

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伺いたうえで、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

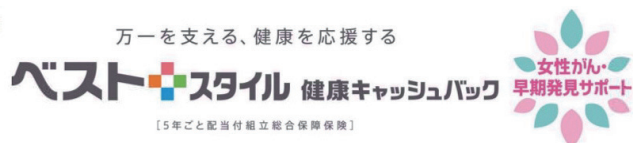
個人保険分野

組立総合保障保険

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、2022年3月末までに308万件を超えるご契約をいただいています。2022年6月には新たに「がん検診支援給付金付女性がん保障特約」と「入院初期一時金給付特約」を発売しました。

「がん検診支援給付金付女性がん保障特約」は、女性特定のがんを早期発見するためのがん検診受診から、罹患した場合の入院（手術）前の治療から再発予防のための長期にわたる治療費をサポートします。

「入院初期一時金給付特約」は、入院前の通院費用や入院初期にかかる雑費等に備えることができる一時金給付タイプの特約です。



※「ベストスタイル 健康キャッシュバック 女性がん・早期発見サポート」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)」「がん検診支援給付金付女性がん保障特約」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、2022年3月末までに192万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、子ども保険です
明治安田生命えがおのペット	大切なご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さま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、お客さま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さまをお守りする保険です

新規開発商品

エブリバディⅡ(2021年11月発売)

契約日から5年後に保障が増加し、将来の金利上昇時にはさらなる保障の増加も期待できる仕組みとするなど、「着実にふやしてのこしたい」お客様のニーズによりいっそうお応えする円建一時払終身保険です。

かんたん告知終身医療保険(2022年4月発売)

持病や既往症がある方でもかんたんな告知(4つの告知項目)のみでお申し込みいただけ、一生涯の保障をご準備いただける一時金給付タイプの医療保険です。

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、お客様の保障ニーズや資産形成ニーズにお応えすることを目的に、民間企業・官公庁等、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

団体がん保障保険(2022年4月発売)

「がんの予防・早期発見」から「がん罹患後の復職支援」までを商品とサービスのパッケージでご提供する全員加入型の新しい団体保険です。これまでのがん保障商品よりもご加入の条件を緩和したことで、多くの従業員・所属員等の方々の保障を可能とし、保険金お支払い後のがんの再発や転移等に対しても充実した保障となっています。

また、がん対策や従業員の健康増進に取り組む企業・団体には、福利厚生制度の運営に係る諸費用の財源確保を支援する特約や、2つの保険料割引制度で応援します。あわせて、企業・団体および従業員・所属員等向けに、がんに関する各種情報のほか、保険金お支払い後の復職へのサポートに重点を置いた専用サービスをご提供いたします。

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

当社の「販売・サービス方針」に基づき、「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、人生に潜む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※」を活用した、質の高いコンサルティング活動の充実に取り組むとともに、その適切性について確認する態勢を適宜整備しています。



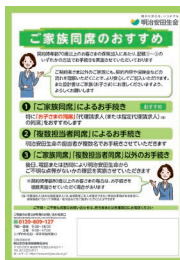
必要保障額シミュレーション ▲

※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」「就業不能や介護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

また、市場リスクのある外貨建保険等の特定保険契約については、お客様のニーズやご意向等の確認に加え、投資経験、投資目的、収入・財産の状況等に応じて商品およびリスクの内容について十分ご説明します。

高齢の方へは、ご意向の確認のためにきめ細やかな対応を行なうとともに、商品内容等に誤解が生じないよう、より丁寧な説明に努めます。また、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。

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ふ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さら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、委託先代理店に対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

