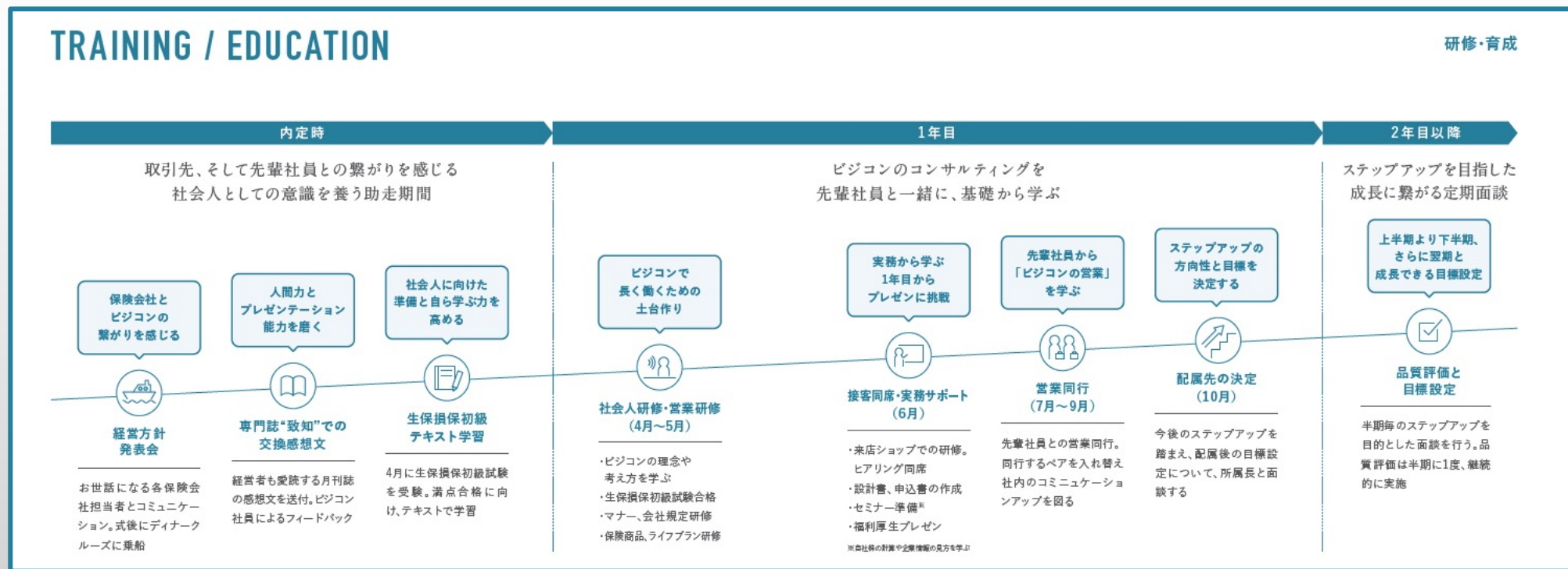
+

他グループとも
内容を共有

Ⅲ. 社員の品質向上に向けた取組

社員研修・教育について

新入社員は、社会人としてのマナー、教養を身に着けるため、内定時から研修・教育を行っており、お客様からご信頼いただき、更に心地よくご相談いただけるよう全社員の品質向上を目指しております。



「お客様の豊かさと幸せのために」

株式会社ビジコンネクストは、
時代の変化を捉えて保険の使い方を研究し
ご提案いたします。