

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て、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、2021年3月末までに274万件を超えるご契約をいただいています。2021年6月には新たに「早期発見・治療支援特約」と「重症化予防支援特約」を発売しました。「健康な状態」と従来保障している「重度疾病」の間にある「健診結果の数値悪化段階」と「重い状態(重度疾病)になる前段階」の早期発見と予防に対する保障を追加し、健康ステージに応じた健康増進型保険をご提供いたします。

[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 発見と予防のWサポート」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(2021)」「早期発見・治療支援特約」「重症化予防支援特約」を付加した場合の販売名称です



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3商品、損害保険4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、2021年3月末までに147万件を超えるご契約をいただいています。

明治安田のケガほけん	入院・手術・退院後の通院などの保障をケガに限定してご準備いただける保険です
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
明治安田生命えがおのペット	大切なお家族ともいえるペットの通院・入院・手術等に備える保険です
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

高齢社会において高まる「認知症」や「ケガ」のリスクへの備えと、経営者の「所定の日常生活制限状態」と「がん」のリスクへの備えに対してのお客さまのニーズにお応えすべく、ラインアップを拡充しています。

## 明治安田のケガほけん(2021年1月)

「明治安田のケガほけん」は、特定の5つのケガには一時金給付タイプで、入院中の治療費(手術費含む)には実額給付タイプで保障をご準備いただけます。特約の組み合わせによりニーズにあわせて保障を選ぶことができるうえに、ケガ専用の保険のため、お手軽な保険料でご加入いただけます。

## いまから認知症保険 MCIプラス(2021年1月)

「いまから認知症保険 MCIプラス」は、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」や、認知症発症後の症状の進行予防やご家族の介護負担を軽減する「認知症保障」を一生にわたり準備できる認知症保険です。ご加入者には毎年「MY健活レポート 認知症保険版」をお届けすることで、認知機能低下への「気づき」を提供し、認知症の予防・早期発見をサポートします。



※「いまから認知症保険 MCIプラス」は、「軽度認知障害終身保障特約」を付加した場合の「いまから認知症保険」をいいます

## 「保障選択制」定期保険(2021年2月)

「『保障選択制』定期保険」は、「生活障害保障」と「がん保障」の2つの保障タイプから選択できる定期保険です。これにより、経営者などが「所定の日常生活制限状態」や「所定の悪性新生物(がん)」となり不在になったときの事業保障資金から、「万一」のときの死亡退職慰労金・弔慰金、勇退時の生存退職慰労金まで、経営者の幅広いニーズにお応えします。

## 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さまの保障ニーズ・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。

## &lt;団体保険&gt;

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、お客さま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月には企業・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。

## &lt;団体年金&gt;

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」というお客さま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。

## ■ お客さま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「お客さまが思い描く人生設計の実現」のため、人生に潜む大きな3つのリスクに対して自助努力で備えるべき必要な保障額を対面・非対面で確認できる「必要保障額シミュレーション※」を活用し、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 ▲

※お客さま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

ご高齢のお客さまによりきめ細やかな対応を行なうため、ご高齢のお客さま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歳以上のお客さま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さまへ当社商品を販売する際に、お客さま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。

## 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、保険募集代理店における募集管理状況および契約管理状況等について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「内部管理打ち合わせ」を年2回実施し、コンプライアンスに係る現状(苦情や解約、クーリング・オフ等)および監督指針やガイドライン等の改正を踏まえた対応状況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さま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さらなる高度化をめざし、委託先代理店におけるお客さま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、委託先代理店に対し実務面での情報提供を行なうとともに、お客さま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、手数料規定改正後、特に募集局面のお客さま対応力・販売スキルの向上や、コンプライアンス・内部管理面に関して、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さま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](https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/news/topics/fee_structure.html))をご参照ください

