

ウェイグッド19期 (2022年9月1日～2023年8月31日) 「お客様本位の業務運営方針」活動報告

株式会社ウェイグッドは、「顧客本位の業務運営方針」を策定・公表すると同時に、取組み状況の成果に関して、以下の指標を策定し、取組み及びその成果に関して活動の結果指標と位置付けています。ここに弊社19期 (2022年9月1日～2023年8月31日) の取組みについて公表させていただきます。

集計期間：2022年9月1日～2023年8月31日

1. お客様本位の業務運営に関して

《原則7本文への対応》

●年間売上高 : 341,106千円 (生命保険・損害保険)

前年との比較
+46,777千円

●年間新規面談人数 : 884名 (対象は生命保険相談顧客)

前年との比較
+175人

●個人情報の適正な取得 : 不適切取扱 0件

●反社会的勢力への対応 : 疑わしい取引 0件

株式会社ウェイグッドは、よき人生のアドバイザーとして共に末永く歩んでいくために、代理店の継続的な経営は欠かすことのできないものと考えております。

お客様の未来を守り続けるために、継続経営の根幹となる売上高を安定的に推移させることを重要な指標と捉えております。

また、一人でも多くのお客様の価値観や思いをしっかりと聞き取ることがお客様本位の業務運営の実現に必要不可欠であると考え、1年を通して多くのお客様と新規面談を行うことを重要な指標と捉えております。

セミナー・イベントも新型コロナウイルス感染症前まで戻ってきたように感じます。また、既存のお客様フォローからご紹介が増えたのも大きく面談数が増加した結果と考えます。顧客本位の業務運営に関しても改正個人情報保護法によるエビデンス入力の変更に切り掛かり、適切な募集ができていないか、研修、エビデンス再確認を徹底しました。

2. お客様に対してライフプランのない金融商品は販売しません

《原則3本文,(注)、原則5本文,(注1)、原則6本文,(注1)への対応》

●自社独自意向把握シート使用率・点検率 : 100%

前年との比較
0%

●適合性の確認実施率 : 100%

前年との比較
0%

ライフプランを「聴く」、お客様の思いを「聴く」ことに徹するため、株式会社ウェイグッド独自の意向把握シートを使用し、募集人の「聴く」品質にバラつきが出ないように努めており、意向把握シート使用率を「聴く」ことに徹するための重要な指標と捉えております。さらに、「聴く」内容に不足がないかを点検する体制を構築し、意向把握シートの点検を必須として取り組んでおります。

まずは、お客様のライフプラン徹底的に寄り添いながら「聴く」ことでお客様の気づいていない思いまで把握するように徹底しました。今年度もキャンペーンの共有は行わず、販売姿勢の偏りがないように、点検、共有、研修を繰り返し、再度適合性確認の重要性も共有しました。

《原則3本文,(注)への対応》

●乗換契約の適正性の確認件数 : 357件 (前年 262件)

前年との比較
+95件

ウェイグッドは、乗換契約の発生件数を毎月実施している月次点検にて総務部が点検しており、募集上の不備が認められた場合には、募集人に必要な指導を実施してまいります。

外貨建て商品の円安に伴うお客様からの問い合わせが増加。一旦解約後もライフプラン確認から当面利用しない資金に関しては、予定利率の上昇から乗換も増加に至りました。

乗換契約時の不利益事項の案内確認、また外貨建て商品による適合性確認は実施しております

3. お客様の「夢」の実現のために様々な金融商品と取り扱います

≪原則4本文、原則5本文への対応≫

●取扱い保険会社（2023.8.31現在）： 生命保険14社 損害保険5社

前年との比較
0%

株式会社ウェイグッドでは、お客様のライフプランニングを考慮し、かつお客様の要望を叶えるため、お客様に幅広い選択肢を持っていただくためには、多くの保険会社の取扱いを行うことが重要と考え、取扱い保険会社数を重要な指標と捉えております。

ライフプランに基づくご提案とお客様のご要望を叶えるための幅広い選択肢を持っていただくため、取扱い保険会社の維持に努めております。

●新契約取扱件数： 生命保険 1213 件
(前年 1,044件)

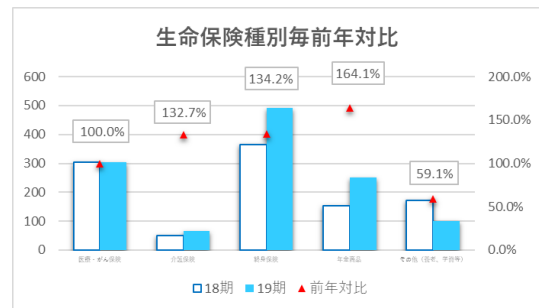
前年との比較
+169件

損害保険 266 件
(前年 327件)

前年との比較
-61件

●生命保険種別毎の新契約取扱件数

医療・ガン保険	305件	(前年 305件)
介護保険	65 件	(前年 49件)
終身保険	491件	(前年 366件)
年金保険	251件	(前年 153件)
その他（養老・学資等）	101件	(前年 171件)



※19期報告より三大疾病終身は「終身保険」へ、三大疾病定期は「その他」へ含んでおります

株式会社ウェイグッドは、お客様の「夢」の実現のためにより多くのお客様からお預かりする契約は、お客様からいただく信頼の証と考え、年間の新契約取扱件数を重要な指標と捉えております。

またお客様のライフプランニングを考慮し、お客様の様々な「夢」や様々なご要望にお応えするために幅広い保険種類のご提案をすることが重要と考え、生命保険種別ごとの新契約取扱件数を重要な指標と捉え、種別に偏らないご提案の実現を目指します。

お客様に定期点検ハガキを郵送し電話でフォローすることで、お客様と面談する機会が増加しました。乗換契約にも記載しております通り、外貨建て一時払いの取扱いの増加に伴う終身保険の件数のほか、老後資金準備とした、「年金保険・養老保険」の取扱いが増加した傾向になりました。損害保険に関しては、新契約の取扱いは減少しましたが、引き続き毎月の研修を重ね、トータルコンサルティングの強化に務めます。

●自社推奨販売方針の見直し回数：年2回の見直し実施 前年度実施2回 実施率100%

前年との比較
0%

株式会社ウェイグッドでは、各保険会社の商品性や販売実績、マーケットや顧客支持率等を総合的に判断して、総合的に勘案して推奨販売方針を策定しております。この推奨販売方針を固定化させるのではなく、お客様を取り巻く生活背景や経済背景等に適応するご提案を実現することが重要と考え、定期的な見直し機会を設けることを重要な指標と捉え、お客様の「夢」の実現に貢献してまいります。

保険商品の改定や経済情勢に適応できるよう、年2回の見直しを継続しております。

≪原則4本文、原則5本文、(注1)、(注3)、(注4)、(注5)、原則6本文、(注4)への対応≫

●ご契約前にご確認いただきたい内容（最終意向確認書）ご説明＋ご承諾：100%

※損害保険における電話募集時はお電話で読み上げの上お客様へご確認いただき、ご了承の意向を記録

株式会社ウェイグッドでは、ご提案した内容がお客様のご意向に合致したのか、お申込みいただく前にご確認いただくものとして、最終意向確認書を用いての最終ご説明〔権限明示、個人情報の利用目的の明示・説明、反社会的勢力との関係遮断について、ご加入の意向の確認、重要事項（契約概要・注意喚起情報）の説明・「ご契約のしおり・約款」の説明受領確認／特定保険契約における「特定保険契約が金利通貨の価格（為替）、金融商品市場における相場等の変動により損失が発生するおそれがある」こと等リスクに関する事項やお客様が負担することとなる手数料に関する事項の確認、告知事項の注意点、乗換契約の確認〕をご承諾いただいた上で申込手続きを行っております。

4. お客様のニーズに対して徹底的にお応えできるように研修・研鑽を重ねます

《原則2本文,(注)への対応》

●新規顧客向けセミナーお客様満足度

京都 89.9%
滋賀 93.7%

<セミナー開催回数>

京都 9回
滋賀 8回

株式会社ウェイグッドはお客様のニーズにお応えするために、お客様への情報発信機会として新規顧客向けセミナーを定期的に開催しております。お客様アンケートを集計し、お客様満足度を重要な指標、お客様評価と捉え、様々なお客様のニーズにお応えできる環境を整備してまいります。

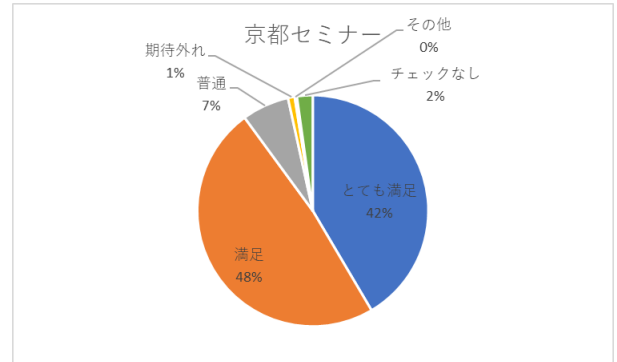
前年度と同様、19期も京都・滋賀を分け、お客様の声とあわせてご報告いたします。

京都

<京都開催合計>

入場者数320（アンケート回収率99.3%）

とても満足	132	41.5%
満足	154	48.4%
普通	21	6.6%
期待外れ	3	0.9%
その他	1	0.3%
チェックなし	7	2.2%
合計	318	100.0%



< お客様の声 >

投資にはリスクがあるため躊躇っていましたが考えるきっかけになり、セミナーを受けれて良かった。

本などで読んでいただけでは分かりにくかった事が頭に入ってきてやすくて、勉強になりました。

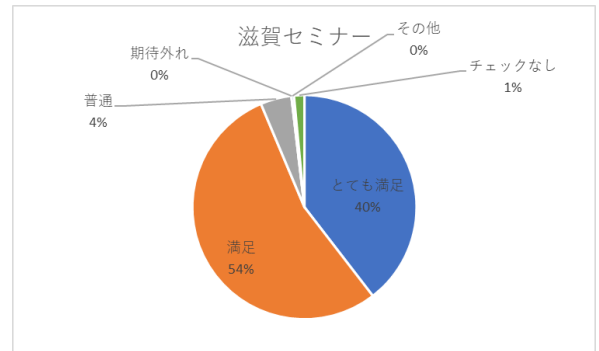
家計を見直し将来のビジョンを明確にしようと思った。

特に重要な部分は強調して仰っていたので、大事なポイントが分かりやすかった。

<滋賀開催合計>

入場者数277（アンケート回収率97.1%）

とても満足	106	39.6%
満足	145	54.1%
普通	12	4.5%
期待外れ	0	0.0%
その他	1	0.4%
チェックなし	4	1.5%
合計	268	100.0%



< お客様の声 >

お金の初心者の方にもわかりやすかったです

とてもわかりやすく、投資＝リスクの認識が少し変わった。

今日の話で後押しされたので、自分にあう運用を考えたい

運用しているが、中身についてしっかり考える機会になった

《原則2本文,(注)への対応》

●お客様の声：苦情（不満足の表明）： 51件 （前年 50件）

前年との比較
+1件

株式会社ウェイグッドはお客様から寄せられたお褒め・ご意見・ご要望・苦情（不満足の表明）等を「お客様の声」として真摯に受け止めてまいります。特に苦情（不満足の表明）については貴重な経営資源のひとつとして位置づけ、社内全体で共有・協議を行い、日々業務・経営改善に繋げる取組みを行ってまいります。

今年度もコロナ請求を含めた給付金請求、保険料控除証明書不達のお問い合わせが多い一年でした。常に保険会社と連携をとりながら、我々としてもよりの確なご案内を行いご安心を提供できるよう研修を重ねてまいります。その他、ご指摘に関しても、頂いた内容を真摯に受け止め、社内で共有し改善に努めるとともに、不満足のご意見を頂かないよう、業務の改善に努めてまいります。

《原則2本文,(注)、原則6,(注5)への対応》

●社内研修実施回数： 27回 （前年 39回）
(内コンプライアンス社内テスト 6回)

前年との比較
-12回

株式会社ウェイグッドではお客様へ最高のサービスを提供するために、社内研修を実施し、幅広い知識研鑽やコンプライアンス意識の醸成が重要と考え、定期的な研修機会を重要な指標と捉え、お客様のニーズに徹底的に応えるための環境整備に努めてまいります。

上記は、全コンサルタントの集合研修の回数。月1回チームMT増加の関係上、全社統一での勉強会は減少したものの、保険会社等の外部研修、個別での研修機会は、増加し、研修・研鑽の機会は減らすことなく続けてまいります。

《原則2本文,(注)、原則6,(注1)、原則7への対応》

●FP資格保有者数： CFP—2名 AFP—12名 FP技能士1級—0名 FP技能士2級—5名

株式会社ウェイグッドではお客様へ最高のサービスを提供するために、より高度な知識を持ちお客様のニーズに応えるために、FP資格の取得に努めております。営業職は全員が資格を有しており、内務職においても資格取得を推進してまいります。

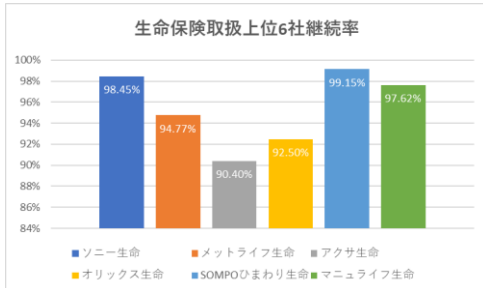
コンサルタントのAFP以上の資格者は、変更ありませんが、コンサルティングや新たなお客様サービスに関する資格取得は、進んでおります。時代にあったお客様への最高のサービスを提供できるように知識取得を継続して推進してまいります。

5. ご契約後も全社一丸となって、お客様の「夢」の実現をサポートします

《原則2,(注)への対応》

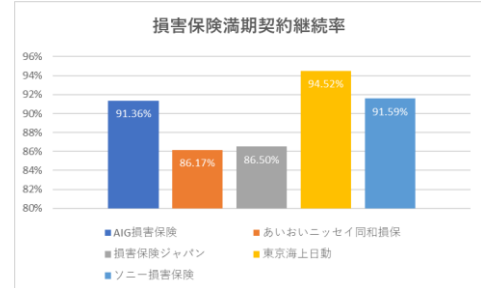
●生命保険25か月契約継続率：95.48%
(2023.8.31時点) (前年 97.45%)

※算出の関係上、ソニー生命は24ヶ月継続率



●損害保険満期契約継続率：90.03%
(2023.8.31時点) (前年 93.22%)

(取扱い全5社集計)



株式会社ウェイグッドは保有契約の継続率は、ご契約をお預かりしたお客様からの信頼の表れと満足度と考えており、生命保険・損害保険における継続率をお客様の「夢」の実現をサポートするための重要な指標と捉えております。

※『損害保険の継続率＝保険会社毎の満期応当日における継続率数字の指標』となり、保険会社を変更して継続（取扱いがウェイグッド）いただいた場合や中途更改した場合は継続落ちの数字となります。

2022年以降急激な為替変化に伴い、ドル建ての保険加入者からご相談や既存の保険契約の解約希望のご相談もお受けする機会もありました。今一度、ライフプラン、家計点検、保障の必要性など、こんな時代だからこそお客様と共に再度確認することを徹底してまいりました。ライフプランを基本に保障の点検する機会とあなるアフターフォローを強化し続けてまいります。

《原則6,(注1)への対応》

●早期消滅契約等の原因究明：該当件数 23件 原因究明100%実施

万が一ご契約が早期に消滅（解除・失効）した場合、また、クーリング・オフ等が発生した場合には、その原因を究明しております。その結果、募集上の不備が認められた場合には、拠点長ならびに業務管理責任者が、募集人に必要な指導を実施し、再発防止に努めております。※引受不承諾、不成立を含む

上長より、適合性の確認、ご提案内容・商品説明の適切さ、お客様の理解度、成約に至ったポイントを担当者よりヒアリングを行い、早期消滅契約等に該当した原因と再発防止の指導、教育を徹底しております。

《原則2本文,(注)、原則6,(注1),(注5)への対応》

●既契約顧客向けセミナー・イベント開催回数：24回開催（オンライン配信＋イベント含む）

前年との比較
+11回

●スマイル通信発行回数：年3回発行（1,6,9月発行）

前年との比較
±0回

株式会社ウェイグッドは既契約のお客様アフターフォローがお客様への「夢」の実現をサポートするための重要な取組みと考え、情報提供機会を設け、既契約のお客様へ最新の情報提供を行うことを重要な指標と捉えております。

また、セミナーへお越しになることができないお客様もおられるため、年3回スマイル通信を発行し、ウェイグッドの活動報告や保険に関わるトピックス等の情報発信を行ってまいります。

昨年同様、お客様とご一緒に体験する企画も継続して行い、お客様にも喜ばれています。対面・オンラインのハイブリットセミナーに加え、件数には、加えておりませんが、YouTubeによる動画配信に加え、お客様専用LINEを開設し、アフターフォローの一環としてお客様が好きな時に情報を得られ、お問い合わせができる環境構築の強化を図っております。

6. 社員の意欲を大切にし、よりよい自己実現を応援します

《原則7本文,(注)への対応》

●外部研修受講の推奨

： 外部研修受講 26種

前年との比較
+6種

株式会社ウェイグッドは社員の意欲を大切にし、社員ひとりひとりが自分らしい生き方を実践することが最終的に顧客本位の業務運営実現につながるものと確信しています。社員が希望する資格取得のためや日頃の業務意欲につながる外部研修の受講については、受講費用は会社が負担し、積極的に受講ができる環境整備に努め、社員の自己実現を応援してまいります。

保険会社様をはじめとした各お取引先様、ご紹介いただいた研修先様より各研修を継続して受講させていただいている他、オンラインでの研修も増え学びの機会は増えております。

今年度に向けた取り組み

●各種SNSでの情報発信強化

《原則2本文,(注)、原則6,(注1)への対応》

既契約者様向け公式LINEの登録者数を増やすことで、タイムリーにお客様に情報発信が可能になり、また、お客様向けセミナー・イベント企画発信に加え、YouTubeチャンネルでの情報発信を継続して行い、お客様へ金融リテラシー向上の一助となる取組み強化を図り続けてまいります。

●アフターフォローの取組み強化

《原則2本文,(注)、原則6,(注1)への対応》

取組みを開始しております。初めてご契約をお預かりした日を起算日として3年・5年・10年時のフォローハガキやコールの実施に加え、年1回の定期連絡の対象を全契約者様として、ご契約応答月毎にお客様リストを作成、フォローハガキやコールを実施する取組みを継続して行ってまいります。

●コンプライアンス研修強化

《原則2本文,(注)、原則6,(注5)への対応》

コンプライアンス研修を全体会議時に実施し、毎月テーマを決め学び続けております。そのことにより正しい知識の再確認を行うことができ、全スタッフが同じ知識の取得と行動へと繋がり、結果お客様に安心を提供できるサービスを行い続けられると確信しております。

確認テストの回数も増やしていき、コンプライアンスの継続強化を図ってまいります。

●ペーパーレス向上

《原則2本文,(注)、原則7,(注)への対応》

早期の成立に繋がる観点から、ご契約に関してもペーパーレス取扱い向上に努めている他、社内業務に関しても「意向把握シート」のペーパーレス化を図り、紙での記録や保存からの脱却に向け取組を更に図ってまいります。紙の保管によるリスクを軽減し、生産性アップを目指し、空いた時間を人でしかすることが出来ない仕事にあて、大切な情報の管理強化を目的として、業務のペーパーレス化を一層進めてまいります。

報告 2023年12月25日

株式会社ウェイグッド

代表取締役 古東 裕康