

「お客様本位の業務運営に係る方針」に基づく 取り組み結果について

2024年度 実績報告
2025年2月



～私たちにしかつけない”世界品質の安心”を～
株式会社 ウィック保険サービス

目次

はじめに	・・・2
お客様アンケート 2024年度 結果	・・・3～6
お客様の声	・・・7
始期前証券発行率・早期継続率・継続率	・・・8～9
方針1. 適切な保険募集についての取り組み結果	・・・10
方針2. お客様にふさわしい商品、サービスの提供についての取り組み結果	・・・11～13
方針3. 利益相反管理についての取り組み結果	・・・14
方針4. お客様の声を経営に活かす取り組み結果	・・・14～15
方針5. お客様本位の業務運営の浸透に向けた取り組み結果	・・・16～17
方針6. 全従業員が意欲をもって、喜んで働ける職場作りの取り組み結果	・・・18
その他の取り組み	・・・19～20

はじめに

本資料では、「お客様本位の業務運営に係る方針」に基づくKPI※¹（成果指標）の2024年度（2023年12月から2024年11月末まで）の取り組み結果についてまとめました。

お客様本位の業務運営に係る方針

【方針1】

適切な保険募集についての取り組み

【方針2】

お客様にふさわしい商品、サービスの提供についての取り組み

【方針3】

利益相反管理についての取り組み

【方針4】

お客様の声を経営に活かす取り組み

【方針5】

お客様本位の業務運営の浸透に向けた取り組み

【方針6】

全従業員が意欲をもって、喜んで働ける職場作りの取り組み

2024年度の取り組み結果

KPI

- ①お客様アンケート：回答率20%以上
- ②お客様の声：合計84件以上（年間）
- ③損害保険
 - ・始期前証券発行率：98%以上
 - ・早期継続率：85%以上（14日前）
- ④生命保険
 - ・継続率：90%以上（契約後37か月）

取り組み結果

左記の方針1～6に
それぞれ合致する主な取り組み

※1 KPI（Key Performance Indicator）は、「お客様本位の業務運営に係る方針」に基づく取り組みの進捗状況について定量的に把握し、その取り組みをより一層推進するための成果指標です。

お客様アンケート 2024年度 結果①

KPI: 回答率20%以上

新規契約または更改契約が完了した全てのお客様に、往復はがき形式のアンケートを送付しました(6月からWEB回答に限定したはがきに変更)。2,064件の発送に対し、219件の回答をいただき、回答率は10.6%(前年比-7.0%・KPI比-9.4%)でした。回答結果は以下の通りです。 ※6月からWEB回答に限定したはがきに変更したことにより、回答率が減少しております。

※ () 内は前年比

営業担当者の 対応に ついて①

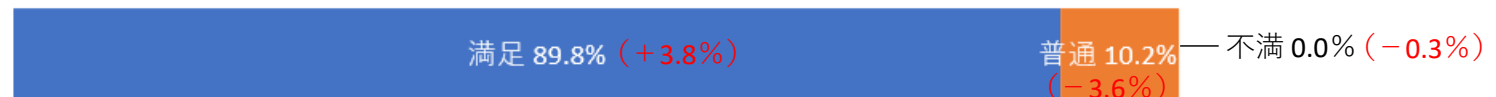
お客様への対応は満足いくものでしたか



面談・訪問・連絡の頻度はいかがでしたか



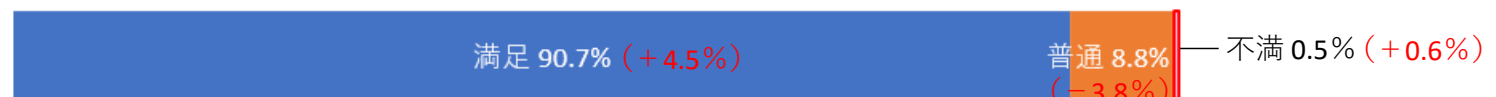
事故・保険相談等を含め、対応の迅速さ・柔軟さはいかがでしたか



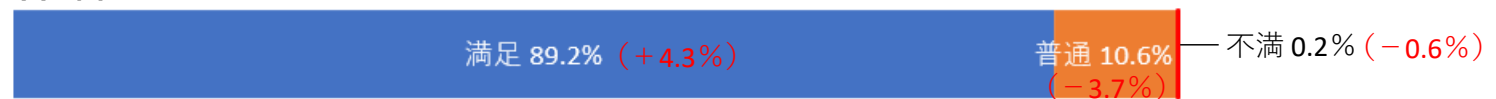
特約の情報提供・商品提案はいかがでしたか



他の商品も含め、商品知識は正確でしたか



合 計



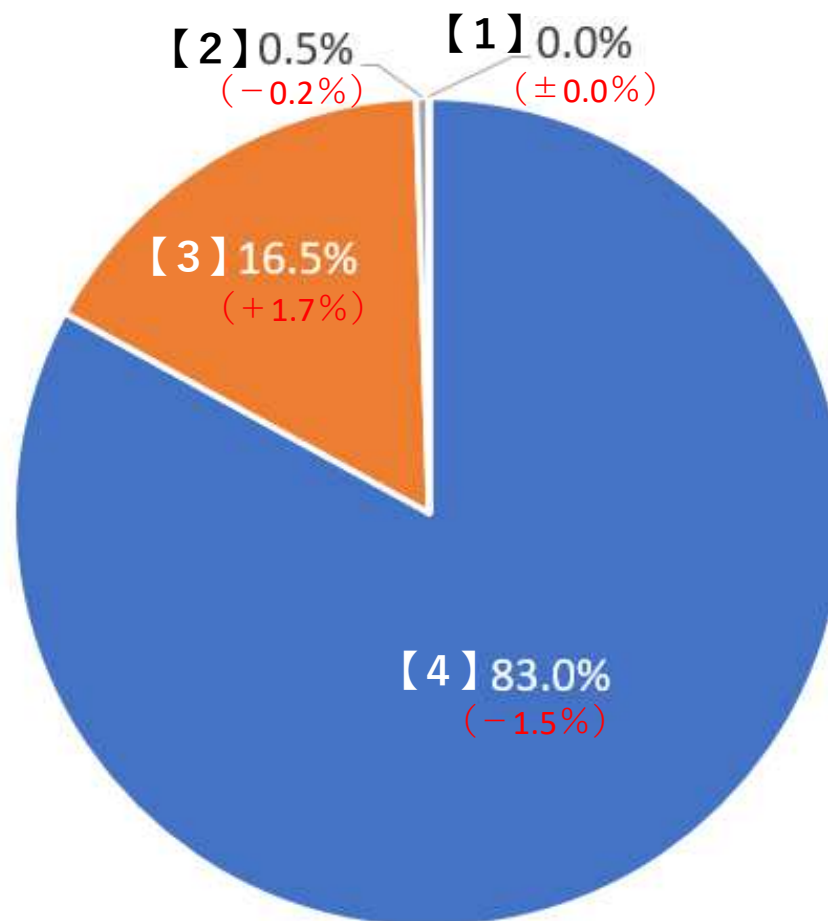
※1 「不満」の回答をいただいたお客様には、訪問または電話にて詳しい内容をお聞きし、解消の為の対応を行いました。

※2 アンケート結果については会議および回覧にて社内共有し、お客様満足度向上への取り組みに活かしてまいります。

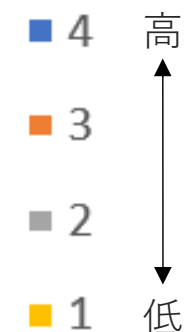
お客様アンケート 2024年度 結果②

総合評価はいかがでしたでしょうか。

営業担当者
の対応に
ついて②



※ () 内は前年比



※1 「1～2」の回答をいただいたお客様には、訪問または電話にて詳しい内容をお聞きし、解消の為の対応を行いました。

※2 アンケート結果については会議および回覧にて社内共有し、お客様満足度向上への取り組みに活かしてまいります。

お客様アンケート 2024年度 結果③

ご契約時の 手続き について

満期案内・ご提案・ご契約の時期は適切でしたか

※（ ）内は前年比

はい 100.0% (+0.0%)

いいえ 0.0%
(-0.0%)

お客様のご意向に沿ったご提案・ご契約でしたか

はい 99.5% (+0.1%)

いいえ 0.5%
(-0.1%)

お客様の現状を踏まえたご提案・ご契約でしたか

はい 100.0% (+0.3%)

いいえ 0.0%
(-0.3%)

十分な説明を受け、ご契約内容をご理解いただけましたか

はい 99.5% (+0.3%)

いいえ 0.5%
(-0.3%)

(対面契約の場合)ご契約時に重要事項の説明を受けましたか

はい 99.5% (+0.1%)

いいえ 0.5%
(-0.1%)

(非対面契約の場合)ご契約前に重要事項説明書をお読みいただくよう説明がありましたか

はい 99.4% (+1.1%)

いいえ 0.6%
(-1.1%)

(新規契約の場合)当社の推奨方針等を記載した「保険商品のご案内にあたって」の説明を受けましたか

はい 99.3% (-0.2%)

いいえ 0.7%
(+0.2%)

合 計

はい 99.7% (+0.3%)

いいえ 0.3%
(-0.3%)

※1 「いいえ」の回答をいただいたお客様には、訪問または電話にて詳しい内容をお聞きし、解消の為の対応を行いました。

※2 アンケート結果については会議および回覧にて社内共有し、お客様満足度向上への取り組みに活かしてまいります。

お客様アンケート 2024年度 結果④

感謝の コメント

「お客様本位の業務運営に係る方針」に記載の通り、当社は『日本一お客様からありがとう！と言っていただけの保険代理店』を目標の一つとして掲げております。2024年度は、回答をいただいたお客様アンケート219件の内、**56件(25.6%)の感謝のコメント**をいただきました。

(お客様からの「感謝のコメント」一部掲載)

- 🌸 こちらの都合に合わせて動いていただき、大変助かっております。他にも会社、個人向けの提案や相談に乗っていただきました。ありがとうございます。
- 🌸 大変お世話になっており、いつも迅速な対応をしていただいております。
- 🌸 いつもありがとうございます。
- 🌸 いつも早急なご対応して頂きまして、ありがとうございます。引き続きよろしくお願い致します。
- 🌸 いつも丁寧に対応して頂き、ありがたいです！！
- 🌸 丁寧に対応していただき安心感がありました。

※1 アンケート結果に。については会議および回覧にて社内共有し、お客様満足度向上への取り組みに活かしてまいります。

※2 コメント欄の掲載については、当該お客様に書面にて同意をいただいております。

お客様の声

KPI: 合計84件以上(年間)

定義

当社ではお客様の声を、「苦情」「意見・要望」「その他の声」に分け、以下のように定義しています。

- ①「**苦情**」……………当社の事業活動に対するお客様からの不満足の表明であり、お客様への対応(説明・回答)が必要となるもの
- ②「**意見・要望**」……当社の事業活動に対して改善を求めるものであり、お客様への対応(説明・回答)までは必要ないもの
- ③「**その他の声**」…上記以外のお客様の声(お礼や感謝、お褒めの言葉など)

受付状況

お客様の声 受付状況(2024年12月～2025年11月末)

お客様の声	件数	構成比
苦情	6 (−6)	7.1% (−7.2%)
意見・要望	36 (+7)	42.9% (+8.4%)
その他の声(おほめ等)	42 (−1)	50.0% (−1.2%)
合計	84 (±0)	100%

※ () 内は前回結果からの増減

収集した『お客様の声』は原因分析し、対応策、改善策を取締役会にて検討していきます。そして、会社全体で朝礼、営業会議を通じて必要な対応策、改善策を発表し、再発防止の徹底に努め、その後の対応策、改善策の進捗確認を行い、問題点を解消していきます。**合計件数は、KPI比±0件でした。**

始期前証券発行率 KPI:98%以上 ・ 早期継続率 KPI:85%以上(14日前)

損害保険

当社では、損害保険における**始期前証券発行率**および**早期継続率**を保険募集上の重要な指標として位置づけております。
始期前証券発行率および早期継続率の上昇は、お客様からのご意向の把握や、当社からの情報提供に十分な日数を確保していることを示す指標であり、保険始期日までに保険証券がお客様のお手元に届くことは、お客様満足度に繋がるものと考えております。

始期前証券発行率

97.9% (+0.7%)

※始期前証券発行率は、1社を除く各保険会社の数値の平均値を算出しております。

※基準日は2024年11月末としております。

※（ ）内は前年比

早期継続率

満期30日前	満期29日～14日前	満期13日以下
47.0% (-4.0%)	39.9% (-4.0%)	13.1% (+0.1%)

満期14日前

86.9% (±0.0%)

始期前証券発行率はKPI比-0.1%、早期継続率(満期14日前)はKPI比+1.9%でした。

継続率

KPI:90%以上(契約後37か月)

生命保険

当社では、生命保険における契約後の**継続率**を保険募集上の重要な指標として位置づけております。

早期消滅契約の減少や継続率の上昇は、お客様からのご意向の把握や、当社からの情報提供が十分であったことを示す指標であり、お客様がご契約内容に満足されている証となるものと考えております。

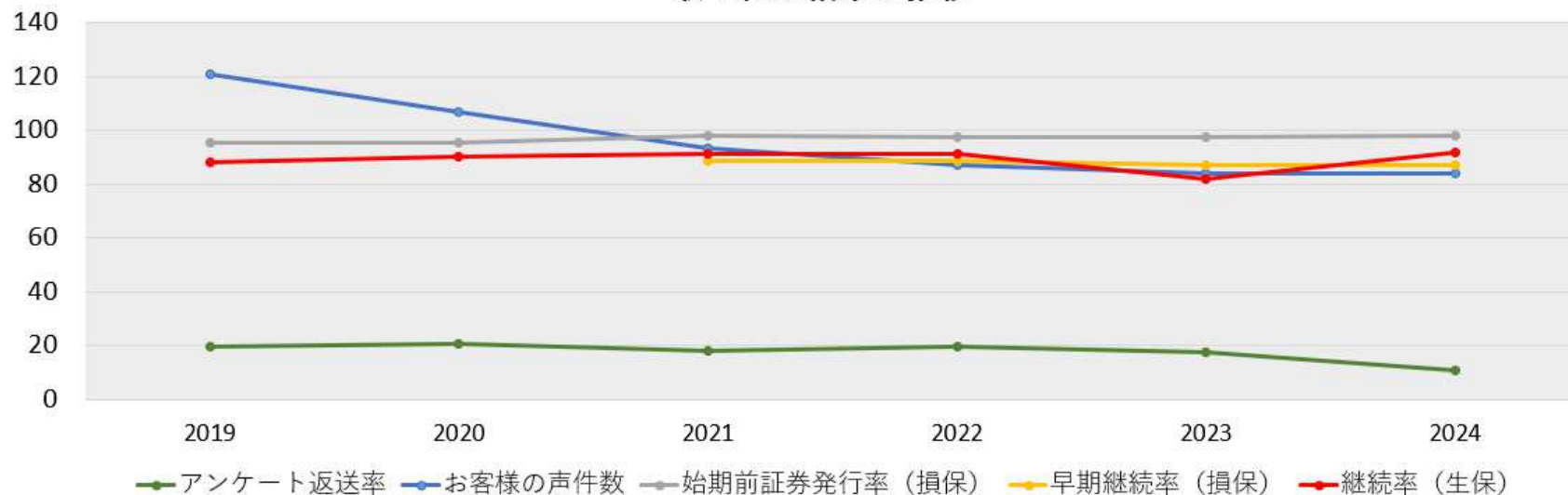
※（ ）内は前年比

契約後13か月	契約後25か月	契約後37か月
91.2% (−8.3%)	96.0% (+4.3%)	91.9% (+10.2%)

※2022年11月末を基準日として、各保険会社の数値の平均値を算出しております。

継続率(37か月)は、KPI比+1.9%でした。

取り組み結果の推移



方針1. 適切な保険募集についての取り組み結果

内部点検

当社では、営業部門から独立した**業務管理責任者**を配置し、適切な保険募集管理が行われる体制を整備しています。業務管理責任者は、定期的及び随時、保険募集の業務全般について点検を実施し、改善の必要な事項がある場合、保険会社や関連する主管部署と連携し、その原因分析を行い、改善策を策定・実施することで、業務品質の改善、向上につなげています。

2024年度に行いました**内部点検**(6月と12月に実施)では、法令や規程等に抵触するような事案はありませんでしたが、業務効率化や今後の問題発生の可能性を排除する観点から、各種業務について適宜改善策を実施しました。

外部監査

当社では、保険代理店の外部監査や教育研修を専門に行う外部監査機関と契約を締結し、**外部監査**や**教育研修**により業務の適切性を客観的に評価するとともに、業務品質の改善、向上につなげています。

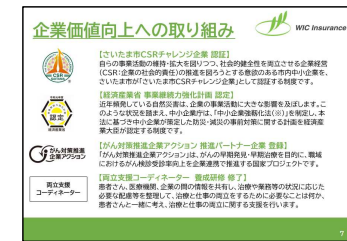
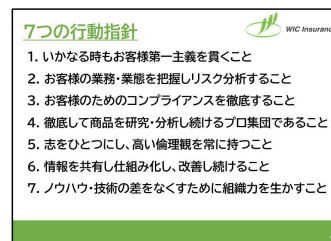
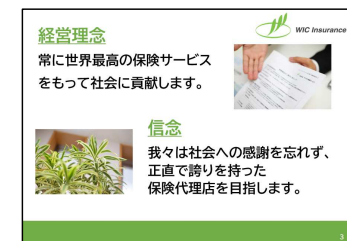
【直近3年間の状況】

2021年 9月 7日 … WEBによる外部監査実施(日本創倫株式会社)
2021年 9月13日 … 外部監査結果報告
2022年10月12日 … WEBによる外部監査実施
(一般社団法人日本保険募集チャンネル監査機構)
2022年10月27日 … 外部監査結果報告
2023年10月 5日 … 臨店による外部監査実施
(一般社団法人日本保険募集チャンネル監査機構)
2023年10月27日 … 外部監査結果報告
2024年10月11日 … 臨店による外部監査実施
(セブンスターズコンサルティング株式会社)
2024年11月1日 … 外部監査結果報告

方針2. お客様にふさわしい商品、サービスの提供についての取り組み結果①

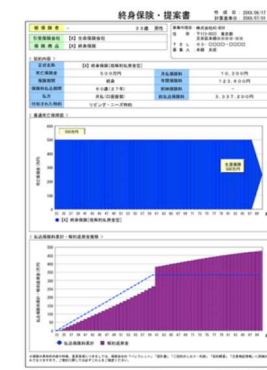
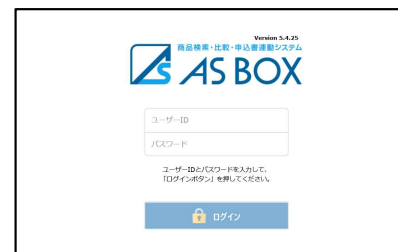
会社案内の 新規作成

お客様が安心して当社と契約していただけるよう、当社の経営理念や行動指針、現状をまとめた**会社案内**を新たに作成し、お客様に説明する取り組みを行っています。



お客様が複数社の保険商品を比較し易くするために、保険商品の一括検索比較・提案ができるツール『**AS-BOX**(株式会社アイリックコーポレーション社開発)』を導入しています。

『AS-BOX』 の導入



方針2. お客様にふさわしい商品、サービスの提供についての取り組み結果②

顧問弁護士 契約

日々いただくお客様からのご相談の中には、法律の専門知識を必要とするケースも少なくありません。当社では、お客様により高い品質の保険サービスを提供できるよう、2024年7月1日から弁護士法人グリーンリーフ法律事務所(さいたま市大宮区)と**顧問弁護士契約**を締結しております。

【弁護士法人グリーンリーフ法律事務所】

代表弁護士 森田 茂夫

埼玉県さいたま市大宮区桜木町一丁目11番地20
大宮JPビルディング14F

<https://www.saitama-bengoshi.com/>

推奨方針 の変更

当社は、よりお客様にふさわしい商品を提供する為、2022年3月1日付けで第1分野商品(生命保険)および第3分野商品(医療保険・がん保険等)の**推奨方針を変更**しました。変更の概要は、以下の通りです。

(変更点)

- ①保険種類毎の推奨保険会社を一部変更
- ②就業不能保険・特定疾病保険・介護保険・緩和型定期保険・緩和型収入保険の推奨保険会社を追加

この度の変更により、①保障内容の充実度②保険料水準③お客様サポート体制の充実度を総合的に勘案し、保険種類毎に現時点でよりお客様にふさわしい商品を推奨いたします。

(推奨保険会社は半期に一度、経営方針として見直しを行っています。)

方針2. お客様にふさわしい商品、サービスの提供についての取り組み結果③

お客様へのアフターフォローの一環として、第一分野商品または第三分野商品のみをご契約中のお客様へ「**ご契約内容確認のお知らせ**」を送付しました。
(2024年6月)

発送件数

430件

なお、第一分野商品または第三分野商品に加え、第二分野商品をご契約中のお客様については、第二分野商品の継続手続き時に、第一分野商品または第三分野商品のアフターフォローを兼ねてご案内しております。

アフター
フォロー

2024年6月吉日

ご契約者様各位

株式会社 ウィック保険サービス

ご契約内容確認のお知らせ(生命保険・医療保険)
＜定期的にご契約内容のご確認をお願いしております＞

平素は格別のお引き立てを賜り厚く御礼申し上げます。
さて当社では、保険期間が長期にわたる保険にご加入のお客様へ、万のときに漏れなく保険金等をお受け取りいただくために、定期的なご案内として「ご契約内容確認のお知らせ」を送付しております。既にお手元に届いている保険証券に記載のご契約内容・補償内容をご確認いただき、変更点やご不明な点などございましたら、当社までご連絡ください。

【ご契約者様にご確認いただきたいこと】

- ☐ 契約内容の不明な点などございませんか？
(例) 家庭環境(事業環境)の変化による契約内容の見直し、特約などの不明点
- ☐ 当社または保険会社に未請求の保険金等ございませんか？
(例) 病気やケガで入院・手術や退院後の通院
- ☐ 氏名・住所・電話番号の登録・変更はございませんか？
(例) ご結婚やお引越などによる氏名・住所・電話番号の変更
(例) 行政による住所表示の変更
- ☐ 家族情報登録に変更はございませんか？
(例) 登録者の氏名・住所・電話番号・続柄の変更
- ☐ 保険金受取人や指定代理請求人の変更はございませんか？
(例) 受取人や指定代理請求人の氏名・住所・電話番号・続柄の変更
- ☐ 被保険者・保険契約者の変化、変更などございませんか？
(例) 被保険者・保険契約者が所定の障がい・特定要介護状態など

お問い合わせはこちらから

0120-640-366

平日 9:00～17:00

※FAXでのお問い合わせの際は、裏面シートをご利用ください。

FAX お問い合わせシート

＜FAX番号:048-682-7723＞
株式会社ウィック保険サービス 生命保険担当宛て

お名前	
電話番号	— —
FAX 番号	— —
E-メール	@

お問い合わせ内容

☐ 現在の契約内容を確認したい
☐ 保険金の請求をしたい
☐ 各種変更の手続きをしたい
☐ その他(下記にご記入ください)

ご連絡方法	TEL・メール・その他()
希望日時	月 日 時 頃

当社ホームページからもお問い合わせいただけます。

株式会社 ウィック保険サービス
〒337-0033 さいたま市見沼区御蔵1462-6 ウィックビル
tel.048-682-7722(代表) fax.048-682-7723
https://wic-life.com WIC保険

方針3. お客様との間に利益相反が生じないようにする為の取り組み結果

利益相反取引 の把握・管理

当社はコンプライアンス基本方針に、適正な事業活動を支える基本的行動として、「お客様の利益が不当に害されることのないよう、利益相反取引を管理し、適切に業務を行う」ことを掲げ、利益相反の可能性のある取引の把握・管理を行っています。

利益相反管理の統括は、コンプライアンス責任者を兼任する業務管理責任者が担当しており、取引内容、交渉履歴、意向把握シート、お客様アンケートにより常時対象取引の有無を確認していますが、今期間(2023年12月～2024年11月末)においても、対象取引は認められませんでした。

方針4. お客様の声を経営に活かす取り組み結果①

お客様の声

件数・・・84件(2023年12月～2024年11月末)
内訳・・・苦情:6件 ご意見:36件 おほめ:42件

収集した「お客様の声」は、会議や回覧にて社内共有、および各保険会社に報告し、業務改善が必要な場合は改善に取り組んでいます。

お客様 アンケート

発送件数・・・2,064件(2023年12月～2024年11月末)
回答件数・・・219件(回答率:10.6%)

- ・「不満」または「いいえ」の回答をいただいたお客様には、訪問または電話にて詳しい内容をお聞きし、解消の為の対応を行いました。
- ・アンケート結果については会議および回覧にて社内共有し、お客様満足度向上への取り組みに活かしてまいります。

方針4. お客様の声を経営に活かす取り組み結果②

お客様 アンケート WEB回答 フォーム

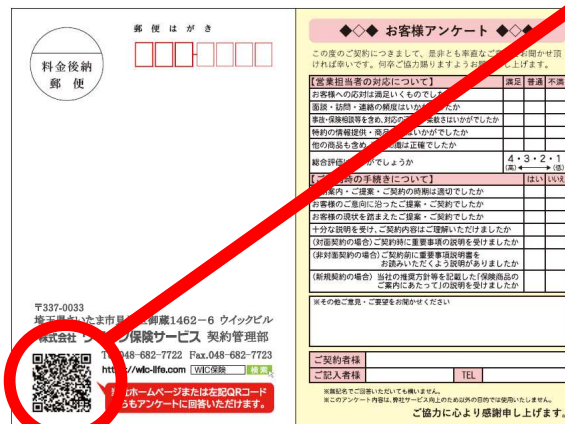
ホームページやQRコードからアンケートに回答いただけるWEB回答フォームを新設し、より幅広くお客様の声を収集する体制を強化しています。
(2021年5月～)

2024年6月からは、WEB回答に限定したはがきを発送しています。

【ホームページ】



【アンケートはがき】



(往復はがき)



【名刺(裏面)】



(WEB回答限定はがき)

方針5. お客様本位の業務運営の浸透に向けた取り組み①

お客様 アンケート

当社は、お客様本位の業務運営を浸透するための取り組みとして、契約手続きに関する『**お客様アンケート**』の満足度を、本方針やお客様本位の業務運営の定着度合いを客観的に評価できるようにするための指標としています。

【2024年度お客様アンケート結果】

※（ ）内は前回結果からの増減

営業担当者の対応について(回答の合計)



ご契約時の手続きについて(回答の合計)



※「不満」または「いいえ」の回答をいただいたお客様への解消の為の対応と、「普通」の回答をいただいたお客様を「満足」にできるよう会議や研修を通じた共有・教育を引き続き行ってまいります。

教育研修①

当社では、お客様本位の業務運営を実現するために、毎月の**営業・クラーク会議**、毎週の**社内勉強会**を通じて、社員及び保険募集人に対し、以下の取り組みを実施しています。

- ・遵守すべき法令、監督指針、ガイドラインに関する教育、指導
- ・適正な保険募集態勢の整備、維持のための研修、指導、点検の実施
- ・『お客様の声』『お客様アンケート』等の分析を通し、社員及び保険募集人のお客様への対応における改善策、検証等の実施
- ・社内研修、勉強会、ロールプレイング、社外研修を通して、知識・情報・伝える力・質問力だけでなく、お客様のお話を聴く傾聴力を高める

方針5. お客様本位の業務運営の浸透に向けた取り組み②

教育研修②

当社は、教育研修の新たな試みとして、2020年9月にNTT東日本が提供するeラーニングツール「**ひかりクラウド スマートスタディ**」を導入しました。従来の教育研修方法(集合研修や紙ベースでの確認テストなど)に捕らわれない幅広い教育研修方法により、コロナ禍においても質や浸透度を低下させない教育研修を実施しています。



会議・研修 実績

2024年度の**会議・研修実績**は以下の通りです。

営業会議	12回
コンプライアンス・業務品質	24回
商品・営業関連	55回
事務	37回

方針6. 全従業員が意欲をもって、喜んで働ける職場作りの取り組み

評価基準

当社は、全従業員が納得感・成長性を感じられるように、定量目標(数値目標)だけでなく、定性目標(質的目標)を明確にし、評価結果を定期的にフィードバックする**新しい評価制度**を導入しています。

なお当社では、この評価制度に基づく固定給を中心とした給与制度としています。

社員表彰・ スキルアップ

①『**お客様アンケート**』の集計結果、お褒めの言葉、高評価をいただいた社員を表彰しています。

②当社の推奨する**資格取得**に合格祝い金を支給し、社員のスキルアップを支援しています。(損保大学・生保大学・FP・簿記など)

【直近3年間の合格者】 個人情報保護士(1名)、保険コンプライアンス・オフィサー2級(1名)、損保大学トータルプランナー(1名)、秘書技能検定2級(1名)、秘書技能検定3級(1名)

企業価値向上



【さいたま市CSRチャレンジ企業 認証】

自らの事業活動の維持・拡大を図りつつ、社会的健全性を両立させる企業経営(CSR:企業の社会的責任)の推進を図ろうとする意欲のある市内中小企業を、さいたま市が「さいたま市CSRチャレンジ企業」として認証する制度です。



【経済産業省 事業継続力強化計画 認定】

当社は、BCP(事業継続計画)を策定し、防災・減災の事前対策に関する計画を経済産業大臣が認定する制度『事業継続力強化計画』の認定を受けました。



【がん対策推進企業アクション 推進パートナー企業 登録】

当社は、がんの早期発見・早期治療を目的に、職域におけるがん検診受診率向上を企業連携で推進する国家プロジェクト『がん対策推進企業アクション』に登録しています。

両立支援
コーディネーター

【両立支援コーディネーター 養成研修 修了(2名)】

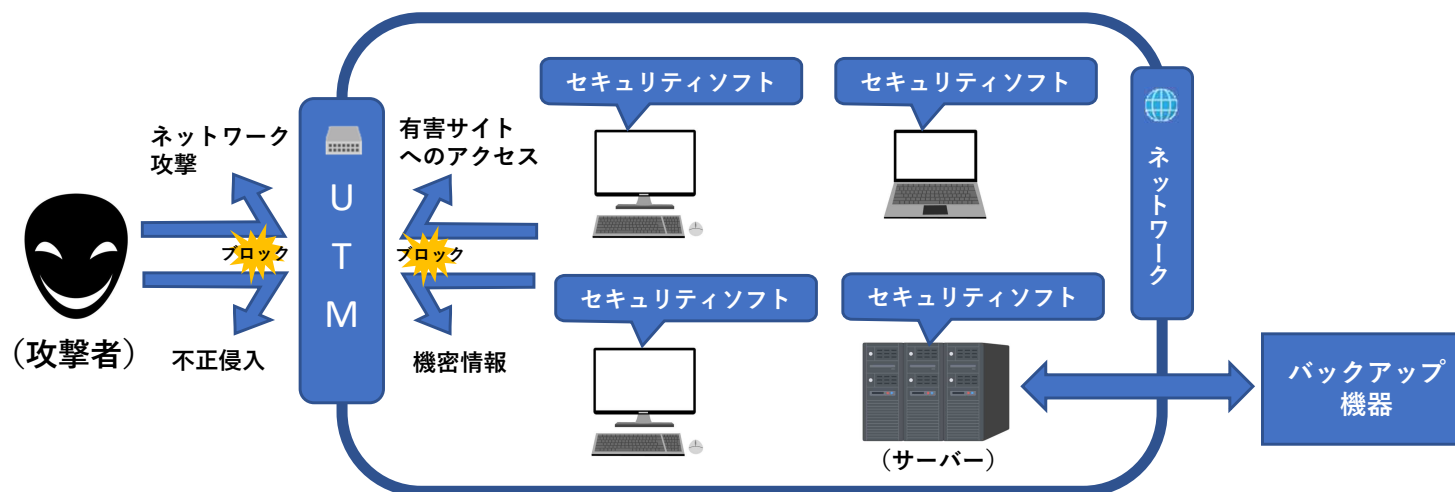
治療と仕事の両立をするために必要なことは何か、患者さんと一緒に考え、治療と仕事の両立に関する支援を行う『両立支援コーディネーター』養成研修を修了しました。

その他の取り組み①

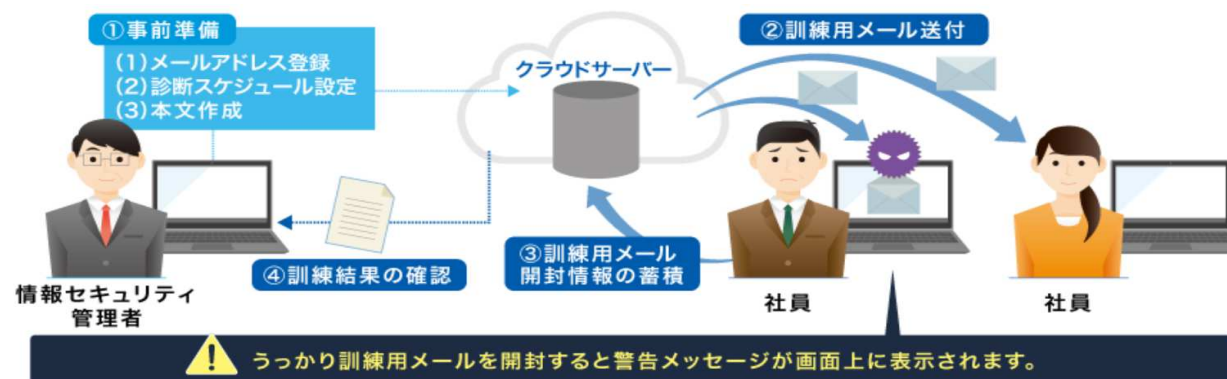
当社では、お客様情報の保護の為、**ウイルス対策ソフト**に加え、**UTM(統合脅威管理)**を導入し、ネットワーク上のリスクを総合的に排除するセキュリティ対策を強化しています。また、大規模災害時等におけるBCP(事業継続計画)の観点からも、データの**バックアップ体制**を構築しています。

さらに、ウイルス対策だけでは完全に防ぐことは難しいと言われている「**標的型攻撃メール**」への対策として、NTT東日本が提供する「**標的型攻撃メール訓練**」を不定期に行い、社員の訓練や研修を通じて“不審なメールを開かない”ように意識付けを行っています。

セキュリティ対策



標的型攻撃メール訓練



その他の取り組み②

社会地域貢献活動

当社は、社会貢献の一環として収益の一部を社会に還元したいとの思いから、**一般財団法人日本児童養護施設財団**に寄付を行っております。



また、当社では地域貢献の一環として、毎週月曜日に**地域クリーン活動**を行っています。



その他

差出人: kyoyu-groupmail@infomaton.com
送信日時: 2025年2月5日水曜日 21:01
宛先: 関係各位
件名: 営業会議 議事録の送付
添付ファイル: 営業会議 議事録.docx

お疲れ様です。

先日の営業会議の議事録を添付します。

確認をお願い致します。



標的型攻撃メール訓練 結果報告書

【計画名】 標的型攻撃メール訓練（202502）

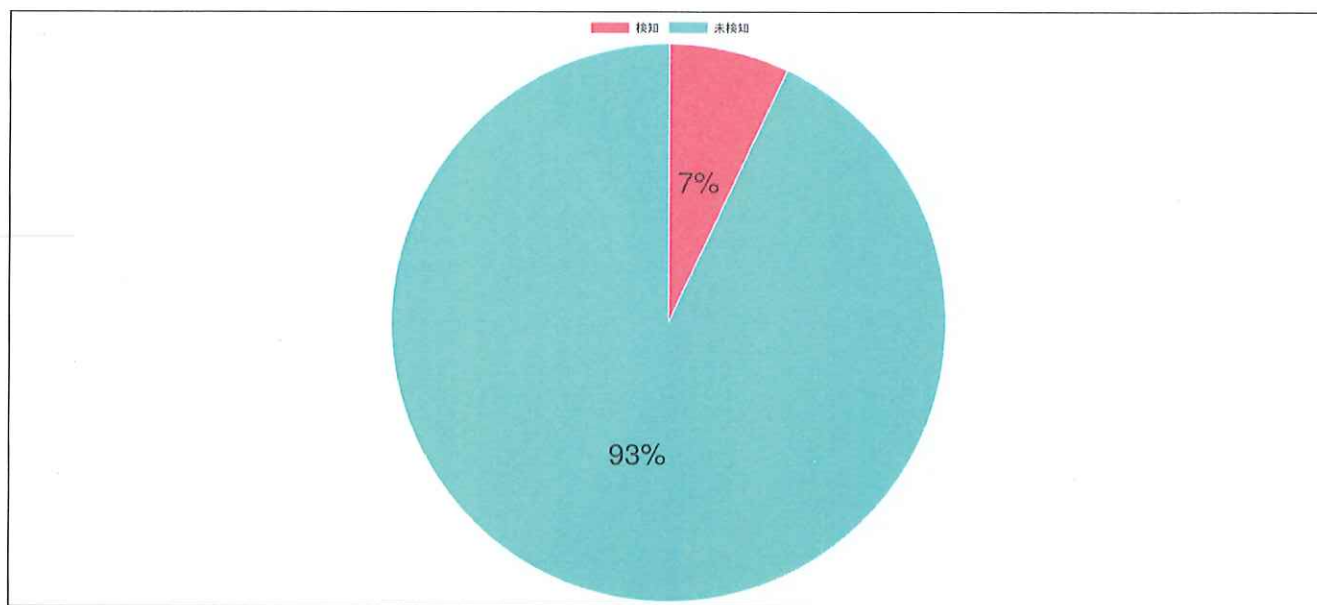


訓練結果

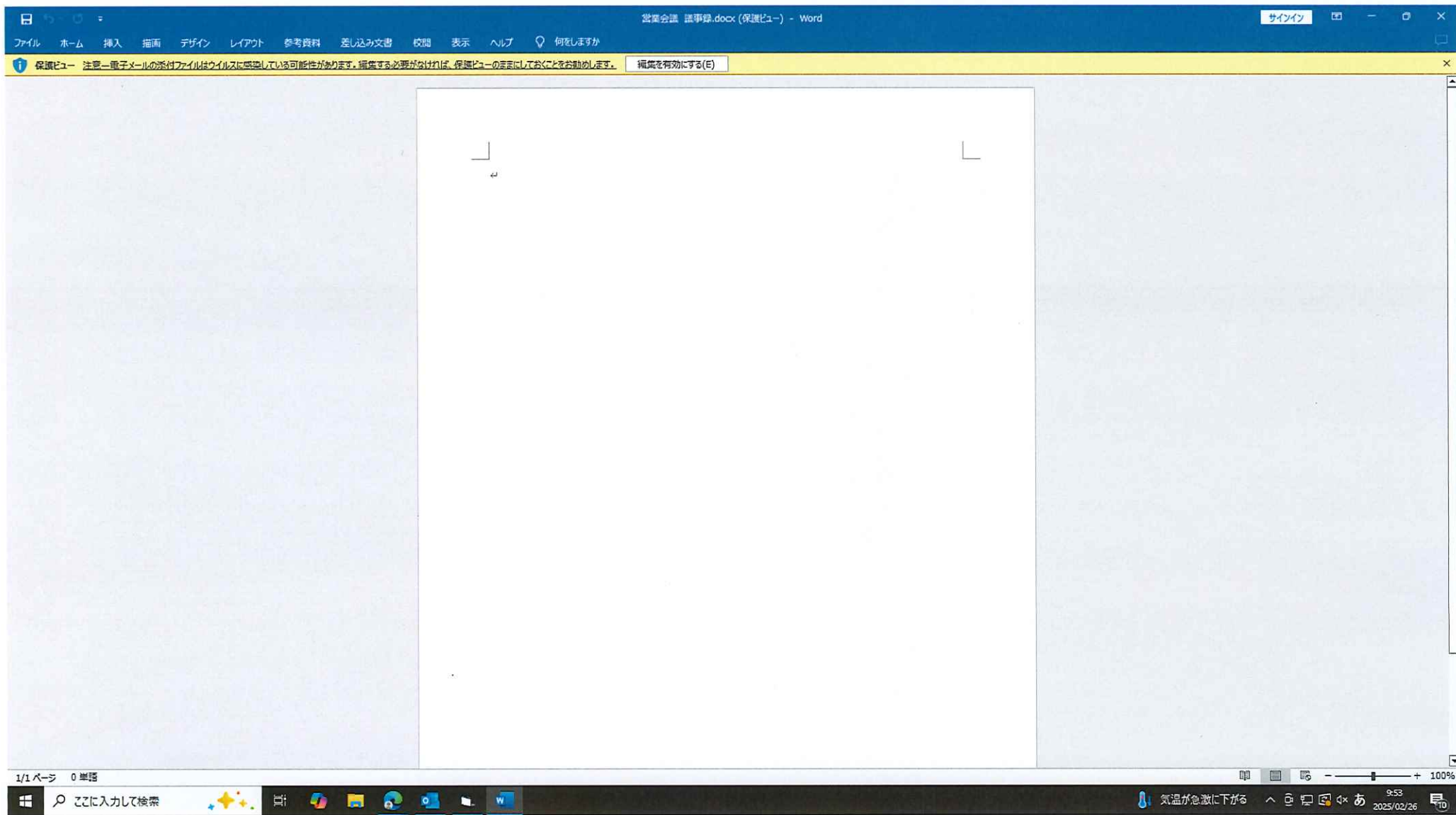
1.3 開封状況【全体】

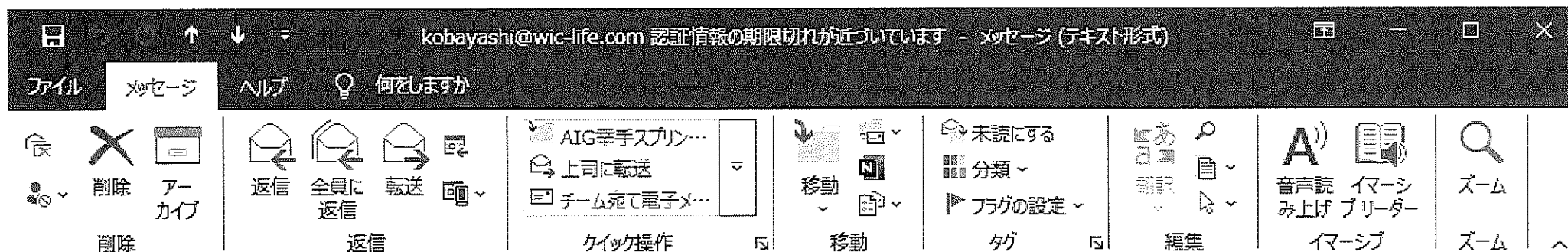
表：開封状況【全体】

訓練名	対象者数	検知数	検知率
営業会議 議事録	14	1	7%



グラフ：検知率【全体】





kobayashi@wic-life.com 認証情報の期限切れが近づいています



wic-life.com 認証サポート部 <wic-life-mail-helpdesk-service-report-notification-c
宛先 kobayashi@wic-life.com

← 返信

↶ 全員に返信

→ 転送

...

2025/02/21 (金) 2:37

① このメッセージではリンクなどの機能が無効になっています。これらの機能を有効にするには、メッセージを受信トレイに移動します。
このメッセージをテキスト形式に変換しました。

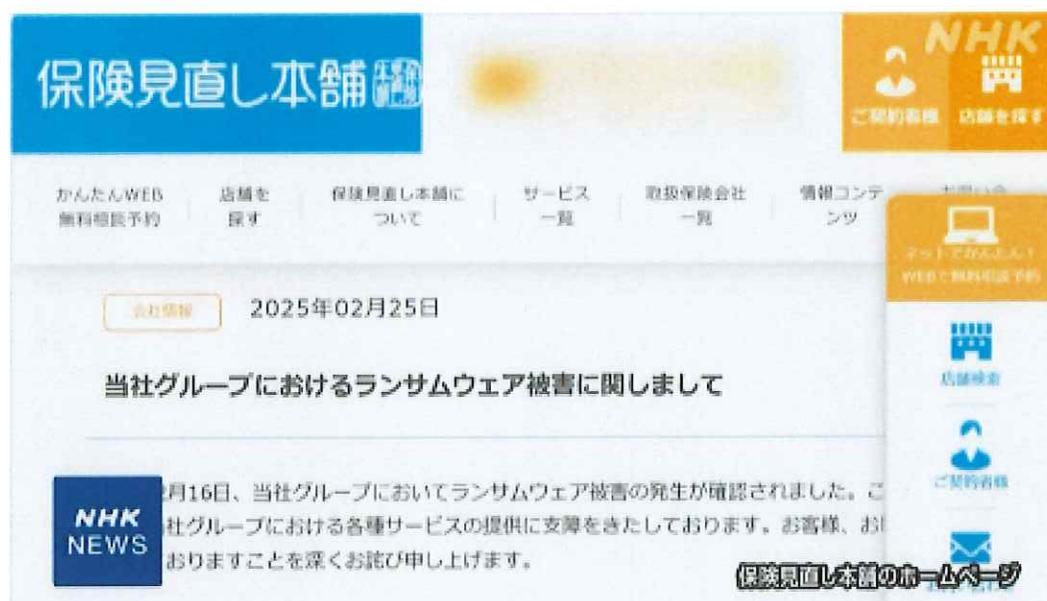
認証情報の期限切れが近づいています

wic-life に登録された認証資格について、 近いうちに有効期限を迎える可能性があります。 このまま放置すると、ログインや操作に支障が生じる 場合がありますので、必要に応じた再設定を ご検討ください。

もし特段の理由がない場合でも、 定期的な再設定は安心のために有用です。 下記のボタンから適宜、ご確認をお願いいたします。

資格情報を再設定 <<https://api.amaterasu-for-website-5.com//index.php?url=https%3A%2F%2Ffernandesservicos.com.br/wp-hsue.php#a29iYXlh2hpQHdpYy1saWZlLnNvbQ==>>

?本メールは kobayashi@wic-life.com 宛に送信されています。 ?自動送信のため返信は不要です。



保険見直し本舗 サイバー攻撃でシステム障害 臨時休業し点検

2025年2月25日 20時26分 サイバー攻撃

大手保険代理店の「保険見直し本舗」を運営する会社は、身代金要求型のコンピューターウイルスによるサイバー攻撃を受け、社内のシステムに障害が起きたと発表しました。顧客の情報が漏えいしていないか調べるとともに全国の250店舗余りを臨時休業し、点検を進めています。

「保険見直し本舗」の運営会社によりますと、2月16日に社内のシステムに障害が発生し、調査したところ身代金要求型のコンピューターウイルス＝「ランサムウェア」によるサイバー攻撃を受けたことが確認されました。

この会社では大手生命保険や大手損害保険など67社の商品を扱っています。

会社は、顧客情報の漏えいは今の時点では確認されていないものの、漏えいの可能性はあるとして詳しく調べています。

また、運営する保険代理店など全国の258店舗を25日から2月28日まで臨時休業とし、従業員の端末などの点検を進めています。

会社は「多大なるご迷惑をおかけしておりますことを深くおわび申し上げます。現在、原因および影響範囲などの調査を行っておりますので、確認ができ次第、随時お知らせするとともに再発防止策を講じてまいります」とコメントしています。

