

「お客さま本位の業務運営方針」

2025年度－取り組み状況－

2026年6月1日更新

はじめに

株式会社保険サービス（以下、「当社」）は、「すべての人に満足と幸福を届ける」ことを経営理念に掲げ、お客様と誠実かつ真摯に向き合い「お客様本位の業務運営」を徹底していくために、金融庁より公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ、業務運営方針を策定いたしました。

今後もお客様目線での良心的なサービスの提供や、お客様にとってわかりやすい情報提供等、お客さま本位の業務運営の更なる推進するため、定期的に見直し、取組状況を公表してまいります。

目次

方針1	お客様の満足度を高め、勧められる代理店になります	・・・P3
方針2	早期更改に努めます	・・・P6
方針3	よりスピーディーな対応を！	・・・P7
方針4	丁寧な対応を心がけます	・・・P8
方針5	募集人の質を向上させます	・・・P9
方針6	お客様アンケートを実施します	・・・P11
方針7	漏れのない補償を提案します	・・・P15

※原則4、原則5（注2）、原則6（注2～3・注6～7）および補充原則1～5については、投資リスクのある金融商品・サービスの取扱いがなく、商品組成にかかわることがないため、本方針の対象としておりません。

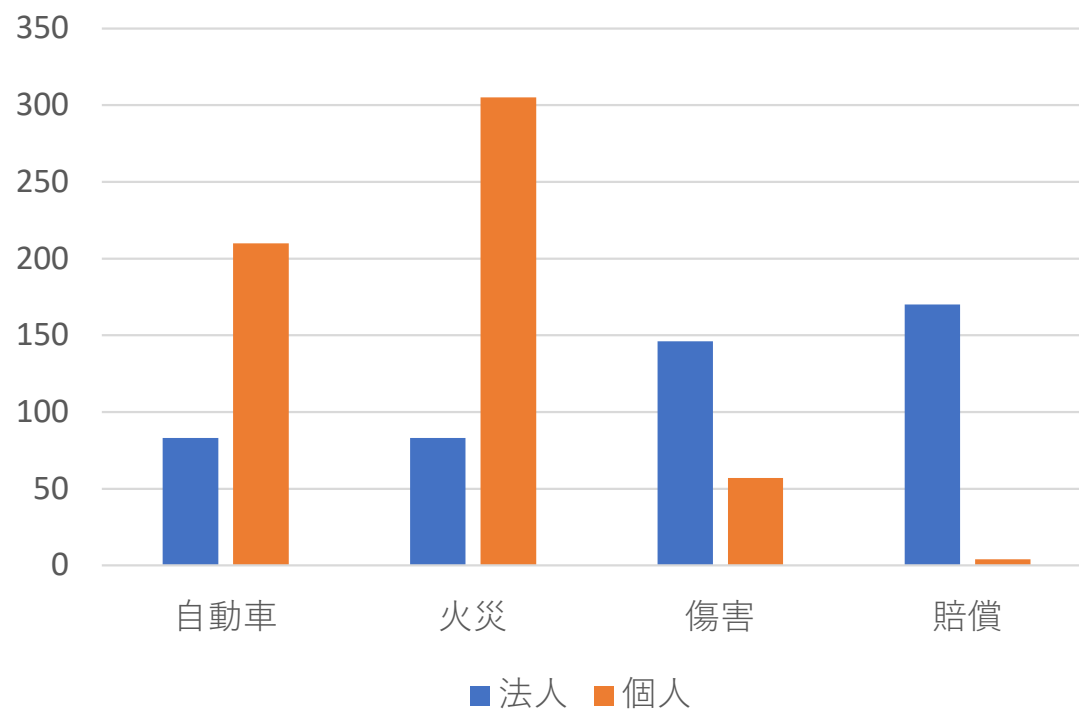
方針 1

お客様の満足度を高め、勧められる代理店になります

1. 年度末保有契約件数状況

当社では損害保険、生命保険の新規契約／年度末保有契約状況について、お客さま本位の姿勢で真摯にお客さまに向き合い、お客さまの最善の利益の追求と専門性高いコンサルティングによる保険商品のご提案、募集品質に一定の評価をいただき、お客さまの信頼のもと保険商品にご加入いただいた証であると考えております。

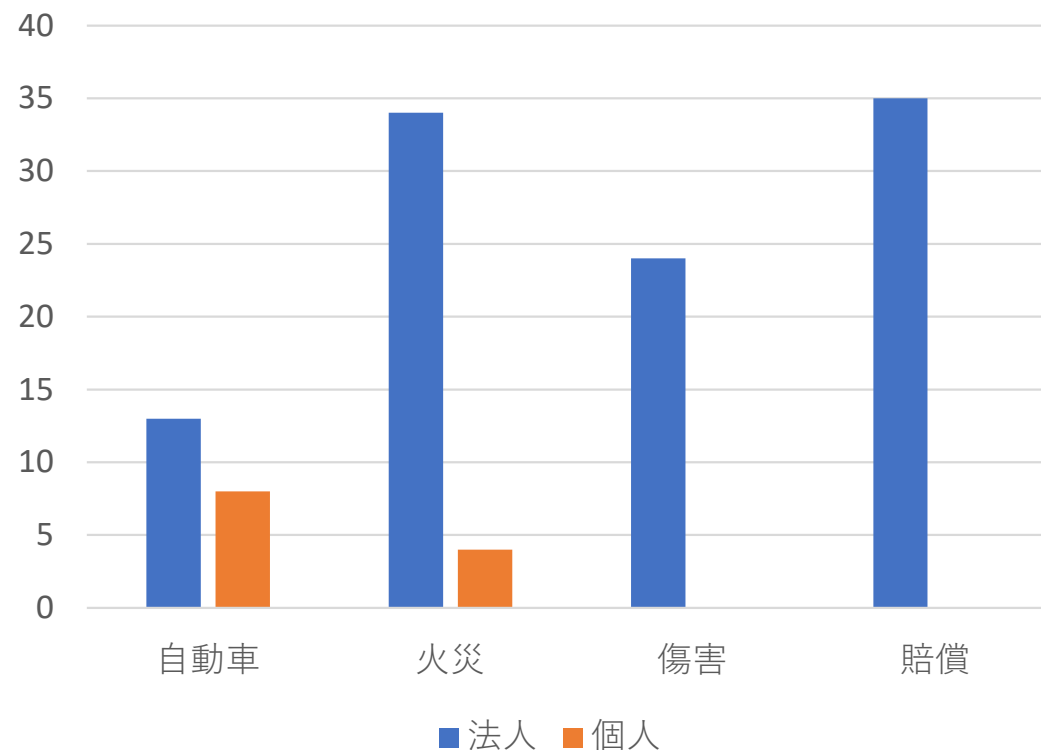
保険種類	法人	個人	合計
自動車	83	210	293
火災	83	305	388
傷害	146	57	203
賠償	170	4	174
合計	494	621	1,115



2. 新規契約状況（2025年5月～2026年3月現在）

※ 新規契約については今後も法人100件以上を目標値とする

保険種類	法人	個人	合計
自動車	13	8	21
火災	34	4	38
傷害	24	0	24
賠償	35	0	35
合計	106	12	118



※法人契約区分の中には個人事業主が含まれている
 ※新規契約一覧表は保険始期ベースとしている
 ※ゴルフ保険は「傷害保険」としてカウントしている

※保有契約一覧表には新規契約数が含まれている
 ※保有契約一覧表では証券番号単位によるカウントとしている
 ※賠償責任保険には新種保険として取り扱われる契約も含まれる

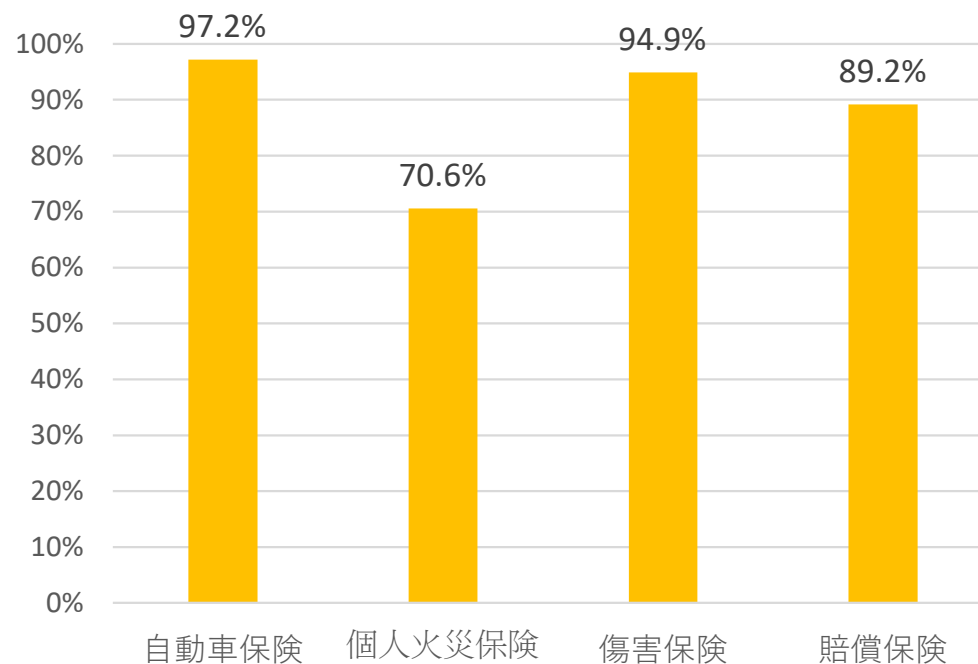
3. 継続率（2024年12月～2025年11月現在）

契約後の「継続率」につきましては、お客さまの当社に対する信頼、評価ならびにお客さまのご意向に沿った提案、適切な情報提供ならびに契約内容に対するご理解、ご満足 of 指標の1つとして考え、更なるお客さま満足度向上に努めております。また、今後とも92%以上を維持するとともに95%以上を目標とする

全体継続率	94.7%
-------	-------

保険種目	継続率	満期件数	更改件数
自動車保険	97.2%	390	379
個人火災保険	70.6%	17	12
傷害保険	94.9%	118	112
賠償保険	89.2%	111	99

商品別継続率



※賠償保険には企業火災も含まれる

方針 2

早期更改に努めます

お客様に説明する時間やお客様が考える時間を創出し、お客様の状況把握・補償の見直し・新しい商品や特約の説明など、最適な補償の提案を行うため、早期更改に努めます。早期更改85%以上を目標とする。

早期継続（2024年12月～2025年11月現在）

早期継続率：保険始期日より30日以上前・14日以上前に継続した契約件数÷継続件数

【全体】

早期継続30日以上件数	早期継続30日以上率	早期継続14日以上件数	早期継続14日以上率
229	50.6%	402	81%

【種目別】

保険種目	30日以上件数	30日以上率	14日以上件数	14日以上率	継続件数
自動車	115	58.1%	264	88.4%	379
個人火災	29	52.7%	12	72.7%	12
傷害	40	46.0%	72	80.9%	112
賠償	45	39.8%	54	82.0%	99

方針 3

よりスピーディーな対応を！

主な取り組み状況

毎日夕方5時から夕礼を実施し、社内の情報共有をこまめに行っています。情報のスピーディーな共有を図り、より良い提案につなげます。



【主な共有内容】

- ・一日の動きの中で出た問題点
- ・商品に関する新しい情報
- ・お客様への提案内容
- ・業界についての情報共有 等

方針 4

丁寧な対応を心がけます

電話対応のマナー講習などへ参加し、質の高いサービスを提供します。お年を召した方や障がいをお持ちの方には特に配慮し対応します。

主な取り組み状況

ご高齢のお客さま、障がいのあるお客さまへの対応は、各保険会社のルールに則り対応することに加え、当社独自のツール類を作成し、記録を残すことで適切な対応に努めています。障がいの種類や程度に応じた来店時のサポート方法を周知し、筆談のための備品を用意しています。判読しやすい色やフォントを採用されたパンフレットおよび重要事項説明書の利用、署名代行ルールの活用を行っています。



高齢者対応記録票 (代理店保管 / CA社員会社提出)						募集人名
■ 契約者に関する情報						
契約者氏名	性別	年齢(募集時)	契約者生年月日	証券番号		
	男 <input type="checkbox"/> 女 <input checked="" type="checkbox"/>	72 歳	26 年 10 月 27 日			
配慮が必要な事項	<input checked="" type="checkbox"/> 特になし	<input type="checkbox"/> 視力 <input type="checkbox"/> 聴力 <input type="checkbox"/> 言葉	<input type="checkbox"/> 理解力 <input type="checkbox"/> 判断力 <input type="checkbox"/> その他	<input type="checkbox"/> 保険種類 <input type="checkbox"/> 自動車 <input type="checkbox"/> 火災 <input type="checkbox"/> 医療		
その他の留意事項	070. ... 必死に頑張る性格で話し声が早くて、相手の苦痛を気にして聞き取って貰えないということがある。			高齢者用個人情報等同意書取り付け	<input type="checkbox"/> 同意書有	
※有の場合、同意書は申込書に添付						
■ 募集時の対応内容記録欄						
募集方法	募集日	面談時間	場所	同席者	募集ツール等	対応内容(メモ)
<input type="checkbox"/> 対面 <input type="checkbox"/> 電話 <input checked="" type="checkbox"/> その他	2024/12/22	12時 分 から 12時 15分	<input type="checkbox"/> 契約者自宅 <input type="checkbox"/> 契約者勤務先 <input type="checkbox"/> 代理店事務所 <input type="checkbox"/> その他	<input type="checkbox"/> 配偶者 <input type="checkbox"/> 子または孫 <input type="checkbox"/> 親族(三親等以内) <input type="checkbox"/> その他	<input type="checkbox"/> 申込書 <input checked="" type="checkbox"/> 重要事項説明書 <input type="checkbox"/> パンフレット <input type="checkbox"/> その他	お電話にて、見積り、見積り用紙を郵送。
<input type="checkbox"/> 対面 <input type="checkbox"/> 電話 <input checked="" type="checkbox"/> その他	2024/1/11	12時 10分 から 12時 15分	<input type="checkbox"/> 契約者自宅 <input type="checkbox"/> 契約者勤務先 <input type="checkbox"/> 代理店事務所 <input type="checkbox"/> その他	<input type="checkbox"/> 配偶者 <input type="checkbox"/> 子または孫 <input type="checkbox"/> 親族(三親等以内) <input type="checkbox"/> その他	<input type="checkbox"/> 申込書 <input type="checkbox"/> 重要事項説明書 <input type="checkbox"/> パンフレット <input type="checkbox"/> その他	(1) 必死に頑張る → Yes. 2) 聞こえが悪い → Yes. 3) 必死に頑張る → Yes.
<input type="checkbox"/> 対面 <input type="checkbox"/> 電話 <input checked="" type="checkbox"/> その他	2024/1/24	10時 15分 から 10時 16分	<input type="checkbox"/> 契約者自宅 <input type="checkbox"/> 契約者勤務先 <input type="checkbox"/> 代理店事務所 <input type="checkbox"/> その他	<input type="checkbox"/> 配偶者 <input type="checkbox"/> 子または孫 <input type="checkbox"/> 親族(三親等以内) <input type="checkbox"/> その他	<input checked="" type="checkbox"/> 申込書 <input type="checkbox"/> 重要事項説明書 <input type="checkbox"/> パンフレット <input type="checkbox"/> その他	(3) 必死に頑張る → Yes. 4) 聞こえが悪い → Yes. 5) 必死に頑張る → Yes. 6) 聞こえが悪い → Yes. 7) 必死に頑張る → Yes.
■ 契約締結後の確認記録欄 (実施した場合は記入)						
確認方法	確認日	確認時間	確認担当者	対応内容(メモ)		
<input type="checkbox"/> 電話 <input checked="" type="checkbox"/> その他	2024/1/25	9:07 分 から 9:07 分	田中	お電話にて、見積り、見積り用紙を郵送。 引継ぎ用紙を郵送。 2月4日、田中より確認。 2/10(水) 田中より確認。		

2. 各募集人に適した研修の受講

保険募集人教育の方策として、日本損害保険代理店業協会が提供する「日本代協アカデミー」を導入しており、各募集人に適した教育カリキュラムを設定し、消費者から選ばれる代理店となるため、今後も教育を継続していきます。

ダッシュボード

コース概要

すべて ▾ 検索 コース名で並べ替える ▾ カード ▾

C01-01 日本代協コンプライアンス講座【2023年度版】
①コンプライアンス・法令順守

29% 完了

C01-02 代理店の体制整備シリーズ【2023年度版】
①コンプライアンス・法令順守

0% 完了

C01-03 【特番】代理店の体制整備シリーズ「ここまでやるの？体制整備」
①コンプライアンス・法令順守

0% 完了

C01-04 【セミナー】公平・公正な競争環境の創造のために
①コンプライアンス・法令順守

0% 完了

C02-01 ここがポイント！ビジネスマナー【2023年度版】
②マナーと常識

26% 完了

C02-02 ハラスメント講座「何がハラスメントだ？」【2023年度版】
②マナーと常識

0% 完了

氏名		属性	事務
強い点	自動車保険・火災保険の説明		
弱い点	クローン		
年間目標	更新時デシ射入の上、クローンをする		
	種類	内容	講座終了日
12月	7h7m	-C01-01コンプライアンス講座(意向把握義務) -C02-01ここがポイントビジネスマナー-STEP1 -C07-01自然災害対策講座「ハザードマップ活用」前編	8/21 12/8 12/8
1月	7h7m	-C01-01コンプライアンス講座(推奨販売と比較説明) -C02-01ここがポイントビジネスマナー-STEP2 -C07-01自然災害対策講座「ハザードマップ活用」後編	11/6 12/8 12/8
2月	7h7m	-C01-01コンプライアンス講座(重要事項説明のポイント) -C02-01ここがポイントビジネスマナー-STEP3 -C03-04やさしくわかる公的保険のポイント第1回	11/6 12/8 11/8
3月	7h7m	-C01-01コンプライアンス講座(高齢者に対する保険募集) -C02-01ここがポイントビジネスマナー-STEP4 -C03-04やさしくわかる公的保険のポイント第2回	11/8 12/11 11/8
4月	7h7m	-C01-01コンプライアンス講座(障がい者に対する保険募集) -C02-01ここがポイントビジネスマナー-STEP5 -C03-04やさしくわかる公的保険のポイント第3回	11/8 12/11 11/8
5月	7h7m	-C01-01コンプライアンス講座(非対面募集の留意点) -C02-01ここがポイントビジネスマナー-STEP6 -C03-04やさしくわかる公的保険のポイント第4回	11/8 12/11 11/8
6月	7h7m	-C01-01コンプライアンス講座(団体契約の適切な運営) -C02-01ここがポイントビジネスマナー-STEP7 -C03-04やさしくわかる公的保険のポイント第5回	11/8 12/11 11/8
7月	7h7m	-C01-01コンプライアンス講座(自己契約・特定契約) -C03-04やさしくわかる公的保険のポイント第6回 -C06-02教えて！サイバーセキュリティ第1話	11/8 11/8 12/11
8月	7h7m	-C01-01コンプライアンス講座(個人情報の管理) -C03-04やさしくわかる公的保険のポイント第7回 -C06-02教えて！サイバーセキュリティ第2話	11/8 11/8 12/11
9月	7h7m	-C01-01コンプライアンス講座(原社会的勢力への対応) -C03-04やさしくわかる公的保険のポイント第8回 -C06-02教えて！サイバーセキュリティ第3話	11/8 11/8 12/11
10月	7h7m	-C01-01コンプライアンス講座(消費者契約法) -C03-04やさしくわかる公的保険のポイント第9回 -C06-02教えて！サイバーセキュリティ第4話	11/8 11/8 12/20
11月	7h7m	-C01-01コンプライアンス講座(金融サービス提供法) -C03-04やさしくわかる公的保険のポイント第10回 -C06-02教えて！サイバーセキュリティ第5話	11/8 11/8 12/20

方針 6

お客様アンケートを実施します

新規・不継続・保険金支払完了時にお客様アンケートを送付し、その結果を検証し今後の顧客対応の向上に役立てます。

1. アンケート状況（2025年4月～2026年3月）

	送付合計	返信合計
新規	34	15
事故	50	16
解約・不継続	21	9
合計	105	40
回答率	38%	

FAXでの回答：26件 Googleフォームでの回答：14件
 その他（郵送）：0件

※アンケートは郵送にて毎月初旬に送付
 ※回答方法はFAXもしくはGoogleフォーム

【解約・不継続用】

お客様アンケート（解約・不継続のお客様）

いつも保険サービスをご利用いただき、誠にありがとうございます。
 弊社ではお客様の評価を定期的に把握し、現状を再認識するとともに、更なるサービスの向上につなげることを目的に、「お客様アンケート」のご協力をお願いしております。ぜひとも貴重なご意見をお聞かせいただければ幸いです。何卒ご協力賜りますようお願い申し上げます。

回答方法（①、②どちらかで回答をお願いします）
 ① 右記QRコードを読み取っていただきwebでの回答
 ② 下記ご記入いただきFAXでの返信
FAX番号：098-833-8771

ご契約者様名 _____ ご記入内容 _____ 保険サービス担当者名 _____

解約・不継続の理由を教えてください（複数回答可）
 保険料が高い 事故対応が不満 補償・サービスが不満
 他社からの勧誘 健康・年齢・職業 担当者の対応が悪い
 担当者の態度が悪い 担当者がから適切な情報が得られない
 会社や事業が終了するため
 その他（ _____ ）

その他ご意見・ご要望があればお聞かせください

【新規契約用】

お客様アンケート（新規ご契約者様）

いつも保険サービスをご利用いただき、誠にありがとうございます。
 弊社ではお客様の評価を定期的に把握し、現状を再認識するとともに、更なるサービスの向上につなげることを目的に、「お客様アンケート」のご協力をお願いしております。ぜひとも貴重なご意見をお聞かせいただければ幸いです。何卒ご協力賜りますようお願い申し上げます。

回答方法（①、②どちらかで回答をお願いします）
 ① 右記QRコードを読み取っていただきwebでの回答
 ② 下記ご記入いただきFAXでの返信
FAX番号：098-833-8771

ご契約者様名 _____ ご記入内容 _____ 保険サービス担当者名 _____

1. 担当者の対応は、満足のいくものでしたか
 満足 普通 不満

2. 面談・訪問・連絡の頻度はいかがでしたか
 満足 普通 不満

3. お客様のご意向に沿ったご提案・ご契約でしたか
 はい いいえ

4. 十分な説明を受け、ご契約内容はご理解いただけましたか
 はい いいえ

5. ご契約時に重要事項の説明を受けましたか
 はい いいえ

6. 弊社を知人や他会社に勧めたいと思えますか（数字に○をつけてください）
 思わない 思う
 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

その他ご意見・ご要望があればお聞かせください

【事故対応用】

お客様アンケート（事故対応）

いつも保険サービスをご利用いただき、誠にありがとうございます。
 弊社ではお客様の評価を定期的に把握し、現状を再認識するとともに、更なるサービスの向上につなげることを目的に、「お客様アンケート」のご協力をお願いしております。ぜひとも貴重なご意見をお聞かせいただければ幸いです。何卒ご協力賜りますようお願い申し上げます。

回答方法（①、②どちらかで回答をお願いします）
 ① 右記QRコードを読み取っていただきwebでの回答
 ② 下記ご記入いただきFAXでの返信
FAX番号：098-833-8771

ご契約者様名 _____ ご記入内容 _____ 保険サービス担当者名 _____

1. 事故発生を弊社（国保）宛にした際の対応について（「丁寧さ・親切さ・的確さ」）
 満足 まあ満足 やや不満 不満

② 保険サービスに満足していない（国保事務センターへ電話した）

2. 弊社担当者から直前で緊急連絡があった際にアドバイスなどはありましたか
 はい いいえ その他（ _____ ）

3. 弊社担当者から進捗連絡等などはありましたか
 はい いいえ その他（ _____ ）

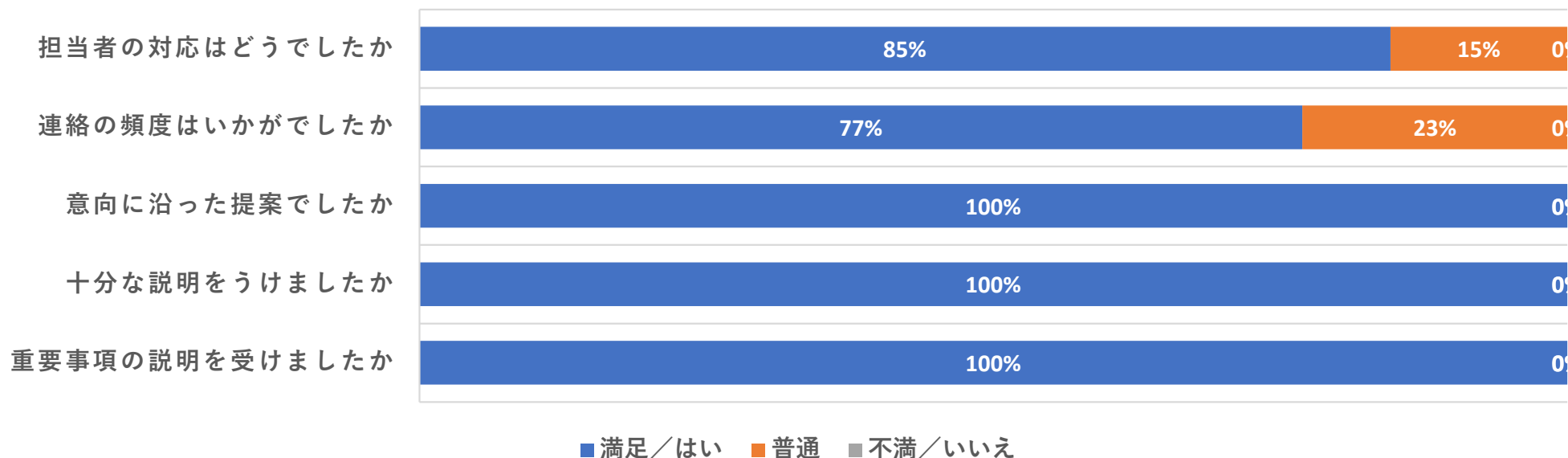
4. 弊社担当者はスムーズな保険金支払いのために積極的に動いてくれましたか
 はい いいえ その他（ _____ ）

5. 総合的に今回の事故対応についてどうでしたか
 満足 まあ満足 やや不満 不満

6. 弊社を知人や他会社に勧めたいと思えますか（数字に○をつけてください）
 思わない 思う
 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

その他ご意見・ご要望があればお聞かせください

2. アンケート状況【新規契約時の対応について】



弊社を知人や他会社に進めたいと思いますか？

批判者						中立者		推奨者		
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0%	0%	0%	0%	0%	15%	8%	0%	15%	0%	62%

まったく思わない

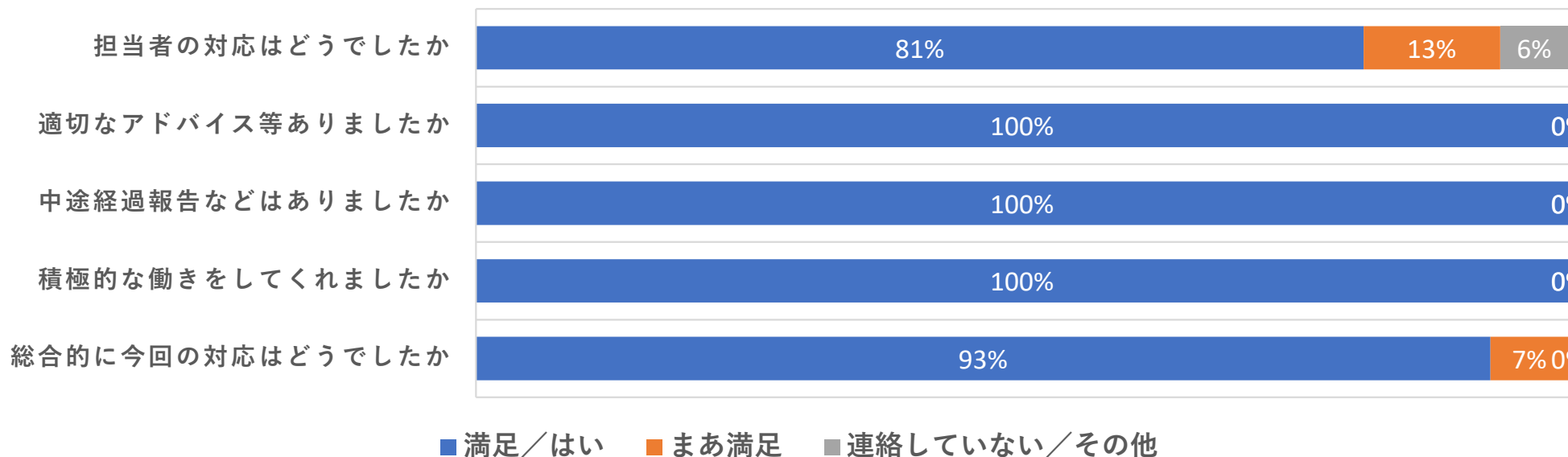
どちらでもない

非常にそう思う

批判者	中立者	推奨者	NPS数値
23%	15%	62%	23

NPS数値とは：9～10点を付けた顧客を「推奨者」、7～8点を「中立者」、0～6点を「批判者」と分類し、回答者全体に占める推奨者の割合(%)から、批判者の割合(%)を引いて出てきた数値です。

3. アンケート状況【事故の対応について】



弊社を知人や他会社に進めたいと思いますか？

批判者							中立者		推奨者	
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0%	0%	0%	0%	0%	6%	0%	6%	25%	13%	50%

まったく思わない

どちらでもない

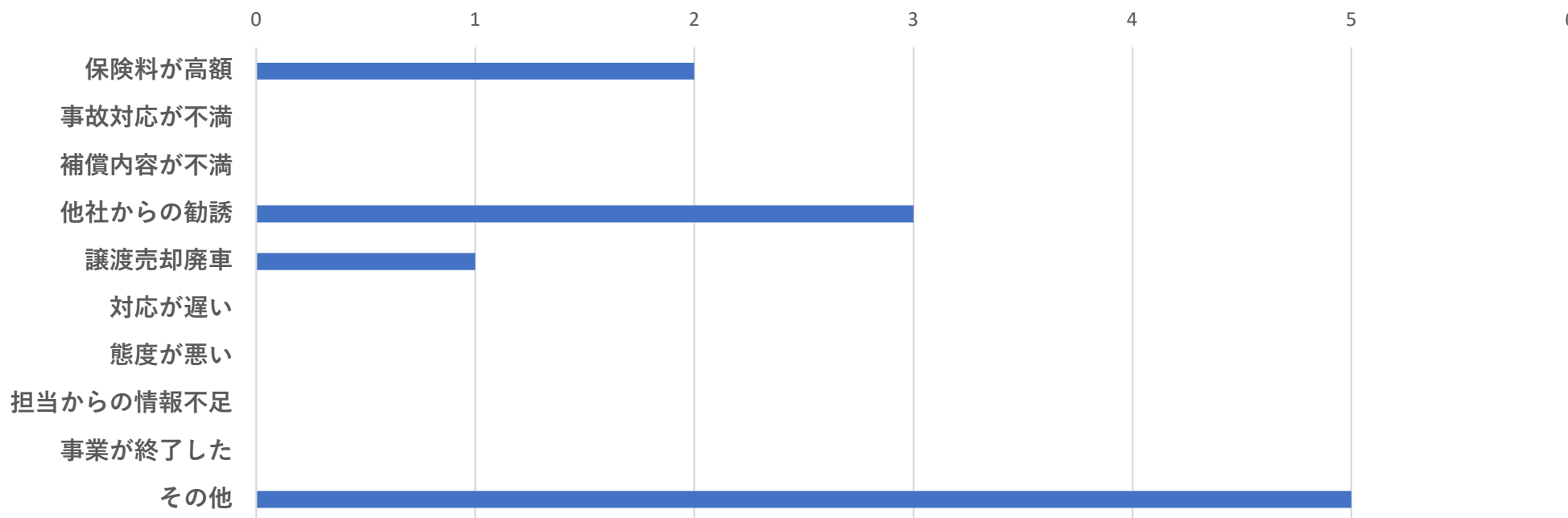
非常にそう思う

批判者	中立者	推奨者	NPS数値
6%	31%	63%	25

NPS数値とは：9～10点を付けた顧客を「推奨者」、7～8点を「中立者」、0～6点を「批判者」と分類し、回答者全体に占める推奨者の割合(%)から、批判者の割合(%)を引いて出てきた数値です。

4. アンケート状況【解約・不継続・その他】

解約・不継続の理由



【その他の内容】

- いつも迅速に丁寧に対応していただき満足しております。
- 長い間大変お世話になりました。どうもありがとうございました。
- 代車特約15日期限が30日期限になればなおよいかと思えます。他社に30日期限があるため。
- 右に出る会社はないと思えます。

方針 7

漏れのない補償を提案します

取り組み状況

- ・意向把握シートの取付
 - ・定期的なサンプルチェック
 - ・保険契約に関する確認書の取付
- 補償を下げるようになった場合は、その内容を記入し、お客様から確認書に署名をいただき、変更内容に対するご理解を深めていただきます。

面談記録シート【比較・推奨販売あり】				
<p>※お客さまとの商談に関する記録になります。商談を行いながら対応状況を記入するなどの方法で使用してください。 お客さまの意向の把握・確認(申込書等への記入が必要)に加え、情報提供義務(比較推奨販売等)に関する対応の記録を当シートで行います。 事後の確認や検証を行う必要がありますので、当シートを保存してください。</p>				作成(開始)日 2023年 5月 23日 担当支店 担当者
契約者名/面談日時・場所等	引受種類	使用ツール	保険募集プロセス	対応内容
2023年 5月 23日 時 分 <input type="checkbox"/> 対面 <input type="checkbox"/> 郵送 (場所) <input checked="" type="checkbox"/> 電話 <input type="checkbox"/> Web <input type="checkbox"/> その他() (面談相手) (契約者との関係等[法人])	<input type="checkbox"/> 新規 <input checked="" type="checkbox"/> 継続 <input type="checkbox"/> 変更	<input type="checkbox"/> パンフレット <input type="checkbox"/> 重要事項説明書 <input type="checkbox"/> アンケート・ヒアリングシート <input type="checkbox"/> 自店販売方針 <input checked="" type="checkbox"/> 見積書(設計書)・提案書 <input type="checkbox"/> 申込書 <input type="checkbox"/> その他()	<input type="checkbox"/> 継続契約 <input type="checkbox"/> 商品特性に応じた方法により意向把握・確認を実施【事業者・団体・5千円以下】 <input type="checkbox"/> 意向把握 <input type="checkbox"/> (比較)推奨販売(<input type="checkbox"/> 自店方針 <input type="checkbox"/> 顧客意向で選別) <input type="checkbox"/> 比較説明 <input type="checkbox"/> 商品説明 <input type="checkbox"/> 情報提供(重要事項説明) <input type="checkbox"/> 振り回り(第一・三分野) <input checked="" type="checkbox"/> 意向確認 <input type="checkbox"/>	提案商品 / 保険会社 (決定商品に○) 5/18見積もりを郵送した案件。5/23電話あり、車両保険を抜いたらいくらになりかを知りたい。31580円と約半額になることを通知した。もう新車購入から4年もたっているので、車両保険は外したい、との申し出。 <input type="checkbox"/> [成約] <input type="checkbox"/> 次回アポあり <input type="checkbox"/> 不成約
2023年 5月 24日 10時 30分 ~ 10時 45分 <input checked="" type="checkbox"/> 対面 <input type="checkbox"/> 郵送 (場所) <input type="checkbox"/> 電話 <input type="checkbox"/> Web <input type="checkbox"/> その他() 事務所 (面談相手) (契約者との関係等[法人])	<input type="checkbox"/> 新規 <input checked="" type="checkbox"/> 継続 <input type="checkbox"/> 変更	<input type="checkbox"/> パンフレット <input type="checkbox"/> 重要事項説明書 <input type="checkbox"/> アンケート・ヒアリングシート <input type="checkbox"/> 自店販売方針 <input checked="" type="checkbox"/> 見積書(設計書)・提案書 <input type="checkbox"/> 申込書 <input type="checkbox"/> その他()	<input checked="" type="checkbox"/> 継続契約 <input type="checkbox"/> 商品特性に応じた方法により意向把握・確認を実施【事業者・団体・5千円以下】 <input type="checkbox"/> 意向把握 <input type="checkbox"/> (比較)推奨販売(<input type="checkbox"/> 自店方針 <input type="checkbox"/> 顧客意向で選別) <input type="checkbox"/> 比較説明 <input type="checkbox"/> 商品説明 <input type="checkbox"/> 情報提供(重要事項説明) <input type="checkbox"/> 振り回り(第一・三分野) <input type="checkbox"/> 意向確認 <input type="checkbox"/>	提案商品 / 保険会社 (決定商品に○) 上記理由により、車両保険なしで契約した。 <input type="checkbox"/> [成約] <input type="checkbox"/> 次回アポあり <input type="checkbox"/> 不成約
年 月 日 時 分 <input type="checkbox"/> 対面 <input type="checkbox"/> 郵送 (場所) <input type="checkbox"/> 電話 <input type="checkbox"/> Web <input type="checkbox"/> その他() (面談相手) (契約者との関係等[法人])	<input type="checkbox"/> 新規 <input checked="" type="checkbox"/> 継続 <input type="checkbox"/> 変更	<input type="checkbox"/> パンフレット <input type="checkbox"/> 重要事項説明書 <input type="checkbox"/> アンケート・ヒアリングシート <input type="checkbox"/> 自店販売方針 <input checked="" type="checkbox"/> 見積書(設計書)・提案書 <input type="checkbox"/> 申込書 <input type="checkbox"/> その他()	<input type="checkbox"/> 継続契約 <input type="checkbox"/> 商品特性に応じた方法により意向把握・確認を実施【事業者・団体・5千円以下】 <input type="checkbox"/> 意向把握 <input type="checkbox"/> (比較)推奨販売(<input type="checkbox"/> 自店方針 <input type="checkbox"/> 顧客意向で選別) <input type="checkbox"/> 比較説明 <input type="checkbox"/> 商品説明 <input type="checkbox"/> 情報提供(重要事項説明) <input type="checkbox"/> 振り回り(第一・三分野) <input type="checkbox"/> 意向確認 <input type="checkbox"/>	提案商品 / 保険会社 (決定商品に○) <input type="checkbox"/> [成約] <input type="checkbox"/> 次回アポあり <input type="checkbox"/> 不成約

※対応結果が「不成約」の場合でも保存すること

保険契約に関する確認書	
株式会社 保険サービス 御中	
<p>下記保険契約にあり、保険の補償内容、それに伴う保険料等について、重要事項を含む詳細な説明を受け、その提案には十分納得できましたので、契約（継続・補償内容変更）の手続きをいたしました。</p>	
記	
1. 保険種類	<input type="checkbox"/> 傷害保険 <input type="checkbox"/> 火災保険 <input type="checkbox"/> 賠償責任保険 <input type="checkbox"/> 医療保険 <input type="checkbox"/> 自動車保険 <input type="checkbox"/> がん保険 <input type="checkbox"/> その他()
備考、	
2. 保険始期日・変更依頼日	年 月 日
	年 月 日
	以上
	保険契約者 氏名
	所在地
	2023.6.9 確認者印
	15-20240326