

中期経営計画

<2006年1月～2008年3月>



明治安田生命

明治安田再生プログラム

信頼回復に向け、コンプライアンスの徹底、以下の取組みを全力で進め、「お客さまを大切にする会社」の実現をめざしてまいります。

◆ お客さまに安心をお届けする会社

◆ お客さまの声を大切にする会社

◆ 社会に開かれた会社

3つの改革

【前提】 コンプライアンスを徹底し
CSRの確立をめざす

改革1

社内外のチェック態勢の整備による
ガバナンスの強化と透明性の向上

改革2

経営資源の重点配分による
事務サービス等の基幹機能の強化

改革3

コンサルティング・アフターサービスを
より重視する営業への変革

1. グループ全体のコンプライアンス態勢の整備

- ① あらゆる機会を通じた教育の充実
- ② 牽制機能強化による未然防止
- ③ コンプライアンス違反への対応強化

2. CSR展開のための組織整備と推進

社内外のチェック態勢の整備による ガバナンスの強化と透明性の向上

1. 各組織の機能・役割をお客さま視点から見直すとともに、自己点検機能と内部監査機能の強化による業務の適切性の確保 参考1 参考2
2. お客さまの声(苦情を含む)を収集する機能の拡充、その分析・課題解決力の強化 参考3
3. グループ全体のリスク管理の整備
4. 情報開示推進委員会を設置し、お客さま・社会が求める情報の積極的な開示(保険金等の不払い件数、苦情件数等)
5. 委員会設置会社への移行および総代会改革(総代の立候補制導入等)による監督機能強化 参考4
6. 株式会社化の是非についての調査・検討

経営資源の重点配分による 事務サービス等の基幹機能の強化

1. 高品質な事務・サービスの安定的提供に向け、システム資源の優先投入によるシステムインフラの再整備と要員の重点配置 参考5
2. 事務総点検によるお客さま保護・利便性向上のための事務態勢の再構築
3. 引受リスクの評価・査定の向上による引受範囲の拡大検討
4. 健全性の維持・向上に向けた適切なリスク管理による安定収益資産の積み増しを基本とする資産運用の推進
5. サープラス・マネジメントによる総合資本管理政策の継続的推進

コンサルティング・アフターサービスを より重視する営業への変革

1. 死亡保障・新契約高を重視する評価体系から多様な保障の提供・継続率などクオリティを重視した評価へ転換 参考6
2. コンサルティング力やアフターフォローの視点からお客さまに評価される営業職員チャネルの確立
3. 医療・介護・貯蓄商品の競争力強化を通じた多様な商品ラインアップの実現
4. 競争力ある商品の投入等を通じた代理店チャネル（銀行窓販等）による販売の拡大
5. 法人営業チャネルにおけるコンサルティング機能の整備・拡充と市場創造型提案力の強化

中期経営計画の評価 ～経営指標～

信頼回復に向けた取組みの進捗を「プロセス指標」・「結果指標」で把握し、計画期間中における経営改善をめざします

参考8

プロセス指標

1. お客さま満足度に関する指標

参考7

お客さま満足度調査結果、苦情動向 等

2. 事業の健全性に関する指標

格付会社の評価、ソルベンシー・マージン比率 等

3. 業務プロセスの適切性を測る内部指標

結果指標

1. 年換算保険料等

2. 契約者数