

<お客様本位の業務運営方針>

オバタ産業株式会社は、「お客様本位の業務運営に関する方針」を策定・公表するとともに、本方針に基づいて行動いたします。

方針1. お客様に最善の利益と安心・安全・満足を提供

お客様の意向とコンプライアンスを最優先とした上で、最善の商品とサービスの提供に努め、ご契約後のフォローを徹底いたします。

- ・自動車保険継続率：目標 95%以上 (22年度実績 98.8%)
- ・代理店事故受付窓口割合：目標 90%以上 (24年度実績 95.7%)

方針2. 利益相反の適切な管理

お客様に選ばれる代理店を目指し、利益相反の適切な管理とリスク実態に最も適した商品を提案・推奨いたします。

方針3. 重要な情報の分かりやすい提供

環境保護および手続きの利便性の向上のため、ペーパーレス手続きを推進し、分かりやすく丁寧な説明をいたします。

- ・ペーパーレス手続率：目標 80%以上 (24年度実績 84.5%)

方針4. お客様にふさわしいサービスの提供

お客様にゆとりをもってご契約内容を検討していただくため、満期日の28日以上前に継続をご案内し、補償内容の見直し等の機会をご提供いたします。

- ・自動車28日前早期更改率：目標 80% (24年度実績 82.3%)

方針5. 募集人に対する適切な動機づけと体制整備

プロフェッショナルとして必要な知識習得のため、資格取得の推進や定期的な社内研修を実施いたします。

- ・コンプライアンス研修：年4回 (eラーニングを含む)
- ・商品研修：年8回

2025年4月1日
オバタ産業株式会社