

商品・サービスと事業展開について

アフターサービス体制

多様化するお客さまのニーズにお応えするため、お客さまサービスのさらなる向上に努めています。

ご照会・ご相談窓口の充実

お客さまからのご照会・ご相談窓口

当社では、お客さまの多様なニーズにお応えするため、営業担当者によるフェイス・トゥ・フェイスのサービスに加え、ご来店窓口として全国の支社・営業所、サービスプラザ、お客さまご相談センター、お電話によるご相談窓口としてコミュニケーションセンターのほか、インターネットのホームページなど、さまざまな窓口でお客さまからの各種お申し出に対応しています。

特に、死亡保険金・入院給付金等のお支払いに関するご相談については、専門の窓口として平成17年12月に「支払相談室」を開設し、専門スタッフがご相談にお応えしています。加えて、保険金・給付金をお支払いできない場合の理由等について、「支払相談室」の説明ではご納得いただけず、第三者への相談をご希望される場合の相談制度として、社外の専門家(社外弁護士)による「保険金・給付金のお支払いに関する不服申立制度」を平成18年3月より運営しています。

コミュニケーションセンターによるお電話の受付・発信

お電話によるご相談窓口であるコミュニケーションセンターでは、ご契約内容に関するご照会をはじめ、満期保険金や入院給付金のご請求手続きのほか、明治安田生命カードの紛失や盗難によるカード停止の受付など、さまざまなお申し出・ご相談を24時間体制で受け付けています。

コミュニケーションセンターで受け付けた各種お申し出のうち営業担当者の訪問などが必要なお申し出については、全国の支社・営業所等すべてをネットワークで結ぶ「お客さまの声システム」を活用し、担当拠点へ即時に伝達することで、迅速なお客さま対応に努めています。

また、お申し出を受け付ける一方で、各種サービスやキャンペーン情報のご案内など、お電話を通じた情報のご提供や、生命保険料の口座振替ができなかった場合のご連絡、転居された住所のご確認などのお電話をお客さまに発信するとともに、お電話のなかで、お客さまからのご意見・ご要望もお伺いしています。



「お客さまの声」の経営への反映


当社に寄せられる各種お申し出については、「お客さまの声」として一元的に情報管理を行っており、特にご不満のお申し出(苦情)については、お申し出(苦情)の発生原因の調査・分析を行ない、その結果と改善策を「お客さまの声」推進委員会や経営層に報告・提案し、そのなかで具体的な改善策の検討を行っています。また、社内の全従業員が「お客さまの声」に耳を傾け、日常業務に活かせるよう、平成18年1月より、一週間の主なお申し出事例を「今週のお客さまの声」として社内イントラネット上に公開しています。この他、平成18年4月より、「お客さまの声」を代弁する従業員の声を「MOT提案」(「M:もっと O:お客さまを T:大切に」する提案)の意)として収集し、業務の改善につなげていく取り組みを開始しました。

加えて、「お客さまの声」をよりいっそう経営に活かすため、「お客さま満足度調査」を継続して実施していきます。この調査では、すべてのご契約者を母集団として、当社の商品・サービスや当社への信頼度等についての総合的な満足度をお伺いする「満足度総合調査」のほか、新規加入・保全・支払い・解約等の手続きをされたお客さまに満足度をお伺いする「手続き局面に応じた調査」を行なっています。その第1回目として平成18年3月に「保険金・給付金のご請求手続きに関する調査」を実施しました。第2回目として平成18年7月に「ご加入時のお申込み手続きに関するアンケート」を実施します。

これらの「お客さまの声」を反映した業務改善への取組状況を取りまとめた『「お客さまの声」白書』を作成し、ホームページに掲載するとともに、平成18年7月より全国の支社・営業所等に備え置き、閲覧いただけるようにしています。

なお、平成17年度の当社に寄せられたご不満のお申し出(苦情)は44,905件*でした。

※詳細についてはP7をご覧ください。

お電話によるご相談窓口
コミュニケーションセンター
 0120-662-332

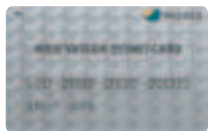
専任のコミュニケーションセンターによる対応時間

月曜～金曜(除く祝日)9:00～18:00/土曜(除く祝日)9:00～17:00
(上記時間帯以外は「お申し出の受付」のみとさせていただきます)

*当社へのお問い合わせ・ご照会のお電話は、通話内容の確認のため、録音させていただくことがありますので、あらかじめご了承ください。

〈当社におけるお客さまに関する情報の取り扱いについては、P43をご覧ください〉

「明治安田生命カード」によるサービス



お客さまのご希望により「明治安田生命カード」を無料で発行しています。

- * 「明治生命L.A.カード」「明治生命カード」「安田生命カード」をお持ちのお客さまは引き続きご利用いただけます。
- * ご契約者が法人の場合は発行していません。

ご利用いただけるお手続き

平成17年度のご利用（お手続き）件数：1,152,646件

- 「ハッピー L.A.ボーナス」のお引き出し、残高照会
- 「ペイバック」による給付金のお引き出し、残高照会
- ご契約者貸付のご利用、ご返済、ご利用可能額照会
- 積立配当金のお引き出し、残高照会
- すえ置保険金・お祝金のお引き出し、残高照会など

ご利用場所

- 明治安田生命ATM（丸の内お客さま相談センター〔本社〕、新宿お客さま相談センター、大阪お客さま相談センター、名古屋お客さま相談センター）
- 郵便局ATM
- 提携銀行ATM（三菱東京UFJ銀行、大垣共立銀行、四国銀行、荘内銀行、スルガ銀行、千葉興業銀行、東京都民銀行、北越銀行、北陸銀行、北海道銀行）
 - * 提携銀行のATMでは、ご契約者貸付およびご契約者貸付のご利用可能額照会のみご利用できます。
 - * コンビニATMではご利用できません。

偽造・盗難カード被害への対応について

当社では、「偽造カード等及び盗難カード等」を用いて行われる不正な機械式預貯金払戻し等からの預貯金者の保護等に関する法律の公布をふまえ、平成17年12月28日付で「明治安田生命カード規約」を改定し、同日以降に発生する「偽造・盗難カード被害」について補償を実施しています。

「即時振込サービス（即振くん）」

平日9:00～14:30までにインターネット、「iモード」※1、プッシュホン、「Lモード」※2でお手続きをされた場合に、即時にご登録の金融機関の口座へ着金する「即時振込サービス（即振くん）」を実施しています。

*一部の金融機関においては着金に時間がかかる場合があります。

- 提携信販CD・ATM（ジャックス、ライフ、オーエムシーカード、UFJニコス、オリエントコーポレーション、セントラルファイナンス、UCS）
 - * 「安田生命カード」では提携信販CD・ATMをご利用できません。
- MYクイックライン（プッシュホンからのお手続き）
- MYLINC（マイリンク）カスタマーダイレクト（インターネットからのお手続き）
- 「iモード」（「iモード」※1 対応携帯電話からのお手続き）
 - * 一部お取り扱いできない機種があります。

- 偽造・盗難カードによる被害を抑制するため、平成18年1月より「明治安田生命カード」の1日のお引き出し限度額を200万円から100万円に変更しました。
- 平成18年3月より、インターネット（当社ホームページ）での暗証番号変更サービスを開始しました。

※1 「iモード」は株式会社NTTドコモの登録商標です。

※2 「Lモード」は東日本電信電話株式会社および西日本電信電話株式会社の登録商標です。

インターネットによるサービス

「明治安田生命カード」※¹をお持ちのお客さまは、「MYLINC(マイリンク)カスタマーダイレクト」サービスを、当社ホームページや「iモード」※²対応携帯電話からご利用いただけます。



明治安田生命ホームページ
<http://www.meijiyasuda.co.jp/>

■「MYLINC(マイリンク)カスタマーダイレクト」のサービス内容

1. MYLINC-ATM

画面上でカードの暗証番号変更、ご契約者貸付等の各種お引き出し・残高照会などがご利用できます。

2. ご契約内容照会

カード利用対象契約の内容をご確認できます。

3. ご住所変更手続き

画面上でご住所変更手続きができます。

4. お手続書類のご請求

各種お手続書類等をご登録の住所にご郵送します。(カードをお持ちでないお客さまもご利用できます)。

5. ご照会・ご意見窓口

各種ご照会やご意見の受付をしています。

* 「iモード」では、「4. お手続書類のご請求」「5. ご照会・ご意見窓口」はご利用できません。

※¹ 「明治安田L.A.カード」「明治生命カード」「安田生命カード」をお持ちのお客さまは引き続きご利用いただけます。

※² 「iモード」は株式会社NTTドコモの登録商標です。

「明治安田生命からのお知らせ」の発信

年1回、ご加入いただいているご契約内容や当社の現状などをご確認いただける「明治安田生命からのお知らせ」をご契約者のみなさまにお送りしています。

なお、海外赴任中のお客さまには、直接海外住所にご郵送する「ポストくん」サービスをご提供しています。



コンサルティングサービス

心のかもったサービスと、フェイス・トゥ・フェイスのコンサルティングをご提供しています。

コンサルティングサービスの推進

当社は、多様化・高度化するお客さまのニーズに的確にお応えするために、生命保険および損害保険に関する専門知識に加えて、金融や税務に関する幅広い知識も身に付けた営業職員によるコンサルティングサービスを推進しています。

営業職員の教育においては、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の育成を念頭に、生命保険業界統一のカリキュラムとリンクさせた体系的研修カリキュラムを定め、

充実した教育訓練を実施しています。また、営業所内教育においては、マナー、お客さまサービス、コンプライアンス等の教育を従来以上に組み込み、教育のいっそうの充実を推進しています。

加えて、コンサルティングに係わる幅広い知識習得を目的として、「FP資格」取得を重点事項の一つに位置づけ、ファイナンシャル・プランニング知識習得者の育成に力を入れています。

「携帯パソコン・マイスター」でコンサルティングサービスを充実

当社では全営業職員が「携帯パソコン・マイスター」を活用して、訪問先でご契約に関する的確な情報提供や、ライフサイクル・ライフスタイルに合わせた生命保険・損害保険・年金保険等に関するコンサルティングサービスを行なっています。

「携帯パソコン・マイスター」は専用ネットワークに加え、高速のADSLネットワーク、モバイルネットワー

ク等を併設しており、Eメールやインターネット、そして音声動画システムなどを活用して、ネット時代にふさわしいお客さまサービスの提供を可能にしています。



「携帯パソコン・マイスター」

■ 営業職員初期教育体系

| 資格 | 入社月 | 登録月 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
|--------|-----------------|------|-----------------------------|--------------------|-------------|-------------------|-----------------------|--------------|--------------|------------------|----|----|----|----|----------------------------------|---------------------------|--------------|--------|----|----------------------|----|----|----|----|----|----|
| | 見習候補 | 職員見習 | 前期新人Ⅰ期 | | | 前期新人Ⅱ期～Ⅲ期(随時昇格) | | | | | | | | | 後期新人Ⅰ・Ⅱ期(随時昇格) | | | | | 正職員 | | | | | | |
| 育成段階 | 初期訓練期 | | 自律活動促進期 | | | | | | | | | | | | 中核職員挑戦期 | | | | | | | | | | | |
| 支社集合研修 | 試験前研修 | 実践研修 | 試験対策研修Ⅰ期研修① | 試験対策研修Ⅰ期研修② | 試験対策研修Ⅰ期研修③ | 試験対策研修Ⅰ年目研修A | 試験対策研修Ⅰ年目研修B | 試験対策研修Ⅰ年目研修C | 試験対策研修Ⅰ年目研修D | 職域スクール | | | | | 試験対策研修Ⅱ年目研修① | 試験対策研修Ⅱ年目研修② | 試験対策研修Ⅱ年目研修③ | 生損併売研修 | | | | | | | | |
| 資格試験 | 一般過程試験 | | 損保募集人試験 | 専門・変額試験(4月・8月・12月) | | | 損保基本コース(5月・8月・11月・1月) | | | 応用過程試験(5月・9月・1月) | | | | | FP技能検定 2級FP技能士・3級FP技能士(5月・9月・1月) | | | | | 生命保険大学 年3回(5月・9月・1月) | | | | | | |
| 検定・試験 | | | 検定① | 検定② | | | | | | | | | | | | 月1回マイスターを活用した理解度・習熟度をチェック | | | | | | | | | | |
| 営業所内教育 | 同上の研修を実施する営業所あり | | 前期Ⅰ期 営業所カリキュラム *週1回2時間で30単位 | | | 営業所内勉強会・教育朝礼・同行指導 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

商品・サービスと事業展開について

個人向け商品サービス

さまざまなお客さまのニーズにお応えしています。

ライフアカウント L.A.

進化する保険で、お客さまのニーズにお応えします。

ご自分を守る保障

「あなた」を守るために

年齢とともに変化する様々なリスクに対し、いつも最適に備えることが必要です。

突然の医療費に備えて

年齢に応じた重い病気に備えて **1**

まずはがんへの備え

気にならしたら生活習慣病も

早いうちから介護の備え

女性には女性の重い病気に備えて **2**

体を壊して働けなくなったときに備えて **3**

1 年齢に応じた重い病気に備えて

平成 17年4月発売



はじめてがんになったときの保障から、再発や再発予防まで、がんにしっかり備えるために必要な保障をご準備いただけます。

2 女性には女性の重い病気に備えて

平成 17年4月発売



乳がん・子宮がん・卵巣がん・白血病をはじめ、女性の気になる病気にしっかり備えるために必要な保障をご準備いただけます。

3 体を壊して働けなくなったときに備えて

平成 16年1月発売

生活サポート特約

体を壊してその後十分に働けなくなるような状態のとき、治療費などに加えて、毎月の生活費も必要となります。生活サポート特約があなたの生活を支えます。



所定の生活機能障害状態のとき生活サポート年金を**一生涯**※1お受け取りいただけます

基本サポート年金 (10年間) 終身サポート年金※2 (一生涯)

例えばこんなときに所定の生活機能障害状態に該当します

| | |
|----------------|--------------------|
| 交通事故で下半身完全運動麻痺 | 公的介護保険制度の要介護4・5の状態 |
| 喉頭がんで声帯全摘出 | 脳卒中の後遺症で右半身完全運動麻痺 |
| 重度の肝機能障害 | パーキンソン病で所定の障害状態 |

※1 終身型をご選択いただいた場合です。このほかに10年間の年金をお受け取りいただける有期型があります。
 ※2 終身サポート年金は、基本サポート年金支払対象期間満了日の翌日に、所定の生活機能障害状態に該当している場合に、お受け取りいただけます。

4 万一のときに備えて

平成 16年1月発売

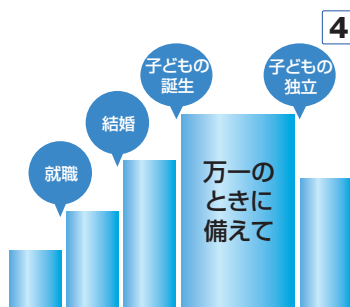
遺族サポート特約

万一のとき、遺されたご家族が安心して暮らせるための備えは十分ですか？
 遺族サポート特約が、ご家族に安心を届けます。
 * 定期保険特約などその他の死亡保障もご用意しています。

ご家族を守る保障

「ご家族」を守るために

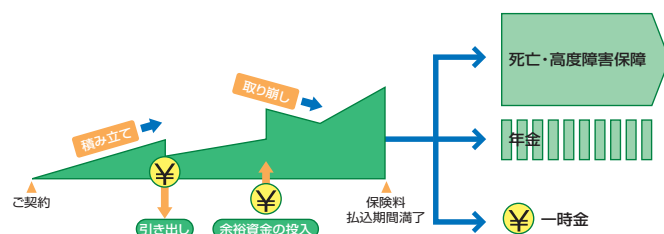
ライフステージの変化にあわせて、いつでもぴったりの保障を準備しておくことが必要です。



4

将来のための貯蓄機能もあります。

アカウントには貯蓄機能がありますので、将来の資金づくりのために計画的な積み立てもできます。



アカウント

商品・サービスと事業展開について

お子さまや中高年の方向けのプランもご用意しています。

平成16年9月発売

6～17歳

お子さまの身のまわりにはキケンがいっぱい！
お子さまの未来を守る



日々成長を続けるお子さまの身のまわりには多くのリスクがひそんでいます。そうしたリスクに備えるための保障に加え、お子さまの将来に備えた積み立てもご準備いただける保険です。さらに、万一お子さまに重い障害（所定の生活機能障害状態）が残ったとき、一生涯にわたってお子さまの生活をバックアップしていきます。

50～70歳

これからの人生になくてはならない保障をひとつの保険にまとめました



中高年の方が必要とされる医療と介護の保障を中心に「ご自身のために必要な保障」を重点的にサポートいたします。また、「がん」や「女性特有の病気」に備える特約も組み合わせることができます。

ご契約の内容は、年に一度のレポートでご確認できます。

「ライフアカウント L.A.」にご契約いただいた後に「ハッピーレポート（年次報告書）」を毎年お届けします。この報告書では、現在のご契約内容によるお受け取り例などが掲載され、保障内容の確認とより充実した見直しにお役立ていただけます。



ハッピーレポート（年次報告書）

医療保険 MYどっく

18～70歳

必要な保障を「選んで」「備える」医療保険。

平成17年4月発売

備えておきたい保障に応じて、「基本プラン」「7日入院重点プラン」「がん入院重点プラン」の3つのプランからお選びいただけます。

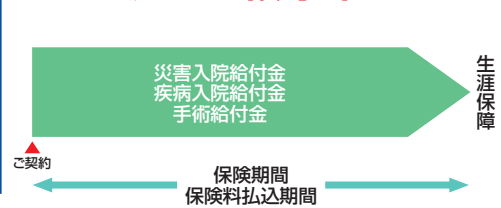
また各プランとも、10年保障タイプ（有期型）と一生涯タイプ（終身型）の2つの型があります。



10年保障タイプ（有期型）



一生涯タイプ（終身型）



※1 入院や手術のお支払いがなく満了のとき

こどものほけん

0～6歳

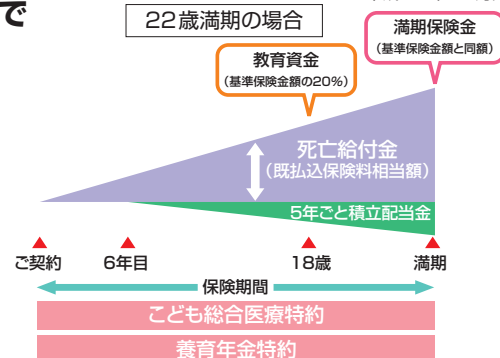
お子さまがひとり立ちするそのときまで
しっかりサポートする保険です！

平成17年10月発売



お子さまの進学時期に合わせて、教育資金をお受け取りいただけます。ご希望により特約を付加されますと、お子さまの総合的な医療保障もご準備いただけます。また、ご契約者が万一のとき、もしくは所定の障害状態になられたときには、その後の保険料のお払い込みは不要になります。

* 18歳満期・22歳満期からお選びいただけます。



この他にもお客さまの世代別・目的別にさまざまな商品を提供しています。

※詳しくは、それぞれの保険種類の「商品パンフレット」または「保険設計書」をご覧ください。
募IB-06-085(06.07)広報

商品・サービスと事業展開について

ご契約者向けサービス・パッケージ「map」

「充実したサービス」でみなさまのしあわせな毎日を応援します。

明治安田生命のポイントサービス「map」



mental and physical health support

「明治安田生命カード」※1をお持ちのご契約者専用のポイントサービスです。ご加入の保険の契約内容や継続期間に応じてポイントが加算され、獲得したポイント数により

「健康・医療・介護」、「ライフイベント」、「トラベル&エンターテイメント」の3つのジャンルからサービスを受けることができます。

※1 「明治生命L.A.カード」・「明治生命カード」・「安田生命カード」をお持ちのお客さまもmapサービスをご利用いただけます。



mapサービスガイド

mapサービスの内容を紹介するガイドブックです。年1回、一定のポイントをお持ちのお客さまに毎年郵送しています。



| サービスの区分 | 主なサービスの具体例 |
|------------------|--|
| 健康・医療・介護 | map健康・医療トータルサポート倶楽部 24時間健康相談、専門医による電話相談、検診 など map介護トータルサポート倶楽部 介護相談、介護サービス事業者の取次・紹介 など |
| ライフイベント | ライフイベントプレゼント 大事なライフイベントを迎えられた方に素敵なプレゼントを差しあげます。 ライフサポートファイナンス ライフイベントの節目に必要な資金に対して、優遇金利の教育ローンや住宅ローンなどを提携銀行からご提供します。 |
| トラベル & エンターテイメント | トラベル 全国の旅館・ホテルを割引料金でご利用いただけます。 エンターテイメント 映画鑑賞券や人気のグッズを抽選でプレゼントします。 |

map「健康・医療・介護」サービス



map健康・医療トータルサポート倶楽部

ご自分やご家族の気になる悩みを相談できる24時間電話相談サービス、専門医や女医が直接お答えする電話相談サービス、医療機関の情報をお伝えするサービス、最新のがん検査、自宅のできる手軽な検診などのサービスをそろえ、健康と医療をトータルにサポートします。

| | サービスの内容 |
|--|--|
| 相談サービス | 24時間健康相談サービス メディカルホットライン24 あなたとご家族の健康に関する相談を電話でいつでもお受けします。 |
| | 24時間妊娠育児相談サービス すこやかキッズライン24 妊娠・出産と子育てに関する相談を、電話でいつでもお受けします。 |
| | 「アレルギー専門医」予約電話相談サービス アレルギー専門医が、電話で相談をお受けします。 |
| | 「女医」予約電話相談サービス 女性の婦人科専門医が、電話で相談をお受けします。 |
| | 「がん専門医」予約電話相談サービス 財団法人癌研究会所属のがんの専門医が、電話で相談をお受けします。 |
| | 女医情報案内サービス 女性医師による診療を受けられる医療機関をご案内します。 |
| | 専門医情報案内サービス 糖尿病、肝臓、循環器、呼吸器の専門医がいる医療機関をご案内します。 |
| 検査サービス | がん早期発見精密検査 (PET) ほぼ全身のがんを一度に検査できる最新の検査です。 |
| | 人間ドック 健康状態のチェック、病気の早期発見ができます。 |
| | 「遠隔検診®」「宅配検診®」※1 しっかりした健康診断を自宅でご利用いただけます。 |
| | 2ヶ月集中ダイエット オリジナルプログラムを抽選でご利用いただけます。 |
| | スポーツクラブ 全国の提携スポーツクラブを抽選でご利用いただけます。 |
| 歯科健診サービス 歯科健診のほか、クリーニングまたはブラッシング指導をご利用いただけます。 | |

※1 「遠隔検診®」「宅配検診®」は、株式会社日本メディカル総研の登録商標です。

map介護トータルサポート倶楽部

介護相談・ケアプラン作成から介護事業者のご紹介・お取次まで、介護をトータルにサポートします。

| サービスの内容 | |
|-----------------|---|
| 介護相談 | 介護に関する相談をケアマネジャーがお受けします。 |
| ケアプラン作成 | 最適なケアプランを、「ケアマネくん [®] 」*1を利用して作成します。 |
| 介護旅行 | 旅の専門家(トラベルヘルパー)が徹底的にサポートします。 |
| 介護サービス事業者の取次・紹介 | 介護機器・用品、介護サービスなどのお取次やご紹介をします。 |
| ホームヘルパー養成講座2級課程 | ホームヘルパー2級の資格を取得できる講座です。 |

*1「ケアマネくん[®]」は、ウェルネスケア・ネットワーク株式会社の登録商標です。



■ 全国の介護コーナー（平成18年7月4日現在）

| | | |
|------------|--------------------------------------|------------------|
| 介護サービスセンター | 東京都千代田区東神田1-6-6 明治安田生命東神田ビル1F | TEL 0120-504-294 |
| 札幌介護コーナー | 北海道札幌市中央区北一条東1-2 明治安田生命札幌北一条東ビル8F | TEL 011-218-6787 |
| 仙台介護コーナー | 宮城県仙台市若林区清水小路6-1 明治安田生命仙台五橋ビル3F | TEL 022-261-2537 |
| さいたま介護コーナー | 埼玉県さいたま市浦和区高砂2-1-1 明治安田生命浦和ビル4F | TEL 048-823-4691 |
| 千葉介護コーナー | 千葉県千葉市中央区中央4-8-7 明治安田生命千葉中央ビル1F | TEL 043-222-3365 |
| 新宿介護コーナー | 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビル1F | TEL 03-5322-4767 |
| 東陽介護コーナー | 東京都江東区東陽3-23-11 イースト・ヴィレッヂ・エンドウ1F | TEL 03-5665-9180 |
| 金沢介護コーナー | 石川県金沢市高岡町1-33 明治安田生命金沢ビル6F | TEL 076-221-2878 |
| 名古屋介護コーナー | 愛知県名古屋市中区新栄町1-1 明治安田生命名古屋ビル2F | TEL 052-950-3364 |
| 京都介護コーナー | 京都府京都市中京区烏丸通御池上ル二条殿町552 明治安田生命京都ビル6F | TEL 075-254-8431 |
| 大阪介護コーナー | 大阪府大阪市中央区伏見町4-1-1 明治安田生命大阪御堂筋ビル2F | TEL 06-6221-8146 |
| 神戸介護コーナー | 兵庫県神戸市中央区明石町48 神戸ダイヤモンドビル5F | TEL 078-327-0533 |
| 広島介護コーナー | 広島県広島市中区袋町4-25 明治安田生命広島ビル6F | TEL 082-249-0688 |
| 高松介護コーナー | 香川県高松市藤塚町1-10-30 明治安田生命高松藤塚町ビル3F | TEL 087-812-2068 |
| 福岡介護コーナー | 福岡県福岡市博多区中洲5-6-20 明治安田生命福岡ビル1F | TEL 092-283-6591 |
| 熊本介護コーナー | 熊本県熊本市城東町2-20 明治安田生命熊本ビル6F | TEL 096-212-4415 |

介護関連サービスへの取り組み

当社は、平成14年3月に株式会社NTTデータ、日本興亜損害保険株式会社、松下電器産業株式会社、株式会社ディーシーカードとの共同出資により「ウェルネスケア・ネットワーク株式会社」を設立し、出資各社のもつネットワークや強みを結集した高品質の健康・医療・介護関連サービスを提供しています。

ウェルネスケア・ネットワーク株式会社では、従来の介護相談・ケアマネジメントサービスに加え、民間介護事業者、医療機関、社会福祉法人等、全国に広がる「介護ネットワーク研究会」会員のネットワークを通じて、お客さまのニーズにあった各種の介護関連サービスもご紹介しています。

○mapサービスの詳細については、「mapサービスガイド」または当社ホームページをご覧ください。

○mapサービスのご利用は、明治安田生命カードをお持ちの方が対象です。ご利用になる際には、「mapサービス取扱規定」をご確認ください。

○各サービスは当社との提携企業からのご提供となります。

○サービスの諸条件・運用規則やサービス内容は変更することがあります。

mapサービスのお問い合わせ先

mapデスク ☎ 0120-328-312 受付時間 9:00～18:00 月～金（祝日を除く）

※お問い合わせには、カード番号・暗証番号をご準備ください。

「疾病予防サポートサービス」への取り組み

新たな社会インフラの提供を通じて、社会へ貢献しています。

当社では、子会社である「ヘルスケアータルサポート株式会社」を通じて「疾病予防サポートサービス」を健康保険組合・企業（共済組合・団体を含む）にご提供しています。

「疾病予防サポートサービス」とは

近年、わが国では、疾病構造の変化、少子高齢化を背景として糖尿病、高血圧症、高脂血症等の生活習慣病の有病者・予備群が増加しています。平成17年12月に発表された医療制度改革大綱では、生活習慣病予防のための取り組み強化として、保険者の役割を明確化し、被保険者・被扶養者に対する効果的・効率的な健診・保健指導を義務づけることなどが明記されました。さらに、生活習慣病の予防は、健康を確保するためのみではなく、「医療費の減少にも資することとなる」と医療費適正化の観点からも重要性が指摘されています。

生活習慣病は食生活や運動等、日常の生活習慣を改善することによってその発症や進行を遅らせることが可能であることが数多くの実証研究で確認されてい

ます。健康保険組合・企業に今後求められる具体的な取り組みにおいては、生活習慣病予備群や慢性疾患の患者をいかに特定し、その一人ひとりに医学的知見に基づいた効果的なサポートをどのように実施するかといった点が大きな課題となっています。

当社で開発した「疾病予防サポートサービス」とは、生活習慣病（糖尿病・高脂血症・高血圧症・肥満）や慢性疾患の予備群・患者に対し、医師の指導のもと、一人ひとりの疾病リスクや病状に応じた生活習慣の改善目標・計画を設定し、専門性の高い保健師や看護師による定期的なサポートコール（電話）を通じて生活習慣改善のための介入（働きかけ）を行ない、生活習慣病・慢性疾患の発症・重篤化の予防を図るというものです。

「疾病予防サポートサービス」事業の意義・目的と提供スキーム

医療制度構造改革によって、健保組合等においては、その財政健全化対策のみならず、保険者の義務として「メタボリックシンドローム」に着目した健診・保健指導への取り組み強化が求められています。また、企業においては労働安全衛生法・健康増進法対策のみならずヘルスリスクマネジメントの一環として所属員の健康増進への取り組みをいかに行うかが重要課題となります。

「ヘルスケアータルサポート株式会社」では、健診後の本格的保健指導プログラムとして「疾病予防サポートサービス」を健保組合・企業に提供します。

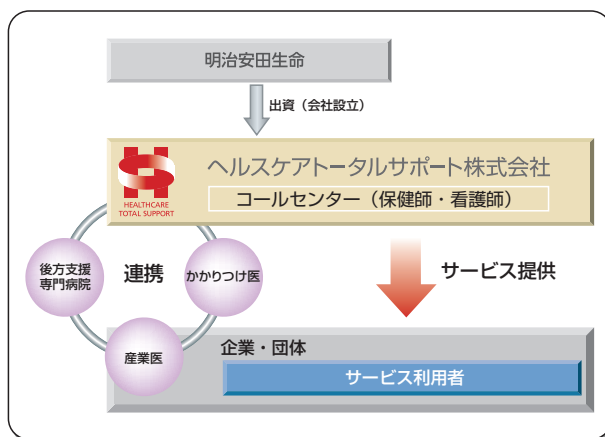
これにより、

- ① 生活習慣病予防のための保健事業の本格実施による健康増進
 - ② QOLの維持・向上ならびに労働生産性の向上
 - ③ 健保財政の健全化
- を実現することができます。

一方、当社グループとしては、

- ① 生命保険関連の事業領域における新たな社会インフラの提供を通じた社会貢献
 - ② 当該事業と連携した生命保険マーケティングにおける独自性の発揮
- が可能となります。

■ サービス提供業務のスキームとフローについて（概略図）



【QOL】

Quality Of Life (生活の質)の略。病気の治療法などを評価する際に、生きがいや自己表現といった、精神的な豊かさや満足度の面から、日常生活を質的にとらえる考え方。

【メタボリックシンドローム】

内臓脂肪症候群。内臓脂肪型肥満を共通の要因とした高血糖、高脂血症、高血圧を呈する病態であり、それぞれが重複した場合は、虚血性心疾患、脳血管疾患等の発症リスクが高くなる。

先進ITの活用

お客さまサービスを支えるIT（情報技術）の活用に、積極的に取り組んでいます。

当社は、業界トップレベルのIT活用力を駆使して、さらにお客さまにご満足いただけるよう、便利で豊富なサービスをご提供しています。

お客さまにご満足いただけるサービス提供のためのITインフラ

当社では、お客さまにご満足いただける高品質な事務・サービスの安定的提供に向け、最先端のITインフラを積極的に導入しています。

最新の事務センターシステムの開発

最先端のワークフローシステムを導入し、お客さまからの新契約や請求手続きに対して、事務サービスセンターでの効率的な事務処理や迅速で質の高いサービスの実施を支えています。

お客さまの声システムの運用

お客さまから寄せられたご要望、ご意見・ご不満を情報入力し、全国ネットで迅速にお応えするサービス

を運用するとともに、データベース化して分析することにより、商品・サービス開発面に「お客さまの声」を反映しています。

多様なオンラインサービスの提供

郵便局や銀行との提携に基づく全国約4万2千台のATM・CDはもとより、インターネット、「iモード」※1、MYクイックライン（プッシュホンからのお手続き）、コミュニケーションセンターなど、お客さまからのさまざまなご要望をダイレクトに受けられるよう、最新技術によるオンラインシステムが稼働しています。

※1 「iモード」は株式会社NTTドコモの登録商標です。

全国ネットワークの活用による高品質なサービスの展開

均質で先進的なサービスをお客さまに提供するため、ブロードバンドの全国ネットワーク「マイリンク2004」※1を運用しています。

お客さまのニーズにお応えする営業サービスの展開

当社では約3万2千人の営業職員が「携帯パソコン・マイスター」を活用しています。モバイル機能を持つ「携帯パソコン・マイスター」は、外出先でも社内と同様のシステムメニューの利用ができるため、営業職員の活動を力強くサポートし、お客さまへの最適な保

険・商品設計を提案するとともに、お客さまからの照会への迅速な対応を可能にしています。

全国営業拠点の事務サービス機能の向上

お客さまとの接点となる全国営業拠点の事務サービスシステムをネットワーク型の最新システムで構築し、ホストコンピュータのワークフローシステムと連携することで、拠点のサービス機能を充実させています。

※1 「マイリンク2004」とは当社の全国営業拠点を結ぶサービスネットワークシステムの総称です（Meiji Yasuda Life Insurance Companyの頭文字MYLINCの意）。

IT投資効率と情報セキュリティーの強化

情報処理の統合化とアウトソーシング化を通じて、ITコストを低減させるとともに、セキュリティーレベルの向上に取り組んでいます。

IT資源の統合・最適化

「マイリンク2004」による拠点機器の軽量化、コンピュータセンターの安全地域への統合・集約化等により、ITコストの大幅削減をすすめつつ、災・障害リスクやデータ漏洩リスクに備えたセキュリティー対策をいっそう強化しています。

アウトソーシングやシステム提携の取り組み

以下のアウトソーシングやシステム提携を実施し、技術力に優れた組織によるコスト削減とセキュリティー強化を図っています。

| 対象業務 | アウトソーシング |
|---------------------|---------------------|
| 電算センター運用・管理業務 | 日本IBM株式会社 |
| 端末・ネットワーク運用・管理業務 | 富士通株式会社 |
| 企業年金契約・被保険者管理事務システム | ジャパン・ペンション・サービス株式会社 |
| ネットワーク回線業務 | リバンスネット株式会社 |

総合コンサルティングへの取り組み

多様化・高度化する法人のお客さまのニーズに、質の高い商品・サービスでお応えしています。

団体保険事業

従業員・所属員のみなさまの保障

従業員・所属員の方々の業務上や業務外における病気・ケガに対する保障、休業補償、万一のことがあった場合の遺族保障などに関する企業・団体のみなさまの

ニーズに迅速・的確にお応えし、豊富な関連情報をご提供しています。

| 企業・団体福祉の目的 |
|-------------------------------|
| 従業員・所属員の自助努力で万一の場合を保障する |
| 弔慰金・死亡退職金・障害見舞金などの財源を確保する |
| 公的医療保険の補完をする |
| 休業補償の財源を確保する |
| 住宅ローン等の返済期間中における万一の場合の保障を確保する |
| 経営者の事業継承資金・退任慰労金等を準備する |
| 従業員・所属員の自助努力で退職後の万一の場合を保障する |



| 企業・団体向け保障商品 |
|-----------------|
| 団体定期保険、新・団体定期保険 |
| 総合福祉団体定期保険 |
| 医療保障保険（団体型） |
| 団体就業不能保障保険 |
| 団体信用生命保険 |
| 経営者保険 |
| 退職者保障用グループ保険 |

当社独自の商品コンセプト

企業拠出型の団体保険において、企業の実質保険料の予算化ニーズにお応えする総合福祉団体定期保険「無配当扱特約（E.C.プラン）」を販売するとともに、

官公庁・民間企業・労働組合の自助努力型福利厚生ニーズにお応えする商品として「新・団体定期保険」を幅広く採用いただいています。

E.C.プラン （無配当扱特約団体定期保険）

- 従来の団体定期保険に比べて、お払込保険料を軽減します。
- お払込保険料は、企業・団体の「健康管理状況」、「保険金支払実績」に基づき決定されます。
- 数年間の収支実績に基づき配当部分を割引するため、保険料は安定的になります。
- 毎年の保険料の変動幅が縮小され、年間のご負担額の予算化も容易になります。
- 特約方式の採用で、制度設計における簡便性・自在性を備えています。
- 配当金の分配事務を軽減します。

新・団体定期保険

- 従来の団体定期保険に比べて、保険料が割安になります。
- 保険収支が良好な企業・団体に対する割引の適用を拡大しました。
- 自在な年齢群別別保険料の設定が可能です（3種類より選択）。
- 1年ごとに収支計算を行ない、剰余金があれば配当金としてお返しします。
- 労働組合の連合会や産別団体で制度の実施が可能です。

ALPHA （長期家族サポート制度）

- 従業員・所属員の方々に万一のことがあった場合、保険金を年金でお支払いすることにより、遺されたご家族は長期生活資金の柱である公的遺族年金と合わせ、毎月の生活資金を長期間にわたり確保できます。
- ボーナス払特約を付加することで、在職中と同じサイクルで収入を確保し、生活インフラの向上を図ることが可能となります。
- 遺されたご家族に対して、企業・団体のみなさまがガイダンス、コンサルティングを実施していただけるようALPHAセンターがバックアップします。

当社独自の付加サービス

当社は、団体保険商品への独自の付加サービスとして健康増進サービス・遺族支援サービス等をご提供

し、企業・団体の福利厚生制度の充実をサポートしています。

ウェルネス・プラン

<サービス内容>
従業員・所属員の方々の健康管理状況の把握・健康増進環境を整備（企業・団体向けサービス）

- <主なメニュー・ツール>
- ・健康情報誌
 - ・ウェルネス・アシスタンスチャート（問診表）
 - ・健康・医療相談
 - ・メンタルカウンセリング
 - ・介護相談
 - ・生活習慣改善サービス
 - ・健康づくり教室実施
 - ・健康セミナー講師派遣

健康づくりサポート

<サービス内容>
従業員・所属員およびその家族の方々のこころとからだの健康づくり・健康増進を支援（個人・企業・団体向けサービス）

- <主なメニュー・ツール>
- ・健康情報誌
 - ・生活習慣チェックシート（問診表）
 - ・健康・医療相談
 - ・メンタルカウンセリング
 - ・介護相談
 - ・生活習慣改善サービス
 - ・ライフプランセミナー講師派遣

ALPHAセンター

<サービス内容>
遺されたご家族への精神的サポートとしての遺族ガイダンスの支援や各種ツールを提供

- <主なメニュー・ツール>
- ・ライフガイド（生活指針ガイドブック）
 - ・家計収支推移表
 - ・ご遺族向け24時間電話健康相談サービス
 - ・インターネット
ライフプランシミュレーション
 - ・ご遺族ガイダンスマニュアル（企業・団体窓口向け）

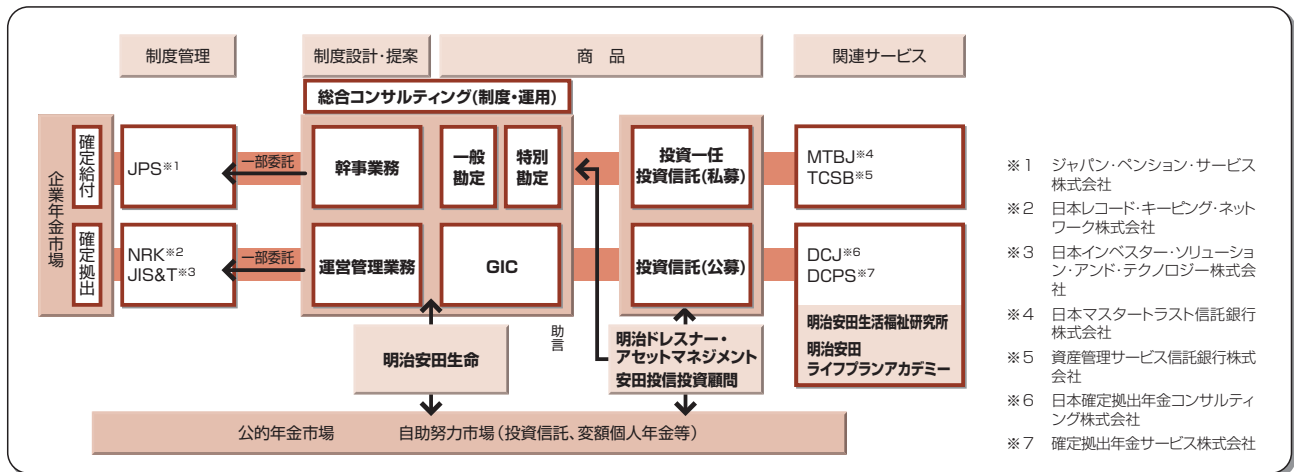
団体年金事業

団体年金事業強化に向けた受託体制

団体年金分野では、年金二法（確定拠出年金法、確定給付企業年金法）の施行や退職給付会計の適用を契機として、高まる退職給付制度の見直しニーズに対応するため、総合コンサルティング体制を強化し、確定給付企業年金制度および確定拠出年金制度の両制

度において、質の高い商品・サービスをご提供しています。

また、規制緩和の進展に伴い、拡大している公的年金市場や自助努力市場においても、お客さまの多様な資産運用ニーズにお応えしています。

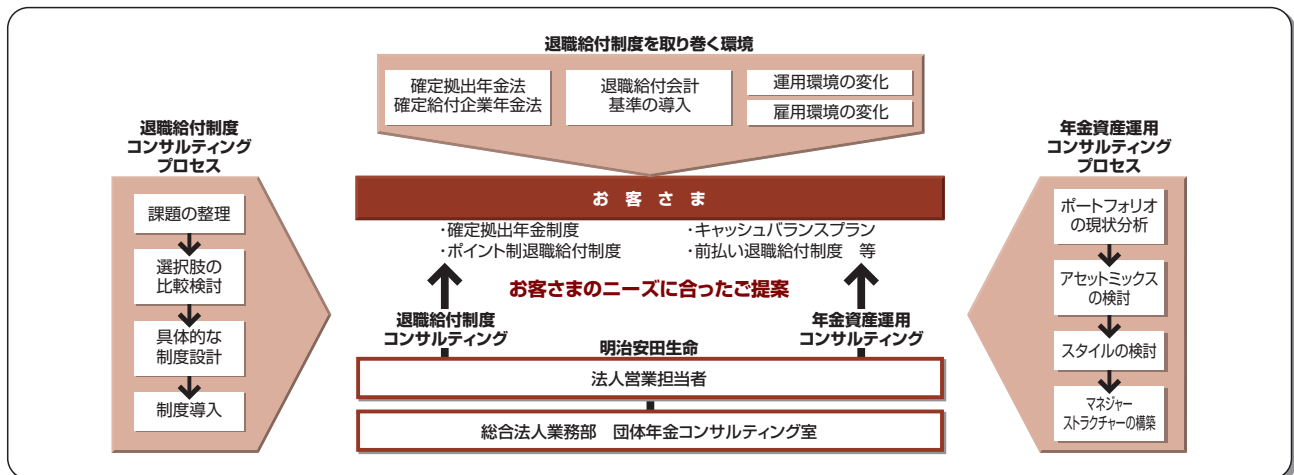


団体年金コンサルティングへの取り組み

年金二法の施行や運用環境の変化により、退職給付制度の見直しや年金資産運用におけるリスク管理は、企業経営において重要な課題となってきています。

当社は、退職給付制度や年金資産運用の見直しを

検討されるお客さまに対して、各種情報提供をはじめ、制度および運用の両面から、さまざまなご提案をさせていただきます。



- 退職給付制度コンサルティング 現行制度内容の課題を明らかにし、確定拠出年金やキャッシュバランスプランへの移行等、お客さまのニーズに合った制度をご提案します。
- 年金資産運用コンサルティング アセットミックスのご提案にとどまらず、それを指針とし、お客さまの個々のケースに応じたマネジャーストラクチャーの構築をご提案します。

【キャッシュバランスプラン】

確定拠出年金の特色を兼ね備えた確定給付企業年金で、個人ごとの拠出付与額（「基準給与×一定率」等）に、その年の再評価率を乗じて計算された利息付与額の累計により給付額を決定する制度。

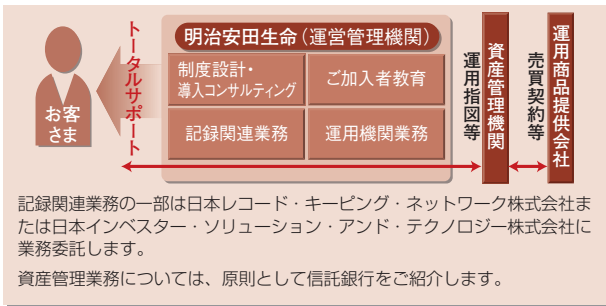
確定拠出年金制度への取り組み

当社では、確定拠出年金制度についても、確定給付企業年金制度と同様、主要な事業の一つとして、年金分野における豊富なノウハウ・人材や全国に展開するサービス・ネットワーク等をフル活用することにより、お客さまが必要とされるさまざまな業務について万全の体制で幅広いサービスをご提供しています。

●運営管理業務への取り組み

平成13年12月に生命保険会社としてはじめて確定拠出年金制度の運営管理業務を受託し、その後も順調に受託件数を拡大しています(平成17年度末時点の規約承認件数63件)。

また、株式会社東京三菱銀行(現 株式会社三菱東京UFJ銀行)、三菱信託銀行株式会社(現 三菱UFJ信託銀行株式会社)および東京海上火災保険株式会社(現 東京海上日動火災保険株式会社)と共同で、運営管理業務を行なう日本確定拠出年金コンサルティング株式会社(以下、DCJ)を設立し、自社で運営管理業務を受託するほか、DCJを運営管理機関としてご紹介いたします。

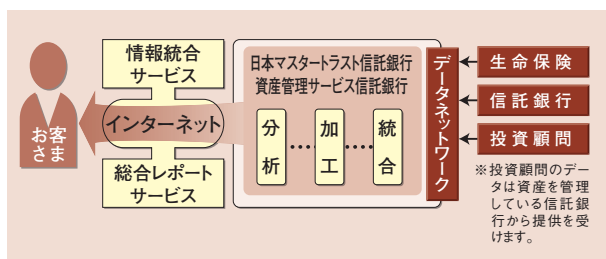


●運用商品のご提供

当社では、一定期間(5年、10年)、一定の利率を保証する確定拠出年金法上の元本確保型商品「予定利率変動型確定拠出年金保険(明治安田利率保証年金〈5年〉〈10年〉)」、および明治ドレスナー・アセットマネジメント、安田投信投資顧問の投資信託商品(バランス型・資産特化型)等を中心に、お客さまの運用ニーズに最適な商品をご提供しています。

マスタートラストへの取り組み

当社はマスタートラスト業務を取り扱う信託銀行2行(日本マスタートラスト信託銀行株式会社、資産管



理サービス信託銀行株式会社)に出資しています。これら信託銀行では、資産管理業務に加えて各運用機関の運用状況を一元的に管理する情報統合サービスをご提供しています。情報統合サービスでは、各種データの統合・加工・分析により団体年金のお客さまの業務負担を軽減するとともに、受託者責任厳正化の流れに対応する運用モニタリング機能もご提供しています。

投資信託・投資顧問事業への取り組み

●投信投資顧問子会社による取り組み

当社グループでは、投信投資顧問子会社である明治ドレスナー・アセットマネジメントおよび安田投信投資顧問の2社を通じて、投資信託・投資顧問事業を展開し、お客さまにきめ細かい資産運用サービスをご提供しています。

明治ドレスナー・アセットマネジメント、安田投信投資顧問は、ともに団体年金運用の分野で強みを持つ投資顧問業務と、多様な商品を提供する投信委託業務を併営していますが、明治ドレスナー・アセットマネジメントは、主にグローバルベースの調査・運用体制を活用したアクティブ運用、一方の安田投信投資顧問は、アクティブ運用とパッシブ運用の中間に位置するエンハンスト・インデックス運用に特徴を持ち、両社それぞれの強みを活かした運用サービス・商品の提供を行なっています。

当社グループでは、お客さまの幅広い資産運用ニーズにお応えするため、両社の特徴を活かして、団体年金のお客さま向けには投資一任商品や私募投信商品をご提供するとともに、確定拠出年金のお客さま向けには、年金運用で培ったノウハウ等を活用した投資信託商品をご提供しています。また、当社の団体年金特別勘定についても、両社が運用助言を行っており、今後とも、当社グループの総力を結集してお客さまにご満足いただける商品をご提供し資産運用サービスを充実させていきます。

●団体年金受託残高

平成17年度末の国内年金資産受託残高は、明治ドレスナー・アセットマネジメントは133件、1兆3,082億円、安田投信投資顧問は55件、3,519億円、両社合算で188件、1兆6,602億円となっています。

(単位：件、億円)

| | 国内年金資産受託残高 | | | | | |
|--------------------|------------|--------|------|-------|------|-------|
| | | | 公的年金 | | 私的年金 | |
| | | | 件数 | 金額 | 件数 | 金額 |
| 明治ドレスナー・アセットマネジメント | 133 | 13,082 | 3 | 6,022 | 130 | 7,059 |
| 安田投信投資顧問 | 55 | 3,519 | 1 | 819 | 54 | 2,700 |
| 合計 | 188 | 16,602 | 4 | 6,841 | 184 | 9,760 |

事業活動・福利厚生へのサービス事業

事業活動のご支援

融資、私募債、オフィス賃貸のほか、当社グループが企業の事業活動を支援しています。

●資金の調達

<融資>

当社では事業の着実な成長・発展のために、長期資金を安定的にご融資することで企業の事業活動をサポートしています。

特長1：長期のご契約となる生命保険の保険料をもとにしていますので、他の金融機関では取り組みにくい長期資金のご融資が可能です。

特長2：設備資金等の事業資金に最適で、ご融資金額を事業資金にご活用いただけますので、効率的な資金調達となります。

<私募債>

当社では、私募債の買い受け、取り扱いも行なっています。

●資産の運用

明治ドレスナー・アセットマネジメントはグローバルな調査運用体制を活用し、安田投信投資顧問は海外で定評のある外部運用機関を活用して、運用サービス・商品をご提供し、多様な資産運用ニーズにお応えしています。

●株式公開

明治キャピタルと安田企業投資は、多くの実績から得たノウハウを活かし、株式公開にかかわる各種コンサルティングや株式の引き受けなど、株式公開計画を多角的にバックアップしています。

●システム開発

明治安田システム・テクノロジーでは、当社のIT分野を支える情報システム会社としての経験とノウハウを活かし、信頼性の高い情報システムをご提供しています。

BTSでは、システム開発の受託や事務を含めたコンサルティングなど、IT戦略をサポートしています。

●集金代行事務

明治安田ビジネスサービスでは、煩雑で経費もかかる入出金・決済関連事務を全国の金融機関と連携して、口座引き落としにより低コストで代行しています。

●オフィスの賃貸

全国主要都市で、交通アクセス等の立地条件や建物のグレード等すべてに優れた快適なオフィスビルをご提供しています。

●人材派遣

明治安田スタッフサービスでは、全国ネットワークを通じ、ニーズに合ったスタッフをベストコーディネートし、多くの企業の人材戦略と効率経営をお手伝いしています。

●事務のアウトソーシング

明治安田事務サービスでは、徹底した情報管理体制のもと、データ入力、帳票の印刷、封入発送等の事務サービスを受託しています。

福利厚生のご支援

当社グループでは、企業の福利厚生制度をサポートするさまざまなサービスをご提供しています。

●疾病予防サービス

ヘルスケアトータルサポートでは、生活習慣病や慢性疾患の予備軍・患者に対して、改善目標・計画を設定し、保健師や看護師による定期的なサポートコール等を行ない、発症・重篤化の予防を図るサービスをご提供しています。

●健康維持・増進サポート

明治安田厚生事業団では、健康講座への講師派遣、健康教室等の開催で、企業の健康づくり対策について専門的にコンサルティングしています。

●健康保険組合への保健事業支援サービス

明治安田生活福祉研究所では、レセプト・健診データの分析を通じて、年齢、疾病別の医療費・患者数の動向を明らかにし、事業所ごとの健康課題を総合的に評価するサービスをご提供しています。

●生活設計サポート

明治安田ライフプランアカデミーでは、専門のインストラクターによる、生きがい・家計設計・健康を中心とした「ライフプランセミナー」の運営や講師の派遣をお引き受けしています。

●介護関連サービス

ウェルネスケア・ネットワークでは、健康に関する相談や、介護ケアプラン作成、介護事業者への取り次ぎなどの介護関連のサービスをご提供しています。

●損害保険代理店

明治安田法人サービスでは、当社がご提案する団体福祉制度の一環として、各種損害保険商品を取り扱い、福祉制度の充実をサポートしています。

銀行等金融機関窓口販売

全国の銀行等金融機関の窓口で当社の個人年金保険にご加入いただけます。

銀行等金融機関窓口販売への取り組み

当社では、全国211の金融機関等(都市銀行・地方銀行・信託銀行・信用金庫・証券会社)と募集代理店委託契約を締結し、「投資型年金D.A.プラス」「投資型年金D.A.」「定額年金S」を販売しています。

ご契約後のアフターサービスについては、ホームページ上や金融機関等窓口販売商品専用の照会窓口

「D.A.サービスセンター」で、ご契約内容や運用状況の照会、各種お手続きのご案内、積立金移転のお手続き等を行なうことができます。

*ご利用できるサービスは、電話とインターネットでは異なります。

*商品によっては、ご利用できないサービスがあります。

お電話で



- ご契約内容・積立金額のご照会
- ユニット価格のご照会
- スwitchingのお手続き
- 各種お手続きのご案内(手続き書類のご請求) など

【投資型年金 D.A.プラス/投資型年金 D.A.】
D.A.サービスセンター
受付時間/月曜～金曜9:00～17:00(祝日を除く)



ようこそ ハロー
0120-453-860

【定額年金S】
コミュニケーションセンター
受付時間/月曜～金曜9:00～18:00(祝日を除く)
土曜9:00～17:00(祝日を除く)



コミュニケーションセンター
0120-662-332

〈当社におけるお客さまに関する情報の取り扱いについては、P43をご覧ください〉

インターネットで



明治安田生命ホームページでご覧いただけます。

- ユニット価格のご照会
- 運用状況レポートのご参照 など

明治安田生命ホームページ <http://www.meijiyasuda.co.jp/>

郵送で



ご契約内容・積立金額の状況、特別勘定の運用状況等について、明治安田生命よりご契約者さまあてに下記の書面でお知らせいたします。

- 「ご契約内容のお知らせ」(年4回)
- 「決算のお知らせ」(年1回)

取り扱い商品

投資型年金D.A.プラス

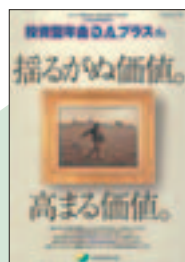
「投資型年金D.A.プラス」は、お払い込みいただいた保険料を年金原資として100%保証する一般勘定部分(以下「確定部分」と、保険料の一定割合を投資信託を利用した特別勘定で運用する特別勘定部分(以下「運用部分」)で構成される一時払変額個人年金保険です。

確定部分で一時払保険料と同額の年金原資を保証する安全な運用でお客様の未来をお約束しながら、運用部分で選択した特別勘定の運用実績に応じて殖やす楽しみを実感できますので、幅広いお客様のニーズにお応えします。

なお、資産形成や運用リスクに対する考え方などが異なるさまざまなお客様のニーズに対応すべく、特別勘定の種類・数などの異なる商品を用意し、各金融機関等で販売しています。

投資型年金D.A.

「投資型年金D.A.」は、それぞれ異なる投資信託を利用した複数の特別勘定の運用実績に応じて積立金や将来の年金年額が変動する仕組みの一時払変額個人



年金保険です。年金資金の準備のための充実した自在性と合理的なコスト、また、運用期間中の死亡保障機能のためのシンプルな保険性など、積極的な資産運用を希望されるお客さまのニーズにお応えします。

なお、資産形成や運用リスクに対する考え方などが異なるさまざまなお客様のニーズに対応すべく、特別勘定の種類・数などの異なる商品を用意し、各金融機関等で販売しています。



定額年金S

「定額年金S」は、あらかじめ定めた年金支払期間中、ご契約時にお約束した年金年額をお支払いする、保険料が一時払いの確定年金保険です。保険料据置期間中の死亡保障機能も備え、安全確実な資産運用を希望されるお客様のニーズにお応えします。



損害保険事業

さまざまなリスクにお応えするため損害保険事業に積極的に取り組んでいます。

個人のお客さま向け商品



個人のお客さまには一般家庭におけるさまざまなリスクにお応えできるよう、日本興亜損害保険株式会社およびそんぼ24損害保険株式会社の損害保険商品をご提供しています。当社は募集代理店として日本興亜損害保険株式会社から商品の供給や広範な損害保険

調査サービスなどのインフラサービスを受けており、当社の営業職員を通じて、生命保険とあわせてみなさまの生活に密着した商品・サービスをご提供しています。

くるまの保険

カーBOX

「Web確認割引」や「人身傷害諸費用担保特約」など、必要なものを最適なカタチで提供する個人専用の自動車保険です。

SIP

すべての用途・車種を対象とした自動車保険で、個人・法人を問わずニーズにお応えできます。

その他の自動車保険

運転スタイルに合わせて保険料を算出するリスク細分型自動車保険。インターネット申込なら、保険料が5%割引になります。

(そんぼ24損害保険株式会社がご提供します。)



すまいの保険

フルハウス

住宅建物とその収容家財が補償の対象です。火災をはじめとするさまざまな事故による損害を新築・新品価格で補償、また、建物の建て替え費用、機能回復費用、仮すまいの費用、ドアロックの交換費用、さらに家財の破損や電化製品の故障まで補償します。従来の火災保険の常識を超えた「すまいのための保険」です。

- その他商品
住宅総合保険 団地保険
地震保険 など

くらしの保険

守太郎

身の回り品（家財を含みます）の損害、ご自身やご家族のケガ、第三者への賠償責任、不測の出費など「くらし」のなかのさまざまなリスクをまとめて補償する保険です。

- その他商品
傷害総合保険「安心BOX」
一般傷害タイプ（個人・家族）
交通傷害タイプ（個人・家族）
など

レジャーの保険

レジャー向け保険

ゴルフやテニス、スキーなどのスポーツで、他人にケガをさせたり他人のものを壊して賠償責任を負ったときをはじめ、ご自身のケガやスポーツ用品の破損、ホールインワン・アルパトロス達成時の費用などを補償します。

- 取扱商品
傷害総合保険「安心BOX」
スポーツプラン（ゴルフ・スキー・スケート・テニス・つり）
国内旅行傷害保険 海外旅行保険
など

法人のお客さま向け商品



会社や団体としての経営リスクへの対応や、福利厚生の実施をサポートする商品を当社100%出資会社である明治安田損害保険を中心にご提供しています。

福利厚生保険

労働災害総合保険
団体傷害保険
団体長期障害所得補償保険 など

建物の保険

普通火災保険
店舗総合保険
企業包括総合保険 など

賠償リスクの保険

取引信用保険
会社役員賠償責任保険
施設所有者賠償責任保険 など

*一部の商品は日本興亜損害保険株式会社の商品もお取り扱いしています。

国際保険業務

充実した海外ネットワークを通じ、お客さまのグローバルな保険ニーズにお応えしています。

当社では、海外保険事業および国際団体保険制度・再保険取引を柱に国際保険業務を推進しています。

海外保険事業

米国での事業展開

当社は、昭和51年、米国ハワイ州のパシフィック・ガーディアン生命保険株式会社の株式を過半数取得し、昭和60年に同社を100%子会社としました。さらに同社は、平成3年6月に当社が株式の100%を取得したハワイアン生命保険株式会社と同年12月に合併し、ハワイ州内最大の生命保険会社となりました。

日系子会社としては初の米国元受け生命保険会社である同社は、ハワイ、米国西海岸、グアム、北マリアナ諸島を中心に、地元コミュニティに密着した生命保険の販売活動を通じて、お客さまのニーズにお応えしています。

国際団体保険制度および再保険取引

多国籍企業の海外支店や海外子会社が、進出先で団体保険や企業年金制度等を導入する際、世界各地の生命保険会社と協力し、適切な制度導入の機会を提供し、再保険によって間接的な保険リスクの引受けを行なう仕組みが「国際団体保険制度」です。

当社はドイツのアリアンツ生命を中心とする「All Net」、およびスイス生命を中心とする「Swiss Life Network」という2つの有力な国際団体保険ネットワークに加盟し、日本に進出している外資系企業を中心に世界各国のネットワーク加盟各社と協力して広域にわたる保険サービスを提供しています。

一方、米国、アジアにおいては明治安田アメリカ（ニューヨーク<本社>・ロサンゼルス<支店>）、明治安田アジア（香港）を通じ、それぞれ現地において有力な生命保険会社の企業向け生命保険、医療保険、年金商品の仲介を行ない、保険サービス提供網の充実を図っています。

また、アジアでは個人保険に関し再保険業務を展開しています。

海外主要取引保険会社

| 所在国 | 会社名 |
|--------|----------------------------------|
| 米国 | グレートウェスト、シグナ、ブルデンシャル |
| ドイツ | アリアンツ生命 |
| イタリア | RAS |
| スペイン | スペイン・アリアンツ生命 |
| 韓国 | 大韓生命、東洋生命、東部生命、新韓生命 三星生命、教保生命 |
| 台湾 | 新光人寿、富邦人寿、南山人寿 |
| 香港 | AIA |
| タイ | AIA |
| マレーシア | AIA |
| シンガポール | AIA |
| インドネシア | AIA |