

社会保障制度を補完し自助努力を支える生命保険事業の社会的責任を認識し、超高齢社会をはじめとする環境変化をふまえつつ、お客様ニーズを的確に捉えたクオリティの高い商品・サービスを開発するよう努めます。また、保険商品をおすすめする際には、お客様のご意向を十分お伺いしたうえで、お客様のライフステージ、加入目的、財産状況等に照らし、最適な商品・サービスをご提供するよう努めます。

■ お客様の多様なニーズにお応えする商品ラインアップ

組立総合保障保険(総合保障)

総合保障商品「ベストスタイル」は、2014年6月の発売以来、大変ご好評いただき、2020年3月末までに243万件を超えるご契約をいただいています。2019年4月に「みんなの健活プロジェクト」における重要な柱として、「ベストスタイル」に「健康増進への取組みを応援する機能」を搭載した健康増進型保険「ベストスタイル 健康キャッシュバック」を発売しました。「ベストスタイル」に「健康サポート・キャッシュバック特約」を付加することで、毎年の健康診断の結果に応じて、「健康サポート・キャッシュバック」をお支払いすることに加え、「MY健活レポート」をご提供いたします。

万一を支える、健康を応援する

ベストスタイル
健康キャッシュバック

[5年ごと配当付組立総合保障保険]

※「ベストスタイル 健康キャッシュバック」は、「ベストスタイル」に「健康サポート・キャッシュバック特約」を付加した場合の販売名称です

「ベストスタイル 健康キャッシュバック」が
ご提供する健康増進サイクル
(イメージ)



- 1 毎年、健康診断を受診いただき、健康診断の結果を提出
- 2 「MY健活レポート」をご確認いただき、健康に関する情報・アドバイスを対面でご案内
- 3 「健康」に関するメリットとして、「健康サポート・キャッシュバック」をお受け取り

かんたん保険シリーズ ライト！ By明治安田生命

「かんたん」「小口」「わかりやすい」をコンセプトとした「かんたん保険シリーズ ライト！ By明治安田生命」は、生命保険2商品、損害保険3商品をラインアップしています。2016年10月のシリーズ創設以来、2020年3月末までに130万件を超えるご契約をいただいています。

明治安田生命じぶんの積立	手軽に始められ、満期保険金のある積立保険です
明治安田生命つみたて学資	お子さまの成長にあわせ将来の教育費を計画的にご準備いただける、こども保険です
明治安田生命おてがる自転車	自転車運転中の思わぬ事故によるおケガや賠償事故からお客様をお守りする保険です
明治安田生命おまもり家財	火災や地震をはじめとする多くの自然災害から、お客様の大切な家財をお守りする保険です
明治安田生命おでかけ携行品	身の回り品の破損や盗難に加え、賠償事故やおケガからお客様をお守りする保険です

新規開発商品

「人生100年時代」において、50歳以降に高まる「入院」や「認知症」のリスクを背景に、お客様の終身にわたる医療保障のニーズにお応えする終身医療保険を、また、国内の低金利環境が継続するなか、円に比べ金利の高い外貨で運用することにより、お客様の資産形成ニーズにお応えする外貨建保険を開発し、ラインアップを拡充しています。

「一時金給付型終身医療保険」・「認知症ケア MCIプラス」(2019年8月・2020年2月)

「一時金給付型終身医療保険」(2019年8月発売)は、日帰り入院からまとまった一時金をお受け取りいただけ、入院中の治療費だけでなく、差額ベッド代や食事代、入院前後の通院による治療費など、さまざまな費用に対応できる終身医療保険です。

「認知症ケア MCIプラス」(2020年2月発売)は、入院リスクに対する一時金給付タイプの一生の医療保障に、認知症への進行予防や症状の改善にご活用いただける「MCI(軽度認知障害)保障」、認知症発症後のご家族の介護負担を軽減する「認知症保障」をセットした医療保険です。

「外貨建・一時払養老保険」・「外貨建一時払終身保険」(2019年8月・2019年12月)

提携金融機関にて販売している「外貨建・一時払養老保険」は、外貨建でしっかり備え、10年後に満期保険金を受け取ることができる指定通貨建ての一時払養老保険です。

「期間がえらべる外貨建一時払終身保険」は、第1保険期間を所定の期間からお選びいただき、中長期で資産を増やしていただける米ドル建ての一時払終身保険です。

また、提携金融機関にて販売している「えらべる外貨建一時払終身」は、お客様のニーズにあわせて、ご契約のタイプを「増やすタイプ」「受け取るタイプ」「贈るタイプ」から選択できる外貨建一時払終身保険です。

団体保険・団体年金分野

団体保険・団体年金の分野では、企業・団体の福利厚生制度の発展・サポート等を通じたお客様の保障ニーズ・資産形成ニーズにお応えすることを目的に、民間企業・官公庁など、それぞれのマーケット特性に応じた商品・サービスを提供しています。

<団体保険>

2019年1月に、病気やケガで働けない状態となった場合に毎月の生活費を保障し、お客様の不安を軽減して早期の職場復帰を支援する「団体総合就業不能保障保険」を発売しました。また、2020年1月に企業・団体に採用いただいている当社の特定疾病保障保険や医療保険等に付加できる「健康サポート・キャッシュバック特約」を発売しました。健康診断の結果に基づくキャッシュバックや健活レポートの提供により、従業員・所属員の継続的な健康づくりを後押しします。企業・団体の健康経営の実践に向けた多様なニーズに応えられるよう、今後も商品・サービスのラインアップを順次拡充してまいります。

<団体年金>

不透明な運用環境が続くなか、企業年金の資産運用における、「機動的な資産配分見直しによるリスク抑制」「国内金利状況に応じた安定運用資産による収益下支え」というお客様のニーズにお応えするため、「多資産型 ポラティリティコントロール運用プラン」、「債券代替型 ポラティリティコントロール運用プラン」などの実績配当型商品を提供しています。

■ お客様のニーズやご意向等をふまえたコンサルティングサービス

「社会保障制度を含めた総合的なアドバイス」や「お客様が思い描く人生設計の実現」のため、MYライフプランアドバイザー(営業職員)が営業活動において使用するタブレット型端末に、必要な保障額を試算することができる「必要保障額シミュレーション*」を導入し、質の高いコンサルティング活動の充実に取り組んでいます。



必要保障額シミュレーション ▲

*お客様のご家族情報や収入・支出情報から「万一のことがあった時のリスク」「就業不能・介護状態が必要になった時のリスク」「老後資金が不足するリスク」の人生に潜む大きな3つのリスクに対する必要保障額をシミュレーションしていただくことが可能です

ご高齢のお客様によりきめ細やかな対応を行なうため、ご高齢のお客様に対する販売勧誘ルールを定めています。その一環として、70歳以上のお客様の生命保険加入にあたり、ご家族同席によるお手続き等をおすすめし、安心・納得してご加入いただけるよう努めています。

「ご家族同席のおすすめ」
チラシ ▶



■ 保険募集代理店への委託

保険募集代理店がお客様へ当社商品を販売する際に、お客様のご意向に沿った商品の提案を行なうために、保険募集代理店に対し適切な教育・指導を行なうとともに、適切な保険募集管理態勢が構築されているかを確認しています。

金融機関代理店コンプライアンス研修会の開催

金融機関代理店本部のコンプライアンス担当者に対する本社主催のコンプライアンス研修会(「金融機関代理店コンプライアンス研修会」と呼称)を2012年度から実施しており、2019年度は57代理店69人が参加されました。

保険募集代理店において適切な保険募集管理態勢が構築されているかを各種モニタリングや代理店点検等で確認しています。

内部管理自己点検の実施

「内部管理自己点検表」を活用し、年1回、保険募集代理店が内部管理面での現状と課題を把握するとともに、課題がある保険募集代理店に対し当社が適宜適切な指導を実施しています。

代理店点検等の実施

金融機関代理店と「内部管理打合せ」を年2回実施し、コンプライアンスに係る現状と課題や改善策を共有しています。また、一定規模以上の一般代理店への直接訪問による「実査」を年1回実施し、態勢整備状況の確認と必要に応じ改善指導を実施しています。

委託先代理店におけるお客様志向の業務運営に資する手数料体系への見直し

2019年4月に、委託先代理店における最適な商品・サービスの提供が行なわれる管理態勢の更なる高度化をめざし、委託先代理店におけるお客様志向の業務運営に資する手数料体系への見直しを実施しました。

手数料体系見直し後の取組み

当社では、委託先代理店の内部管理担当者向けに研修会を開催し、実務面での情報提供を行なうとともに、お客様志向の業務運営に資する当社への要望等について意見交換を実施しています。委託先代理店では、手数料規程改正後、特に募集局面のお客様対応力・販売スキルの向上や、コンプライアンス・内部管理面に關して積極的に取り組んでいます。



*詳細は当社ホームページの「保険募集代理店におけるお客様志向の業務運営に資する手数料体系の考え方について」(https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/news/topics/fee_structure.html)をご参照ください