

銀行等金融機関窓口販売の取組み

全国の金融機関で当社の生命保険商品をお取り扱い

全国の金融機関等（銀行、信用金庫、証券会社、労働金庫、信用組合）と募集代理店委託契約を締結し、終身保険や個人年金保険等を販売しています。一時払商品（終身保険・養老保険・介護終身年金保障保険）のほか、平準払商品（定額個人年金保険・通増終身保険・介護終身保険）の取り扱いを通して、お客さまの多様なご要望にお応えできるよう努めています。2019年12月には、一つの商品でお客さまニーズにお応えできる「えらべる外貨建一時払終身」の取り扱いを開始しました。

- ※ 金融機関窓口販売商品の一覧は、P.162をご覧ください
- ※ 販売名称は、取扱金融機関によって異なる場合があります
- ※ 市場金利情勢等によっては商品のお取り扱いが変更となる場合があります
- ※ 「外貨建・エブリパディプラス」「外貨建・一時払養老保険」「えらべる外貨建一時払終身」には、ご契約者さまにご負担いただく費用および為替リスク・金利変動リスクがあります

アフターサービス（ご契約後のお手続きやご相談）について

下記のフリーダイヤルを設けて、ご契約後のご照会、各種お手続きのお申し出などをお受けしています。

金融機関窓口販売商品のお問い合わせ窓口

■ 明治安田生命コミュニケーションセンター

ようこそ ハロー
0120-453-860

月曜～金曜9:00～18:00/土曜9:00～17:00
(いずれも祝日・年末年始を除く)



外貨建一時払終身保険「外貨建・エブリパディプラス」
外貨建一時払養老保険「外貨建・一時払養老保険」
外貨建一時払終身保険「えらべる外貨建一時払終身」

※コミュニケーションセンターとのお電話の内容は、当社業務の運営管理およびサービス充実の観点から録音させていただいておりますので、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、P.88をご覧ください）

代理店チャネルでの取組み

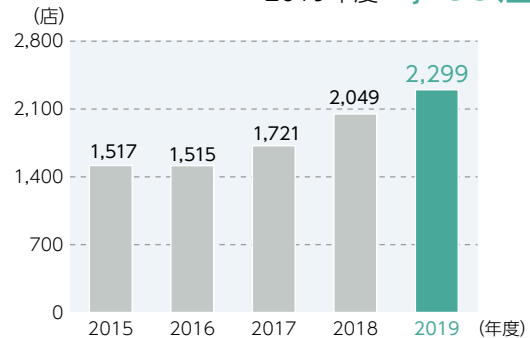
全国の代理店で当社の生命保険商品をお取り扱い

金融機関関係代理店・保険専業代理店等を中心とした法人代理店や税理士代理店、個人代理店等と募集代理店委託契約を締結し、代理店チャネルの体制を整備・強化しています。

法人代理店・税理士代理店では、主に、事業保障資金対策・事業承継対策や相続対策等のニーズをお持ちの経営者の方々に対しコンサルティングを実施し、生命保険の有効活用を提案しています。

個人代理店では、死亡や医療保障、さらには資産形成・老後保障対策等、多様化するお客さまのニーズに対応し、目的にあった幅広い商品を提供するとともに、きめ細やかなアフターサービスに努めています。

■ 代理店数推移 2019年度 2,299店



代理店委託契約更改基準の厳正運用を通じ、質の高い代理店群の形成を推進しています。

販売チャネルの多様化と新たなマーケット開拓

代理店支援体制および研修

代理店に対する支援については、全国に代理店営業担当を配置し、代理店を直接的かつタイムリーにサポートする体制を構築しています。なお、法人代理店に対しては、インターネットを活用した代理店支援システムである「MYLINC エージェントダイレクト」を提供し、販売をサポートしています。



MYLINC エージェントダイレクト

保険販売に必要な設計書作成・手数料照会等の機能をWEB上で提供している代理店支援システムです。保険販売のサポートシステムとしてご利用いただいています。

代理店に対する研修については、その特性やニーズに応じ、研修プログラムの整備を進めるとともに、コンプライアンスも含めた教材の提供、研修講師の派遣等に取り組んでいます。

今後も代理店支援体制および研修のいっそうの充実に努め、お客さまニーズの多様化に適切に対応します。

新規チャネルへの取組み

来店型店舗の展開

お客さまの生活スタイル・購買ニーズの多様化が進むなか、来店へのニーズに対応し、「お客さまにとってより身近な場所へ、ご契約の有無にかかわらず、どなたでも気軽にお立ち寄りいただける店舗」として、来店型店舗を展開しています。

「明治安田のほけんショップ」では、保険契約における各種お手続きやご相談をはじめ、相続・医療・認知症への備え、外貨建て商品・年金商品等による資産のご活用など、多様なお客さまのニーズにきめ細やかにお応えし、デジタルツールも活用のうえ専門的なコンサルティングを行なっています。また、利便性を高めるため平日昼間の来店が難しいお客さまにもご利用いただけるよう平日は20時、土曜日は19時まで幅広く営業時間を確保するとともに、一部店舗では日曜祝日の営業を開始し、WEB予約システムでの来店予約も受け付けています。アクセスしやすい場所にあり、2020年には店舗を20店舗から28店舗へ拡大、福岡・北海道・神戸には地域で当社としてはじめてとなる店舗を新設しました。ご加入後も来店・TEL・WEB等を通じたお問い合わせへの対応を行ない、保険に関する情報提供や健康に係る各種サービス等をご利用いただけるよう、充実したアフターフォロー体制を整えています。

今後も来店型店舗を通じて多様なお客さまのニーズにお応えし、さらなるお客さまサービスの拡充に努めていきます。

※なお、当社グループ会社の明治安田オフィスパートナーズ(株)では、当社・他社商品を取り扱う「ほけんポート」を運営



明治安田のほけんショップ 丸の内

インターネットを活用した販売への取組み

生命保険加入を検討する際の情報収集手段としてインターネットの利用が浸透するなか、当社においても、WEB上で検討しやすい商品として、「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」を中心に各種コンテンツを拡大してきました。

また、お客さまご自身で商品内容を確認・検討できるよう動画や保険料シミュレーションページ等の機能の拡充も実施しています。

さらに、お客さまが保険を検討するきっかけとしてのWEB・SNS上でのご案内や、LINE公式アカウントでの各種メニューを通じて、ご自身で情報収集を行なえます。

商品を検討するにあたり、より詳細な説明や提案をご希望されるお客さま向けには、当社公式ホームページ上で資料のご請求等を行なっていたいたお客さまに対して、営業職員(MYライフプランアドバイザー等)による対面や「明治安田のほけんショップ」への来店等によるコンサルティングを案内する取組みも展開しています。

今後もテクノロジーの進化に応じた各種コンテンツの拡充や、手続きの取扱い範囲拡大等、お客さまの利便性向上や理解促進に資する取組みを進めていきます。



かんたん保険シリーズ ライト! By明治安田生命