

社長メッセージ

アフターフォローの 明治安田生命。

お客さまに、そう感じていただくために。



平素より、明治安田生命に格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございます。

当社は、平成26年4月から3カ年計画「明治安田NEXTチャレンジプログラム」をスタートさせております。本プログラムでは、次の10年においても財務基盤の健全性を維持・向上させ、かつ、収益規模を継続的に維持・拡大させるための基盤づくりを行なうべく、さまざまな取組みを進めております。

平成26年6月には新しい総合保障商品「ベストスタイル」を発売いたしました。おかげさまで、平成27年4月までの11ヵ月間で販売件数が50万件を突破するなど、業績は非常に好調に推移しました。

その結果、平成26年度決算では保険料等収入は3兆4,084億円と計画どおりに進捗するとともに、基礎利益は5,063億円と5年連続の増益となり、当社発足後の最高益を確保することができました。

さらに、生命保険会社における行政監督上の指標のひとつであるソルベンシー・マージン比率は1,041.0%となり、引き続き業界トップレベルの健全性を維持しております。

これもみなさまのご支援の賜と深く感謝申し上げます。

平成27年度は、3カ年にわたる本プログラムの2年目にあたりますが、引き続きコンプラ

イアンスの徹底を前提としつつ、「感動を生み出す生命保険会社」をめざし、「ブランド戦略」・「成長戦略」の推進と、これらの戦略を支える「経営基盤の強化」に向けて、全役職員が総力を結集して取り組んでまいります。

■ブランド戦略

生命保険契約は、一般に30年・40年の長期にわたる契約であり、ご加入後の継続的な「アフターフォロー」が重要となります。高齢化が進む日本社会においてその重要性はますます増していくことをふまえ、営業職員による対面サービスを中心とした「アフターフォロー」の価値をお客さまにご理解いただく取組みを継続するとともに、ご高齢者への対応の高度化等、「アフターフォロー」の充実に資する諸施策を強力に推進してまいります。

■成長戦略

国内生命保険事業では、超低金利環境をふまえた適切な商品・販売戦略を展開しつつ、平成27年6月に発売した、社会環境の変化やお客さまのライフサイクルの変化に応じて、保障内容を柔軟に見直すことができる新たな医療保障商品「メディカルスタイル F」など、医療・介護保障をはじめとする第三分野商品の販売に引き続き注力し、お客さま数の拡大をめざしてまいります。

海外保険事業では、既存投資先の収益拡大に向けた取組みに加え、新興国・先進国双方における新規開拓を展開してまいります。

■経営基盤の強化

保険金・給付金のお支払いを将来にわたって確実に履行するため、資本・財務基盤の強化に引き続き注力するとともに、金融環境の変化に応じた効果的な資産配分と成長分野へのいっそうの投融資の推進、経済環境の変化を見据えたリスク管理の高度化に努めてまいります。

また、当社はご契約者を社員とする相互会社として、ご契約者の意思を経営に反映させるよう努めるとともに、「社会に開かれた会社」としてガバナンス（企業統治）の強化と経営の透明性向上を図ってまいりました。平成27年6月から日本国内の上場会社を対象に適用された「コーポレートガバナンス・コード」の趣旨・精神をふまえ、主体的な情報開示やご契約者との対話の充実等を通じ、コーポレートガバナンスのよりいっそうの高度化に取り組んでまいります。

加えて、当社は、「CSR経営宣言」に基づき、社会貢献活動や環境保全活動に積極的に取り組んでまいりました。今回、その取組みの一環として、平成27年1月に、「Jリーグタイトルパートナー」契約を締結いたしました。そして、平成27年4月までに「明治安田生命Jリーグ」に所属する全クラブ等とスポンサー契約を締結しました。今後、全従業員が、「全員がサポーター」を合言葉に、一丸となってJリーグそして地元のJクラブ等を応援することにより、Jリーグの発展はもとより地域社会にいっそう貢献していきたいと考えています。

また、Jリーグを通じた取組みに加え、「地域を見守る社会貢献活動」の取組みにより、子どもがすこやかに育つ社会環境づくりと、地域にお住まいの方々が笑顔で過ごせるような地域づくりに、よりいっそう貢献してまいります。

みなさまには、今後ともいっそうのご支援・ご愛顧を賜りますよう、何とぞよろしくお願い申し上げます。

平成27年7月 社長

根岸秋男

- ・「明治安田生命Jリーグ」を通じた地域社会への貢献 ……10-11ページ
- ・ご高齢者へのアフターフォロー態勢の高度化について ……12-13ページ
- ・CSR(企業の社会的責任)の取組み ……18-19ページ
- ・コーポレートガバナンスへの取組み ……56-57ページ

明治安田NEXTチャレンジプログラム(平成26年度～平成28年度)の進捗状況

1. 明治安田NEXTチャレンジプログラムの概要

当社は、平成26年度からの3カ年計画である「明治安田NEXTチャレンジプログラム」(「中期経営計画」+「感動実現プロジェクト※」)に取り組んでいます。本プログラムでは、コンプライアンスの徹底を前提としつつ、「感動を生み出す生命保険会社」をめざすとともに、「ブランド戦略」・「成長戦略」の推進と、これらの戦略を支える「経営基盤の強化」を図ること

で、企業価値の継続的かつ着実な向上をめざしています。

※「感動を生み出す生命保険会社」に向けた新たな企業風土構築の取組み。

- ①職員一人ひとりがお客さまを大切にするために積極的かつ主体的に行動する
- ②働く仲間同士が一人ひとりの果敢な挑戦を後押しする
- ③チーム力の発揮に向けて職員相互が深い信頼で結ばれ共感し合える



2. 中期経営計画の取組状況

(1) ブランド戦略

営業職員による対面サービス等を中心とした「アフターフォロー」の価値を訴求することを通じ、「明治安田生命といえばアフターフォロー」と実感いただけるよう、さまざまな取組みを推進しています。

具体的には、総合保障商品「ベストスタイル」の発売にあわせて、ご加入後の長期にわたるアフターフォローの内容を解説した冊子「安心ロードマップ」をお届けするサービスを導入(平成26年6月)いたしました。

また、今後ますます加速していく超高齢社会においてアフターフォローの重要性がますます増していくことをふまえ、長寿の節目年齢を迎えたすべてのご契約者に対して「連絡

先確認」と「請求確認」を実施する「MY長寿ご契約点検制度」を創設(平成27年4月)するなど、ご高齢者への対応の高度化を進めています。

(2)成長戦略

●国内生命保険事業

営業職員チャンネルにおいては、ご加入時の最適な保障とともに、ご加入後の保障見直しの自在性と、ご請求時のわかりやすさを大切にした総合保障商品「ベストスタイル」を発売(平成26年6月)いたしました。加えて、据置期間を柔軟に設定いただくことで、より魅力的な年金受取率を実現させた個人年金保険「年金かけはし」(平成26年12月)、従来商品より低廉な保険料にて大型の保障をご準備できる経営者向け商品「3年間災害保障型逡増定期保険」(平成27年3月)、さらに社会環境の変化やお客さまのライフサイクルの変化に応じて、保障内容を柔軟に見直すことができる新たな医療保障商品「メディカルスタイル F」(平成27年6月)を発売いたしました。

あわせて、営業職員の処遇評価の改正や教育・育成の強化等を推進するとともに、都市部におけるお客さま対応態勢の強化に向けた新たなチャンネルを創設するなど、販売サービスの向上に取り組んでいます。

■総合保障商品(平成26年6月)発売

5年ごと配当付組立総合保障保険

進化する保険

ベストスタイル

→ P14

銀行窓販チャンネルでは、一時払商品で一定水準の収入保険料を確保しつつ、平準払商品の販売を強化するため、商品ラインアップを拡充するとともに、銀行への販売支援を強化いたしました。

法人営業チャンネルでは、団体保険について、官公庁マーケットを中心に、公的保障制度に連動した障害特約の付加を推進するとともに、企業・団体やご加入者へのアフターフォローの充実によりご加入者数の拡大を図っています。また、生前給付型団体信用生命保険の発売(平成26年10月)に伴い、お取り扱い金融機関の拡大を進めています。

団体年金については、一般勘定での安定的な資産受託に取り組むとともに、投資顧問子会社商品の媒介業務を中心に、実績配当型商品の販売を強化しています。

また、事務・サービス面については、事務取扱いルールの簡略化やお客さま向け通知・帳票の簡明化に向けた「事務サービス改革」や、保険引受基準の見直しや保険引受サービスの品質向上に向けた「アンダーライティング改革」に取り組んでいます。

●海外保険事業・アセットマネジメント事業等

海外保険事業においては、将来における収益機会の拡大に向け、既存投資先の中長期的な収益拡大に取り組むとともに、新規開拓に向けた検討と調査態勢の強化、グローバル人材の計画的な育成・確保に向けた育成プログラムの拡充等を推進しています。

アセットマネジメント事業においては、当社グループ収益への貢献を目指し、子会社であ

る明治安田アセットマネジメントの企業年金受託残高および、公募投資信託残高の増加に向けて取り組んでいます。

介護事業においては、介護総合情報サイト「MY介護の広場」を通じた介護関連情報の提供、介護付有料老人ホーム施設「サンビナス立川」の運営等、多面的なサービスを展開しています。

■海外進出先(平成27年3月現在)



(3)経営基盤関連

資産運用においては、超低金利環境に適切に対応しつつ、効果的な資産配分により収益性の維持・向上を図るとともに、成長分野への投融資を推進しています。

リスク管理においては、自己資本の確保に向けた定期的な検証を実施するとともに、統合リスク管理態勢の整備を進めています。

また、人事政策においては、成長戦略を支える挑戦意欲あふれた活力ある人材の育成・確保に向けて、職員一人ひとりの役割発揮の最大化、人材価値の向上およびダイバーシティ・マネジメントの強化に向けた取組みを推進しています。

3. 感動実現プロジェクトの取組状況

新たに設定した「めざす企業風土と取組みの基本方針」の理解・浸透に向け、社長をリーダーとして全役職員参画による取組みを進めています。

具体的には、「感謝の声」・「ハートフルカード」等による感謝・感動事例の共有と、さらなるお客さま満足度の向上に向けた取組み等

を話し合う「職場MoT※ミーティング」・「MoT推進会議」の開催により、「感動を生み出す生命保険会社」の実現に向けた風土醸成を推進しています。

※MoTとは、「Moment of Truth(真実の瞬間)」の略：お客さまに明治安田生命が最良の選択だったと確信いただける「感動の瞬間」を、小集団活動を通じてより多く創出することを目的とした運動の社内呼称です。

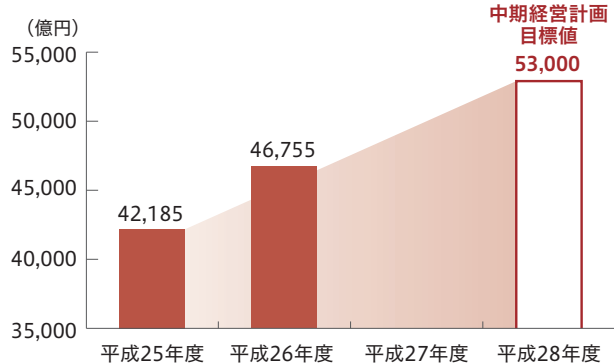
4. プログラムの達成状況

(1) 成長性

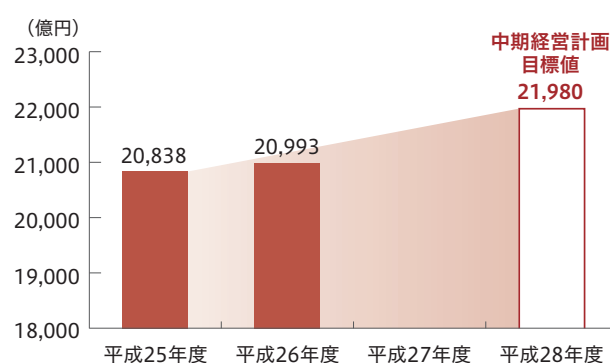
こうした取組みを実施した結果、平成26年度実績では、経営目標である「企業価値(EEV)」・「保有契約年換算保険料(個人営

業)」については中期経営計画目標値に向けて順調に推移しています。

◆ 企業価値(EEV)

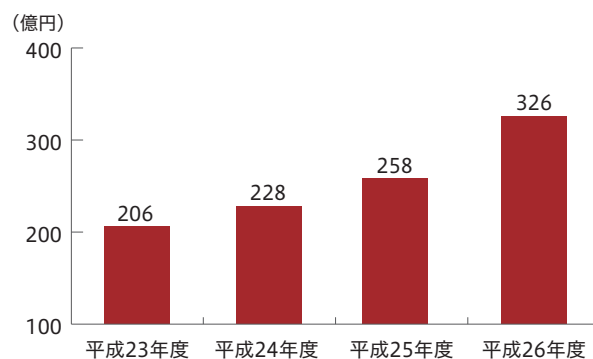


◆ 保有契約年換算保険料(個人営業)



また、成長戦略の一環として取り組んでいる医療等の第三分野業績については、新商品「ベストスタイル」の好調な販売などにより、順調に推移しています。

● 第三分野新契約年換算保険料

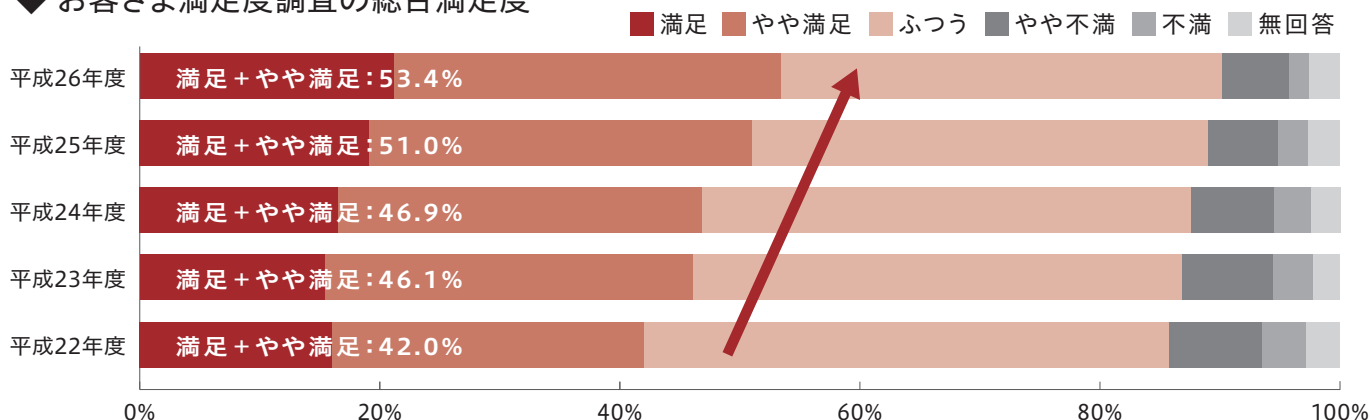


(2) 経営品質(クオリティ)

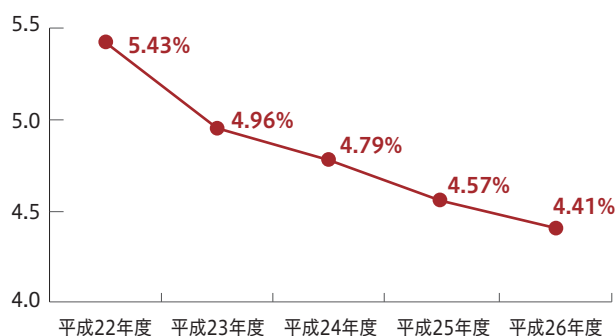
対面によるアフターフォローの推進等により、「お客さま満足度(「満足」+「やや満足」の占率)は53.4%と、平成17年度調査開始以来、

過去最高まで向上しました。また、契約クオリティに関して、解約・失効率も改善しました。

◆ お客さま満足度調査の総合満足度

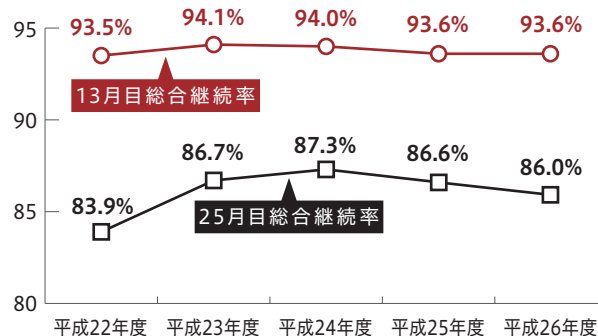


◆ 解約・失効率の推移



*解約・失効率は、年度始保有契約高に対する解約・失効高の割合

◆ 総合継続率の推移



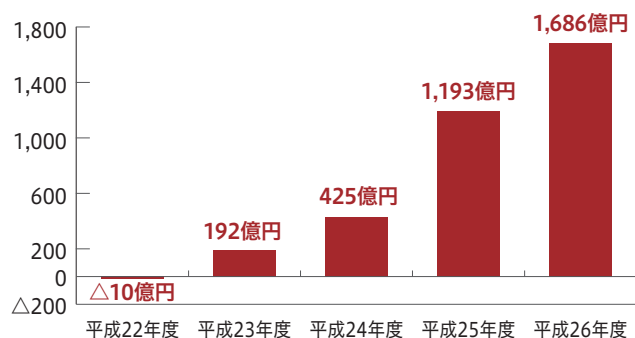
*総合継続率は契約高ベース

(3) 収益性

平成23年度に、長年の課題であった逆ざやを20年ぶりに解消しましたが、平成26年度は、円安・株高の影響を受けて利差益が大き

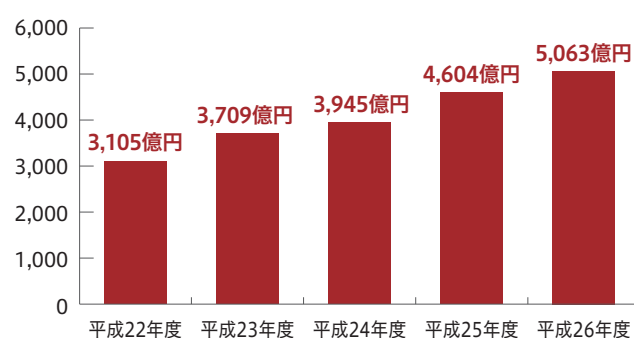
く改善したこともあり、基礎利益については、5年連続での増益を達成しました。

◆ 利差の推移



*図中の△は逆ざやをあらわす

◆ 基礎利益の推移



(4) 健全性

生命保険会社における行政監督上の指標の一つであるソルベンシー・マージン比率は1,041.0%となり、引き続き業界トップレベル

を維持しているほか、その他健全性指標も高い水準を確保しております。

	平成25年度末	平成26年度末
ソルベンシー・マージン比率	945.5%	1,041.0%
実質純資産額	64,380億円	88,993億円
一般勘定資産に対する比率	19.2%	25.0%
一般勘定資産全体の含み損益	34,545億円	56,182億円
うち時価のある有価証券等の含み損益※	31,704億円	52,767億円

※買入金銭債権含む

明治安田生命は、
アフターフォローで
保険を変えます。



「明治安田生命Jリーグ」を通じた 地域社会への貢献

■Jリーグとタイトルパートナー契約を締結

Jリーグの「地域に根ざしたスポーツクラブを核として、豊かなスポーツ文化を醸成する」という考えに共感し、平成27年1月にタイトルパートナー契約を締結しました。「全員がサポーター」となってJリーグおよび地元のJクラブ等を応援することで、地域社会の活性化や子ども

の健全育成に貢献していきます。なお、本年3月の2015シーズン開幕以降、当社従業員は地域のみなさまとともにスタジアムに足を運び、6月末までに約68,000人が各試合会場で地元のJクラブ等を応援いたしました。



(左から)モンテディオ山形 山岸選手、Jリーグ 村井チェアマン、根岸社長、浦和レッドダイヤモンズ 阿部選手

■「明治安田生命Jリーグ」所属の全クラブとスポンサー契約を締結

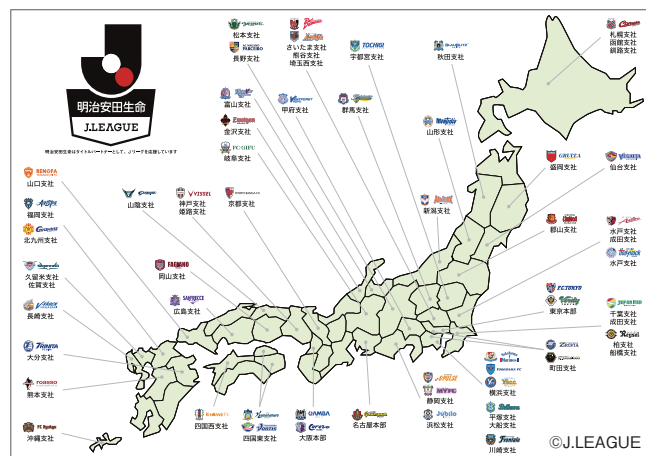
お客さまやJリーグのファン・サポーターとの絆をいっそう深めるために、全国の3本部・73支社において、「明治安田生命Jリーグ」に所属

の全52クラブ等[※]とスポンサー契約を締結しました。

[※]近隣にJクラブがない場合は、JFL等に所属しているクラブ



応援宣言書贈呈式の様子(名古屋本部)



スポンサー契約を締結したJクラブ

■全国各地で小学生向けサッカー教室を開催

平成26年度は、JリーグおよびJクラブの全面協力を得て、全国各地で小学生向けサッカー教室を83回開催し、約12,000人のお子さまや保護者の方々に参加いただきました。今年度

もJリーグおよび地元のJクラブ等とともにサッカー教室をはじめとした各種イベントを全国で開催していきます。



小学生向けサッカー教室の様子(郡山支社)



小学生向けサッカー教室の様子(四国西支社)



さらなる活動として、全国の支社等で、「**地域を見守る**」社会貢献活動を展開し、**ご高齢者等の安心・笑顔を守っていきます。**

これまでの子どもの命・安全を守る地域防犯の取組みに加え、「同じ洗濯物が何日も干したままになっている」「郵便物や新聞があふれている」等、日々の営業活動を通じてご高齢者等の様子に気付いたことがあれば自治体等に連絡し、不測の事態を未然に防ぐ取組みを、平成26年9月末から全国の支社等で展開しております。

当社の「CSRへの取組み」については、「CSRウェブサイト」からご覧いただけます。

<http://www.meijiyasuda.co.jp/profile/csr/>

明治安田生命 CSR

検索 



ご高齢者へのアフターフォロー態勢の 高度化について

「あたたかさ」を込めた「アフターフォロー」をお届けできるよう取り組んでいます。

一生涯の保障をより確かなものにするために。
「MY長寿ご契約点検制度」をはじめました。

MY長寿ご契約点検制度

「MY長寿ご契約点検制度」は77歳(喜寿)、90歳(卒寿)、99歳(白寿)、108歳(茶寿)、111歳(皇寿)の祝賀を迎えられたご契約者さまに「保険金等のご請求有無の確認」と「ご連絡先の確認」を実施する制度です。

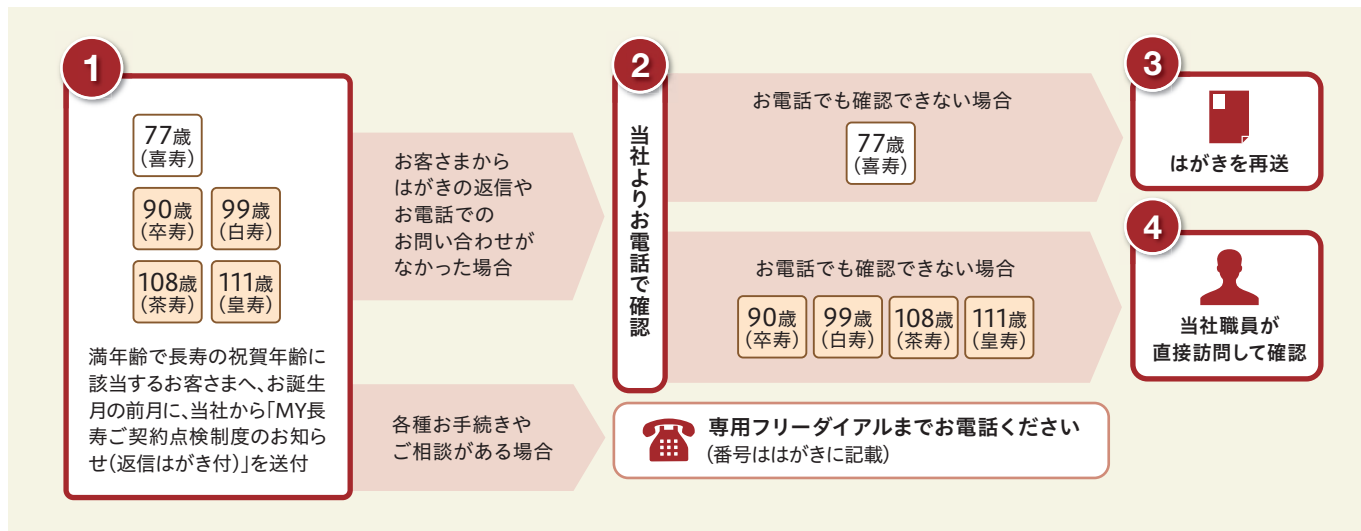


長寿の国のアフターフォロー。

明治安田生命は、一生涯の保障をより確かなものにするために。
「MY長寿ご契約点検制度」をはじめました。

超高齢社会が進展する日本で、大切な保険金・給付金などを、確実にお支払いすること。それが、お客さまに一生涯にわたる保障を提供する、私たち明治安田生命が果たすべき責任だと考えています。この制度は、従来のMYライフブランドバイザーによる定期的な訪問、確認に加えて行なう、全社的な取り組みです。77歳の喜寿の節目を迎えられたお客さま一人ひとりに、お忘れの保険金・給付金などのご請求がないか、ご連絡先に変更がないかどうか、郵便または電話で確認します。90歳の卒寿からは、郵便、電話でご連絡がつかないお客さまの元へ、当制度の担当職員が直接訪問いたします。この制度で私たちが行なう「請求確認」とは、お客さまからのお申し出がなくても、お忘れのご請求がないか、こちらから積極的に確認し、お手続きまでサポートするものです。ご病気や介護などの事情により、保険金・給付金などのご請求のお申し出が難しいお客さまも、しっかりとフォローします。これからはずっと、あなたの安心を守り続けるために、明治安田生命は、アフターフォローで保険を変えます。

■「MY長寿ご契約点検制度」の流れ

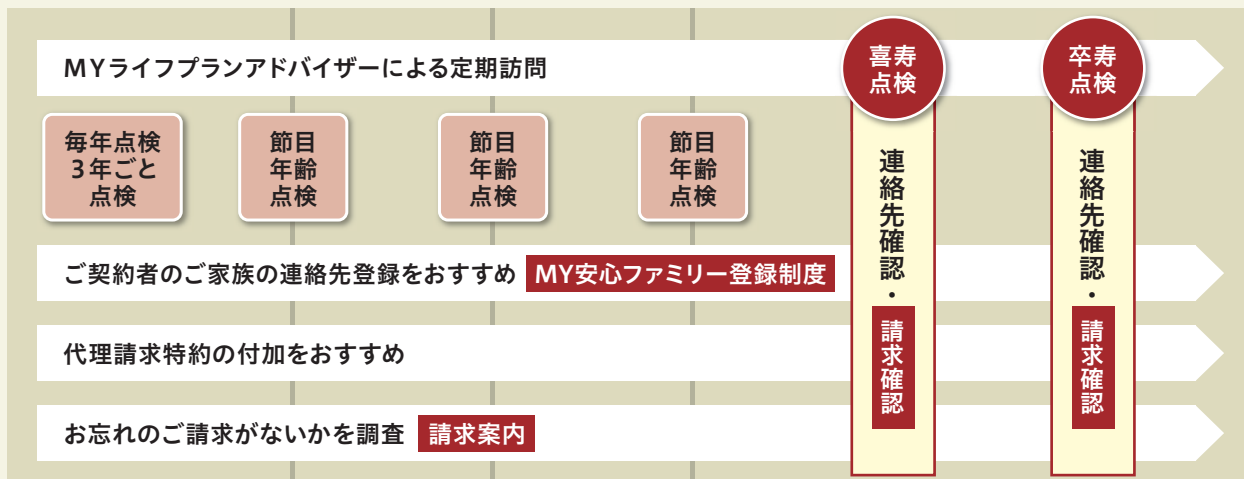


MYライフプランアドバイザーの定期訪問などを通じて、積極的なアフターフォローを行なっていきます。

アフターフォロー体制

MY長寿ご契約点検制度

▼ご加入時 ▼65歳 ▼70歳 ▼75歳 ▼77歳 ▼90歳



請求確認とは？

お客さまから保険金・給付金のご請求がない段階で、ご請求の有無について当社が積極的に確認を行ないます。

請求案内とは？

お客さまからの保険金・給付金のご請求をうけて、お忘れのご請求がないかを確認して、当社が積極的に請求のご案内を行ないます。

MY安心ファミリー登録制度とは？

ご契約者と連絡が困難となった場合に、ご契約者以外の連絡先(第二連絡先)を通じて居所を確認させていただく制度で、特にご高齢のご契約者に登録をお勧めしています。

総合保障商品 **ベストスタイル** について

近年の晩婚化・少子化等によるライフスタイルの多様化とともに、急速な高齢化に伴う社会保障制度の改革など、お客さまを取り巻く状況は、将来に向かって大きな変化が予想されます。そうした中、ご加入後も柔軟に見直しできる

保険が必要と考え、新たな総合保障商品「ベストスタイル」を平成26年6月に発売しました。

発売以来、多くのお客さまからご支持をいただいております。平成27年4月末には50万件を超えるご契約をいただきました。

「ベストスタイル」の主な特徴

30年、40年のご加入期間を通じて、いつも「あなたの今」に寄り添い、「安心」を提供します。

**あわせ
やすい**

**みなおし
やすい**

**わかり
やすい**

ご加入時

- 豊富な特約ラインアップ(4つの保障カテゴリー)からお客さまにぴったりの「安心」を提供します。



- 高額割引制度を拡大し、全てのカテゴリーの特約を割引の判定対象としました。

ご加入後

- 医療環境やライフサイクルに合わせて保障内容を見直しできるので、一生涯にわたって「安心」です。
- 保険契約の終了まで、対面によるアフターフォローを提供します。

ご請求時

- 公的医療保険制度に連動した医療保障など、もしものときのご請求がわかりやすいから「安心」です。
- さまざまな保障を一つのご契約で管理できます。

【安心ロードマップ】のお届け

お客さまとの長期にわたるご契約を、満了まで安心してご継続いただくために、担当のMYライフプランアドバイザーを通じてアフターフォローの解説冊子「安心ロードマップ」をお届けします。

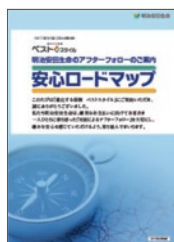
「安心ロードマップ」のサービスメニュー

■基本サービス

- ・定期点検、お手続きサポート

■オプションサービス

- ・お客さまのご要望に応じたサービス



【クイックチェック保障問診】の導入

お客さまのご要望と、当社がおすすめする必要保障額を対比しながら、ご提案プランを調整し、お客さまにご納得いただける提案を実現するしくみです。



「ネーミング大賞」受賞

「ベストスタイル」が日刊工業新聞社主催の「第25回読者が選ぶネーミング大賞」の大賞を受賞しました。



「更新型のススメ。」について

生命保険契約は、一般に30年、40年の長期にわたる契約であり、ご加入後の継続的な「アフターフォロー」を通じて、「暮らしや社会環境の変化などにあわせて保障内容や保険料を見直していくこと」が重要と考えます。

当社は、更新型保険「ベストスタイル」発売を機に、新聞広告等において「更新型のススメ。」(5回シリーズ広告)を展開する等、アフターフォローの価値や更新型保険の特徴をふまえた『保険との付き合い方』について広く訴える取組みを推進しています。



明治安田生命は5つの視点から、「ベストスタイル」をはじめとする「更新型保険」をおススメしています。

1 保険と付き合う

保険の選び方は、「保険との付き合い方」を決めること。私たち明治安田生命は、そう考えています。生命保険は30年、40年と続く、長期にわたる契約。これからの長い時間を、いっしょに過ごすことになるのです。あなたのこれからの人生を、変化が少ないものとするか、変化していくものとするかで、保険との付き合い方は、大きく違ってきます。ご結婚やお子さまの誕生などの、ライフステージの変化。シングルライフを選んだ場合にも、介護や重い病気への備えをどうしていくかの判断が必要です。公的医療保険制度の改正など、社会の変化も見逃せません。こうした将来の変化を前提に考えて、生命保険と付き合う方のために。私たちは更新型の保険をおすすめします。更新型は一定期間を区切って更新する保険。ですから、保険料は一般的に、更新時の年齢に応じて上がります。しかし、保険の更新は同時に、変わっていく暮らしや社会にあわせて保障や保険料を見直すチャンスでもあるのです。

2 保障はズレる

どんな生命保険にも「保障のズレ」が生じます。ご契約時からの時間経過にともない、保険の保障内容は変わらない一方で、あなたの暮らしや社会環境は変わり、あなたが保険に求める内容も変わっていくのです。保険へのニーズはライフステージで変わります。例えば、独身の間は死亡保障を大きくせずに、ご結婚やお子さまの誕生によって増やすのが一般的。また、お子さまが成長された後には、死亡保障を減らして重い病気や介護への備えを充実させることも考えられます。しかしライフステージの変化は正確に予測できません。また、働き方や生き方の多様化した現在の日本では、シングルライフなど、人生の選択肢も増えています。はじめから保障をすべて固定的なものとするのではなく、変わっていく自分の暮らしや社会に保険をあわせていきたい。そう考える方に私たちは更新型の保険をおすすめします。契約の更新は保障のズレを直すチャンスでもあるのです。

3 保険は進化する

保険商品は、常に「進化」を続けています。公的医療保険制度の改正など、社会環境の変化によって、お客さまの保険に求めるニーズは変わっていきます。保険も新しい保障内容にバージョンアップしていくのです。そのため、ご契約から長い時間が経過した保険は、どうしても新しい保険とは違いが出てきてしまいます。明治安田生命の医療保障の場合も、10年前の商品は、当時の社会環境にあわせて作られた保障内容でした。現在では、短期化する入院治療だけでなく、退院後の通院治療までを対象にした商品となっています。このような、時代にあった新しい保障内容を追加したり、その時の必要に応じて保障プランを組み替えやすいのも、私たちが更新型の保険をおすすめする理由のひとつです。一定の期間ごとに訪れる、契約更新のタイミングは、あなたの保険が、新しい保障に進化するチャンスでもあるのです。

4 保障をワンストップに

暮らしに必要な保障を「ワンストップ（1回の手続き）」に。それが、明治安田生命の更新型保険の考え方です。死亡保障、一般的な病気やケガへの備え、がんなどの重い病気への備え、そして生活保障や介護保障。それぞれ特徴も違えば、見直しが必要な時期も違う保障。この全てを、お客さまご自身で管理するのは大変です。例えば、途中で保障を組み替える場合、全体の保障バランス、保険料の総額を考えていくと、同時に複数の保障の追加、減額などの手続きが必要になってしまいます。明治安田生命の「ベストスタイル」は、さまざまな保障を組み合わせる更新型保険。保障の増額、減額、追加、一部解約の手続きも、ワンストップで行なうことができます。ご契約中の保障内容も、10年ごとの更新時はもちろん、毎年見直すことができる、自在性の高い保険です。

5 アフターフォローの価値

私たち明治安田生命は、ご契約後もずっと、あなたと向きあう「アフターフォロー」を大切にしています。なぜなら、生命保険は30年、40年と続く長いお付き合いです。いつもお客さまの暮らしのそばにいて、保険の価値を高めるお手伝いをする。そのために、私たちのアフターフォローはあるのです。明治安田生命のMYライフプランアドバイザー（営業職員）は、お客さま一人ひとりの元へ定期的に訪問し、直接お会いします。暮らしの変化を伺い、社会の変化とあわせることで、お客さまにあった保障の診断や見直しのご提案をすることはもちろん、更新型保険の更新手続き、ご請求の確認、お支払手続きも、しっかりとサポートできるのです。さらに、明治安田生命の「ベストスタイル」にご加入くださったお客さまには「安心ロードマップ」という冊子でアフターフォローについてしっかりと説明しています。超高齢社会を迎えた日本だからこそ、アフターフォローを大切に、より充実させていきます。それが、更新型保険で安心を守る、私たちの使命だと思っております。

より詳しい内容については
Webをご覧ください。



<http://www.meijiyasuda.co.jp/enjoy/koukoku/fp/>

私たちは、ご加入後もずっと、あなたのそばにいます。
明治安田生命は、アフターフォローで保険を変えます。