

マルチチャネル

金融機関等代理店・ 保険ショップ

商品ラインアップの拡充により、さまざまなお客さまのニーズに応じた商品をご提供してまいります。



平成28年度の振り返り

金融機関窓販への取組み

平成14年10月金融機関窓販開始以来、年金保険や生命保険などさまざまな商品を全国の金融機関を通じ、多くのお客さまにご提供しております。平成28年度は、お客さまの資産運用や相続対策ニーズにお応えすべく、個人年金等の円建貯蓄性商品の販売促進等に取り組んだ結果、金融機関窓販における累計販売件数は約181万件になりました。

当社は、全国の金融機関担当ホールセラーを通じて商品研修・コンプライアンス研修等さまざまな研修を各金融機関で実施しております。また、金融機関専用サポートデスク（電話での照会窓口）を設置し、金融機関からの照会に迅速にお答えするための体制を整えております。

日本郵政グループへの取組み

平成20年5月から、日本郵政グループ各社における当社商品の販売が開始されました。当社は、全国の郵政担当等ホールセラーを通じて密着型の肌理細やかな活動・研修を

金融機関窓販実績(平成29年3月末現在)

発売以来
販売実績累計 **1,817,606**件

※上記業績は、住友生命の金融機関窓販実績を合計したものです（証券会社、ゆうちょ銀行の実績を含みます）。

実施し、郵政専用サポートデスクにて日本郵政グループ各社からの照会にお答えすることで、保険販売、適正なコンプライアンス対応等の推進に努めております。

環境認識

少子高齢化や人口減少に伴い、日本の死亡保障保険市場は減少傾向にあります。一方、高齢化が進展するなか、社会保障制度や財政の先行き不透明感を背景に、自助努力の必要性が高まっています。介護・医療・退職準備の各保険

市場は、今後さらに拡大が見込まれます。また、共働き世代の増加や、未婚率の上昇など、ライフスタイルの変化に伴い、お客さまのニーズや販売チャネル選好が多様化しています。

平成29年度取組み

平成29年度は、商品ラインアップの拡充を図るべく、米ドルや豪ドルによる資産形成が可能な外貨建一時払終身保険を販売しております。引き続きお客さまの多様なニーズにお応えすべく、機動的な商品の開発に取り組んでまいります。



5年ごと利差配当付指定通貨建終身保険（一時払い）
「ふるは〜と」ロードグローバル

また、申込手続きの効率化および利便性の向上を目的とした新契約ペーパーレス申込手続きシステムの導入を推進してまいります。

加えて、当社では全国に金融機関等を担当するホールセラーを配置し、相続や生前贈与等を含めた様々な研修を通じて代理店をサポートする体制を構築しております。

定期的なコンプライアンス教材の提供や研修講師の派遣等を通じ、引き続き法令等遵守の注意喚起を行ってまいります。

今後も多様化するお客さまのニーズに適切に対応していくために、教育・研修体制の一層の充実に努めてまいります。

代理店研修体系

導入研修	業務委託説明会	● 代理店業務の概要 ● 住友生命の会社概要 等
	登録前・後研修	● 商品概要 ● 販売契約実務研修 ● コンプライアンス研修 等
スキルアップ研修	生命保険研修	● 商品研修 ● 事例研究 ● コンプライアンス研修 等

メディケア生命

当社は、三井生命保険株式会社との共同出資により、「自分にあった商品を主体的に選択したい」という意向を持ったお客さまに機動的に商品供給を行うメディケア生命保険株式会社を設立し、平成22年4月に開業いたしました。平成26年6月には共同出資者の三井生命が保有する株式を譲り受け、当社100%出資の完全子会社となりました。

メディケア生命では、保険ショップ、インターネット保険サイトや金融機関などの募集代理店を通じて提供している「メディフィットA(エース)」「メディフィットRe(リリーフ)」「メディフィット収入保障」「メディフィットリターン」「メディフィットPlus」を中心に多くのお客さまに支持された結果、開業からほぼ7年で保有契約件数が50万件を突破いたしました。また、平成28年6月には今後の事業拡大に備え、財務基盤の一層の強化を図ることを目的に250億円の株主割当増資

(割当先:当社)を行いました。

今後も当社のグループ会社である強みを活かし、お客さまに選ばれる保険商品やサービスの提供に取り組んでまいります。



メディケア生命
住友生命グループ



©MCL/ADK

お電話でのお問い合わせ・ご相談



0120-315056

受付
時間

[平日 午前9時～午後7時 / 土・日 午前9時～午後5時]
(祝日および年末年始を除く)

公式ホームページ

検索

<http://www.medicarelife.com/>

来店型保険ショップ事業への取り組み

当社100%子会社である「いずみライフデザイナーズ株式会社」において来店型保険ショップ「ほけん百花」を運営しています。平成29年3月末現在、首都圏・関西圏を中心に74店舗を展開しており、ショッピングセンターや駅至近の商店街に出店し、お客さまに気軽に立ち寄っていただける店舗を目指しております。同店舗は乗合代理店として、当社の商品だけでなく、26社(平成29年3月末)の生損保商品を品揃えすることにより、お客さまの多様化するニーズに幅広くお応えできる店舗となっております。

引き続き、同店舗による保険販売事業を通じ、お客さまの動向や商品ニーズを的確に捉え、お客さまサービスのより一層の向上に努めてまいります。



ほけん百花 ららぽーとTOKYO-BAY店



ほけん百花 セブンパーク アリオ柏店

わかる！
みつかる！
あなたの保険。 ほけん百花

公式ホームページ

検索

<http://www.izumi-ld.co.jp/>

▶ 幅広い販売チャネル・サービスの展開

インターネットを通じた保険販売

当社では、ホームページからご希望の商品の資料をご請求いただき、コンサルティングのご希望を承っております。

また、対面による保険提案を受ける機会が少ないお客さまにも当社商品をご検討いただけるよう、郵送による保険提案や申込手続きで、こども保険等にご加入いただけるダイレクト販売も行っております。

このように、ホームページなどをきっかけに当社の商品にご関心をお持ちいただき、お客さまにふさわしい保険をご提案する取組みを今後も進めてまいります。



「保険をお考えのお客さま」ページ

WELL'S(ウェルズ)

ウェルズは生命保険業に携わる者に共通する「お客さまに生命保険の大切さを伝えたい」という思いを具現化するために、理想の生命保険営業スタイルの確立を目指している営業組織です。

当社がこれまで培ってきた営業手法に加え、諸外国あるいは外資系生保等の手法を積極的に取り入れ、実践を重ね

ていく中でノウハウの構築に取り組んでいます。

ウェルズから発信されるノウハウによって、スムーズに生命保険販売の原点である「ニーズセールス」を中核としたコンサルティングを拡め、最適な保障のご提供とご加入後のフォローを進めていくことで、お客さまからより一層信頼される生命保険会社でありたいと考えています。

『Your dream、Your future』

夢・未来、そして信頼を形に



▶ 法人のお客さま向け商品・サービス

総合的な企業福祉制度の実現をサポート

少子高齢社会の進展は、わが国の社会保障制度に大きな影響を及ぼすことが予想されており、企業の従業員が安心して働ける環境づくりとして企業福祉制度への期待はますます高まっております。そうした中、企業経営者が従業員一人ひとりをサポートしていくためには、社会保障・企業福祉・自助努力をバランスよく組み合わせることが必要となってまいります。

当社は、制度運営から、資産運用、従業員へのサービスま

で多岐にわたる幅広いニーズにお応えし、総合的な企業福祉制度の実現をサポートいたします。

このために、法人向け商品ラインアップの充実、退職給付制度コンサルティングサービスの展開、確定拠出年金(DC)・確定給付企業年金(DB)等の年金サービスのご提供などにより、企業福祉制度をサポートする体制を構築しております。

法人向け商品ラインアップの充実

当社では役員・従業員のみならず、そして、そのご家族の生活を守るため、さまざまな法人向け商品をご用意しております。

具体的には以下のとおり、①在職中の生活保障 ②退職後の生活保障 ③在職中の財産形成 ④役員の保障の4つを柱とした法人向け商品ラインアップの充実に努めております。

4つの柱		企業福祉制度	法人向け商品の充実
1	在職中の 生活保障	弔慰金・死亡退職金制度	弔慰金・死亡退職金等の準備 - 総合福祉団体定期保険
		法定外労働災害補償制度	
		遺族・遺児育英年金制度	
		医療保障制度	在職中の入院費用に備える - 医療保障保険(団体型) 団体定期保険入院保障特約
		従業員の 自助努力助成制度	お手ごろな保険料で大型保障 - 希望者グループ保険(団体定期保険) 希望者グループ保険(無配当団体定期保険)
2	退職後の 生活保障	退職金・退職年金制度	退職後の豊かな生活保障を準備 - 確定給付企業年金保険、確定拠出年金 等
			国の厚生年金の一部を代行するとともに、企業の退職金の上乗せ給付を行う - 厚生年金基金保険
		従業員の 自助努力助成制度	ゆとりある老後生活資金を準備 - 拠出型企業年金保険
			老後の年金を充実させるために - 住友の財形年金
3	在職中の 財産形成 マイホーム助成 生活設計助成	債務保証制度	住宅ローン利用者のための団体保険 - 団体信用生命保険
			住宅ローン利用者のがん に備える - 団体信用生命保険 がん保障特約
			住宅ローン利用者の3大疾病に備える - 団体信用生命保険 3大疾病保障特約
		従業員の 自助努力助成制度	自助努力による住宅取得・増改築を助成 - 住友の財形住宅貯蓄
			自助努力による従業員の財産形成を図る - スミセイ財形貯蓄プラン
4	役員の保障	弔慰金・死亡退職金制度	弔慰金・死亡退職金等の準備 - 総合福祉団体定期保険
		退職慰労金・退職金制度	役員の大型保障と勇退時の退職慰労金準備 - 繁栄Wステージ、エンブレムGP、 繁栄エンブレム新長期プラン
		医療保障制度	役員の入院費用に備える - 医療保障保険(団体型)、繁栄ドクターGO

法人保険「繁栄」のご提供

企業にとって、経営者・幹部の方々はかけがえのない存在です。企業を支える経営者・幹部の方に相応しい大きな保障を準備し、事業の限らない繁栄の基礎を築くのが「法人保険「繁栄」」です。経営者の働けなくなるリスクから会社を守る「繁栄プライムフィット」や経営者が退職する際の退職慰労金などの準備にお応えする「エンブレム新長期タイプ」、在職中に保険料の払込みを満了させることで経営者の勇退後も見据えた一生涯の医療保障の事前準備を可能とする「有期払終身タイプ（繁栄ドクターGO ロングリリーフ）」など、様々な商品の中から選択いただけます。

また平成29年4月より、エヌエヌ生命保険株式会社との

業務連携に基づき、経営者さまの大型保障と短・中期の資産形成を可能とする「エンブレムN（生活障害定期・通増定期）」の取扱いを開始しております。

本提携により、経営者の皆さまへ更に充実した商品ラインアップを提供し、多様化するニーズにより一層お応えができるようになりました。



企業におけるメンタルヘルス対策等のニーズへの取組み

当社が幹事を務める総合福祉団体定期保険にEAP*サービスを無料で付帯した商品「Eアシスト」をご提供しております。これにより、従業員の皆さまに臨床心理士等の専門家によるメンタルヘルスカウンセリングや24時間電話健康相談等を利用いただくことが可能となります。また、人事労務の

ご担当者が抱えるメンタルヘルスに関する諸問題について、産業保健に詳しい専門家に相談するサービスを利用することも可能です。

* Employee Assistance Programの略。企業が外部団体と契約して社員の心と体の健康等をサポートするプログラムのこと。

企業年金制度におけるサービス向上への取組み

当社が幹事を務める確定給付企業年金保険のご契約者さま向けに、インターネットでご加入者等の情報を直接照会できる「DB（確定給付企業年金）オンラインサービス」をご提供しております。これにより、給付予想額の照会、加入者原簿にあたる「加入者台帳」や「受給権者台帳」の作成、「年金資産等報告書」の画面照会が随時可能となっております。

また、団体年金特別勘定特約を付加されているご契約者さまに、特別勘定の利回り・損益等の運用状況やマーケット動向を確認することができる「インターネット・ディスクロー

ズ・サービス」をご提供しております。さらに、平成29年4月より、年金資産全体の期待リターンやリスクなどをシミュレーションすることが可能な「資産運用シミュレーション」の提供を開始しました。



インターネット・
ディスクローズ・サービス

法人向けコンサルティングサービスの展開

企業年金・退職給付制度コンサルティングサービス

企業の福利厚生制度は、昨今、金利低下による企業会計に与える影響や確定給付企業年金（DB）や確定拠出年金（DC）の法令改正等を踏まえた検討が必要となってきております。こうした企業年金への関心や制度見直しに対するニーズ

にお応えすべく、当社では、全国に担当スタッフを配置し、マーケットの変化に適応したコンサルティング営業を積極展開しております。

損害保険による企業リスク総合対策

経済・社会情勢の著しい変化に伴い、企業の経営活動を取り巻くリスクはますます複雑化・多様化しており、万一事故が発生した場合の損害額も、高額化の一途をたどっています。また、大幅な雇用環境の変化は、企業の福利厚生制度の見直しを加速させており、従来にない新しい福利厚生制度の構築は、従業員にとっても高い関心事となっています。

このようなお客さまを取り巻く環境の変化に対応して、当社では、生命保険としてのサービスに加え、三井住友海上の損害保険代理店として、生損総合保障の提供を行っております。お客さまに最も適したコンサルティングサービスの提供を心掛け「企業リスク総合対策のパートナー」として安心と安全をお届けしてまいります。

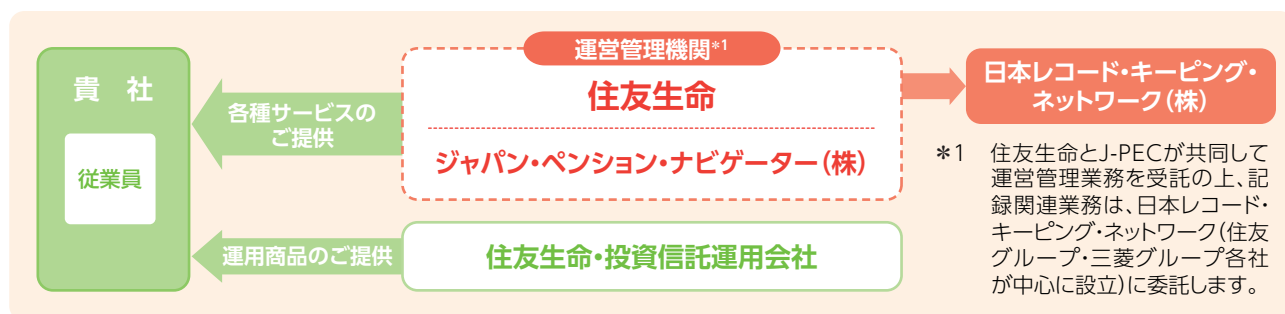
確定拠出年金(DC)サービスのご提供

住友生命の確定拠出年金サービス体制

当社は、ジャパン・ペンション・ナビゲーター株式会社(以下J-PEC)と共同で確定拠出年金の運営管理業務サービスを提供しております。

年金制度全般に関する業務を行っている当社と、運営管

理業務専門会社として多くのノウハウを有するJ-PECが共同してサービスをご提供することにより、「制度導入時のコンサルティングから導入前・後の制度運営まで」一貫してサポートを行っております。



J-PECが加入者サービスや顧客満足度調査で高評価を獲得しています。

「HDI(ヘルプデスク協会)」による格付調査において、DC加入者向けWEBサイトとコールセンターが最高評価である三ツ星を同時獲得しました。(平成29年3月末時点)

企業型確定拠出年金への取組み

当社では、運用商品等の制度内容を企業さまのオーダーメイドで決定する「単独型プラン」をご提供するとともに、資本関係・地域・業種等を問わない多くの企業が参加することでスケールメリットが活かされ、単独で制度を導入するよりも運営コストが軽減された『スミセイDC総合型プラン』もご案内しております。総合型プランは、制度内容の多くがパッケージ化されていますので、導入手続きにかかる負担が軽減されます。

また、解散する厚生年金基金の後継制度として活用いただけるよう、より制度内容を簡素化した「スミセイDCシンプルプラン」を販売しています。「わかりやすく、コストを抑えた制度を短期間で導入したい」というお客さまのニーズにお応えしてまいります。

個人型確定拠出年金(iDeCo)への取組み

法改正により、個人型確定拠出年金(iDeCo)の加入範囲が拡大されました。これを受けて、『スミセイ個人型プラン』

をご提供しています。詳しくはコールセンターにお問い合わせください。

個人型確定拠出年金に関するご相談・資料請求はお気軽にお問い合わせください

● J-PECコールセンター スミセイ担当



0120-401-780

受付時間 月～金曜日:午前9時～午後9時 / 土・日曜日:午前9時～午後5時
(祝日・12/31～1/3を除く)

● 海外などフリーダイヤルをご利用いただけない場合



03-3516-8034

(通話料はお客さまのご負担になります)

法人向けサポートメニューの充実

ビジネスサポート

①ビジネスマッチング

当社の全国ネットワークを活用し、当社お取引企業さまへのご紹介、ビジネスマッチングの機会をご提供しております。

②異業種交流会

企業さま同士の「ビジネスマッチング」と「情報収集」の場として、全国で「スミセイ異業種交流会」を開催し、ご好評をいただいております。

③ストレスチェックサービスの紹介

労働安全衛生法の改正により平成27年12月から従業員数50名以上の事業場ではストレスチェックの実施が義務化されておりますが、ストレスチェックの外部委託をご希望の企業さま向けに、当社と業務提携を行った専門業者を紹介する「紹介業務」を行っております。

各種情報提供

①ライフプランセミナー

企業を取り巻く経済環境の変化や少子・高齢化社会に移行するなか、福利厚生制度、そして従業員個人の自助努力がますます重要となってきております。当社では、自助努力の大切さを考えていただく「きっかけづくり」として、講師を派遣しライフプランセミナーを開催しております。ライフプランセミナーは、従業員の皆さまご自身に、結

婚・出産・セカンドライフといった未来のイベントなど、将来の人生設計を踏まえた自助努力の必要性を考えていただく良い機会となっております。



名称	対象	主な内容
ライフプラン セミナー	20代 ~ 40代 (新入社員含む)	若年層や責任世代の従業員に対し、将来の生活設計の大切さについて認識いただき、自助努力の必要性を理解いただく機会をご提供いたします。
セカンドライフ サポートセミナー	50代	定年退職後のゆたかなセカンドライフに向けて、老後の生活や年金受給額、収支のイメージを持っていただき、各自が「今から何を準備すべきか」に気づいていただく機会をご提供いたします。

②メンタルヘルスに関するセミナー

近年、仕事や職場環境に関する強い不安・悩み・ストレスを感じる人が急増していると言われており、企業においてもメンタルヘルス対策が注目されています。当社では、企業の人事総務部門のご担当者向けに、職場における心の健康の維持・増進などをテーマに「メンタルヘルスセミナー」を開催しております。

③年金セミナー

退職金・企業年金制度の構築・見直しにお役立ていただけるよう、公的年金・企業年金を取り巻く最新動向等をテーマにタイムリーな情報をお届けします。また、著名人を招いた経済講演会も開催しております。

④確定拠出年金 投資教育セミナー

確定拠出年金の加入者は自らの運用結果について責任を負うことになります。当社では、「制度導入時教育」、「継続教育」、「追加加入時(新入社員)教育」として講師を派遣し、企業における投資教育をサポートしております。