

マルチチャネル

スミセイ ライフデザイナー(営業職員)

共有価値創造(CSV)に向けた販売・サービス体制を構築するとともに、変化する多様なお客さまニーズへの確にお応えしていきます。

平成29年度の振り返り

スミセイライフデザイナー(営業職員)における取組みといたしましては、一人ひとりがお客さまにとっての「理想のライフデザイナー」となれるよう、優秀な人材を採用するとともに、四半期ごとの成長ステップに応じた継続的な教育を行うことで、お客さまにご提案する際のコンサルティング力とサービス面での強化を図ってまいりました。

コンサルティングの面では、携帯端末に搭載しているツールの「未来診断」を活用し、将来必要となる保障額や備えるべきリスクをお客さまご自身で確認いただきながら、ご要望に応じた最適な保障の提供に努めてまいりました。

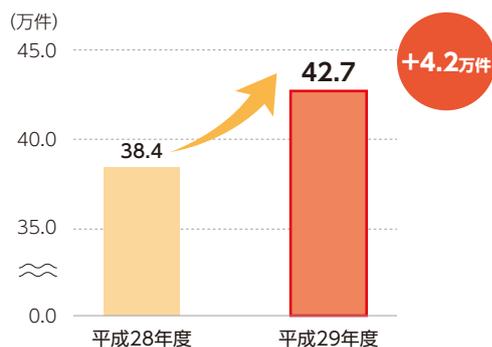
サービス面ではより肌理細やかなご要望にお応えするべく、様々な新商品を発売いたしました。平成27年9月には、共働き家庭の増加、女性の社会進出等、社会情勢の変化によって新たに生じた「働けなくなるリスク」をカバーする就労不能保険「1UP」を発売し、平成29年3月には設計の自在

性を飛躍的に向上させた主力商品「プライムフィット」、お子さま向け総合保障商品「わんぱっく」、女性専用パッケージプラン「1UP WOMAN」を発売するなど、商品ラインナップの大幅な拡充を図りました。生活責任層や若い世代のお客さまにご好評いただき、平成29年度の「1UP」等主力商品の販売実績は前年比4.2万件増の42.7万件となりました。

また、エヌエヌ生命保険株式会社との業務提携により、平成29年4月より経営者さま向けの保険「エンブレムN 生活障害定期」、「エンブレムN 通増定期」の販売を開始いたしました。経営者さま向けの就労不能保険である「繁栄1UP」も同時期にレベルアップを実施しており、発売前の想定を上回るご契約をいただいている状況です。

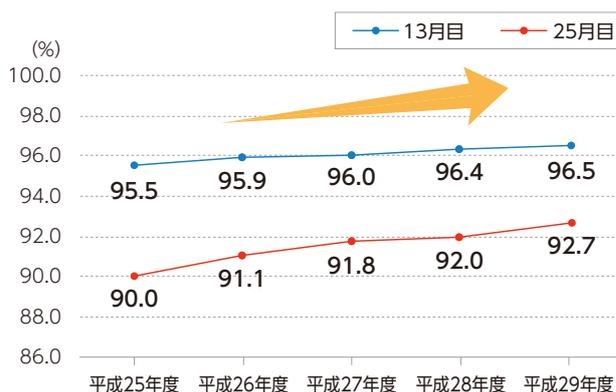
なお、営業職員扱の保険契約継続率については、引き続き改善傾向にあり、平成29年度は年換算保険料ベースで13月目96.5%、25月目92.7%となりました。

営業職員扱の主力商品^(※)新契約件数



※Wステージ・ライブワン・プライムフィット

営業職員扱の継続率



環境認識

前提となる事項

- 少子高齢化、単独世帯の増加
- お客さまニーズの多様化、変化の加速
- 人口動態の地域特性
- 低金利環境の継続可能性

課題

- 多様化するお客さまニーズやお客さまの利益に適う商品の提供
- お客さま本位の業務運営の推進とコンサルティング力のさらなる向上
- 人口動態の地域特性に応じたサービス体制構築とマーケット戦略推進
- 健康増進型保険発売を契機とした健康長寿社会実現に向けた社会的課題の解決

平成30年度の取組み

今期の中期経営計画(平成29～31年度)におきましては、お客さまと社会、会社の3者が共有の価値を創造するべく、販売・サービス体制の構築に取り組むとともに、変化する多様なお客さまニーズへの的確な対応等、お客さま本位の業務運営を推進していくことを主軸としています。

平成30年7月には中期経営計画の重要な軸である、健康増進型保険“住友生命[Vitality]”を発売いたしました。この住友生命[Vitality]は、リスクに備えるだけでなく、お客さまの健康増進をサポートし、リスクそのものを減らして健康な人生を過ごしていただくという、「新たな価値」をお客さまにお届けすることが出来る商品です。住友生命[Vitality]を通じて、お客さまの健康増進活動の促進による健康状態の向上および健康長寿社会の実現に取り組んでまいります。

また、平成30年4月よりエヌエヌ生命の経営者さま向けの保険「エンブレムN 重大疾病」を新たに販売開始いたしました。平成29年4月から販売開始している「エンブレムN 生活障害定期」、「エンブレムN 遡増定期」に続く新商品であり、事業保険分野におけるより一層の競争力向上を図ってまいります。

優秀なスミセイライフデザイナーの採用と継続的な育成といった従来からの取組みを着実に進めることに加え、新型タブレット端末を活用した質の高いコンサルティング&サービスの提供、FinTechのような新たな技術革新も積極的に取り入れていくことで、健康増進型保険“住友生命[Vitality]”をはじめとした新たな価値を提供し、お客さま、社会との共有価値の創造を実現してまいります。

お客さまに新たな価値の提供 お客さまのニーズにあったコンサルティングの推進

健康増進型保険



生活責任層・女性・子ども向けの保険



法人向けの保険

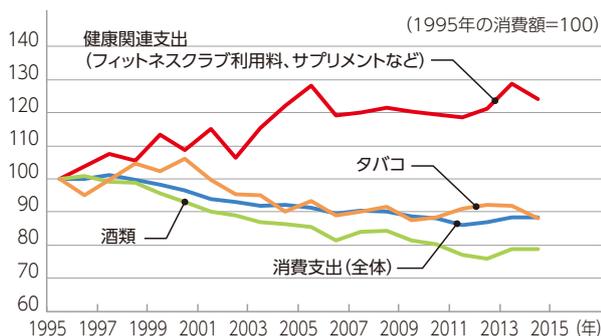


先進的な商品・サービスのご提供

健康増進型保険“住友生命[Vitality]”

日本では平均寿命が継続的に延びており、日常的に介護を必要とせず、自立した生活を送ることのできる期間である「健康寿命」に注目が集まっています。日本の家計における健康関連の支出は増加しており、健康関連市場の規模は今後5年で倍増する見込みになっている等、人々の「健康」への意識は高まってきています。

世帯消費額の推移



出典：総務省「家計調査」(二人以上世帯)

生活保険「1UP」

平成27年9月より発売した「1UP」は、「病気やケガで働けなくなってしまったとき」にお客さまおよびそのご家族の生活をお守りし、社会復帰をサポートすることをコンセプトとした、“強く生きていくための保険”です。平成29年3月、お客さまニーズの多様化や、就労不能保障を含む生前保障ニーズの高まりをふまえ、働けない状態の保障や医療の保

このような背景をふまえ、従来の保険商品に健康を改善するためのプログラムを盛り込み、健康増進活動を促すためインセンティブを提供することで「保険加入者がより健康になる保険」それが、健康増進型保険“住友生命[Vitality]”です。“住友生命[Vitality]”によって、当社の保険は従来の「リスクに備える」保険から、「リスクを減らし、リスクに備える」保険へと進化しました。

この健康増進型保険は、お客さまのある一時点の健康状態を評価するのではなく、お客さまの健康増進の取組みを総合的に評価して、その取組みに応じて保険料割引、特典(リワード)の提供を行う商品です。本商品によってお客さまの健康増進を促し、ひいては社会全体として国民の健康増進につなげるという住友生命ならではの価値を提供していきます。



障等に特化した「1UP」の新しい選択肢として、新主力商品「プライムフィット」を発売し、生活保険「1UP」はさらに進化しました。

生活保険で、じぶんを救え。

1UP
未来デザイン ワンアップ

“1UP”は「2016年日経優秀製品・サービス賞 最優秀賞 日経ヴェリタス賞」を受賞しました

「1UP」は、「2016年日経優秀製品・サービス賞最優秀賞日経ヴェリタス賞」を受賞しました。当社は、生命保険会社で初の4度目の受賞*となります。これからもお客さまのお役に立つ商品を提供してまいります。

※平成30年4月、当社調べ



保障をさらに充実させるさまざまな特約

がんPLUS

【がん診断特約】

- 早期発見・早期治療がカギ 上皮内新生物もカバー!

【がん薬物治療特約】

- 抗がん剤治療・疼痛緩和ケアをカバー!(将来誕生する新薬による抗がん剤治療も保障!)

- 生まれて初めてがんと診断されたとき、がん診断保険金をお支払いします。
- 責任開始日から90日以内に診断されたがんはお支払いできません。
- がん薬物治療給付金はがんにより、公的医療保険制度の給付対象となる当社所定の抗がん剤・疼痛緩和薬の投与・処方を受けられた場合お支払いします。
- 同じ月に、複数回または複数月分の抗がん剤・疼痛緩和薬の投与・処方を受けた場合でも1か月分のお支払いとなります。

平成25年4月発売



新先進医療特約

全額自己負担となる先進医療の技術料はもちろん、交通費などの諸費用までカバー!

- 平成26年6月から技術料が高額な「粒子線治療(重粒子線治療・陽子線治療)」について、当社が先進医療給付金を直接医療機関にお支払いするサービスを開始!

※本サービス対応の先進医療技術や医療機関は限られています。詳しくは当社担当者までお訊ねください。

平成23年4月発売

新 先進医療特約

がん長期サポート特約 保険料無料!

長期にわたるがんの治療費や生活費をサポート!

- がんになり、治癒も病状の好転も見込めない所定の状態に該当すると診断されたとき、死亡保険金の全部または一部を前払請求できます。

平成19年11月発売



充実した医療保障をお望みの方に!

ドクターGO

- 入院したら一時金をお支払い!(入院保障充実特約(09)を付加した場合)
- 日帰り入院から長期の入院まで安心!がん入院は支払日数無制限!
- 入院中・外来を問わず、公的医療保険対象の1,000種類以上の手術を保障!
- がん入院中の手術は倍額をお支払い!

平成21年10月発売

スマセイの医療保険



- 日帰り入院とは、入院日=退院日の入院で、入院基本料の支払いの有無などを参考にして判断します。
- 手術給付金は、公的医療保険制度における医科診療報酬点数表に基づき判断し、お支払いします。「創傷処理」等、手術給付金をお支払いできない手術が5種類あります。
- 傷害や疾病、手術の種類によってはお支払いできないこともあります。必ず約款にてご確認ください。
- お支払対象となる治療・入院・手術は、治療を直接の目的としたものに限ります。

充実したセカンドライフのご準備をされる方に!

たのしみワンダブル

- 価額魅力と設計の自在性を向上させた個人年金保険です。
- 幅広いお客さまの資産形成ニーズにお応えできます!

平成26年1月発売

スマセイの個人年金保険



- 保険料払込期間中の死亡保障を既払保険料相当額に抑えることにより、年金受取額が多くなるしくみの年金です。

あなたの未来を強くする先進のコンサルティング&サービス

スミセイ未来応援活動

住友生命は、ご加入いただいているお客さまに**定期訪問等を実施**しています。定期訪問等を通じてお客さまにご加入内容を十分にご理解いただくとともに、結婚・出産などのライフイベントや必要なお手続きの確認などを通して、現在も最適な保障になっているかを診断(コンサルティング)させ

せていただく「スミセイ未来応援活動」を実施しています。

- ご契約内容の確認(再説明)
- 必要なお手続きの確認
- 最新情報の提供



スミセイ未来応援サービス

スミセイ・マイル

お客さまとスミセイの関係が深まるたび、スミセイからお客さまにマイルをお贈りします。貯まったマイルは、抽選(ドリームチャンスコース)へのご応募や寄付、または素敵な賞品と交換していただけます。

スミセイ・マイルはこんなときに貯まります。

- 未来応援活動へのご協力
- ライフイベントの発生
- ご家族を被保険者とした新たな契約にご加入
- ご紹介による契約の成立
- 「スミセイ・マイルアンケート」へのご協力
(お客さまご自身でインターネットからお答えいただけます。)

ライフステージギフト

お客さまとご家族について、以下のライフイベントをお知らせいただくと、スミセイからのお祝いとして素敵なギフトをお届けします。

- ご出生 ●小学校入学 ●中学校入学
- ご就職 ●ご結婚 ●還暦

※スミセイ・マイルは未来応援サービスにお申込みいただいているお客さまに対して、会社の定める要件を満たした場合に付与します。

※一部の契約は対象外となります。詳細は、スミセイライフデザイナーまでお問い合わせください。



スミセイ未来診断

「未来診断」では、お客さまの収入・支出をもとに

- もしものとき(働けなくなったとき・死亡したとき)の必要保障額が一目でわかります。
- 必要保障額から合理的な保険のカチをご確認いただけます。

新型タブレット端末「Sumisei Lief」を使用することで、視

覚的にも分かりやすく「必要保障額」をご確認いただいたうえで、「必要保障額にあった最適な保障内容」をご提案することができます。



「LiefDirect(リーフダイレクト)」サービス

全国約3万名のスミセイライフデザイナーの新型タブレット端末「Sumisei Lief」で、ご加入後の各種お手続き*が即時完了する「LiefDirect」サービスを提供しております。



- 請求書類への記入に替えて、新型タブレット端末「Sumisei Lief」に必要事項を入力していただくことで、**簡単・スピーディ**なお手続きが可能です。
- お客さまの急な資金ニーズにも、**即日送金サービス**(平日14:30を過ぎて、また土曜日にお手続きされたときは翌営業日に着金)でお応えします。

※対象となるお手続きやご利用方法につきましては、スミセイライフデザイナーまでご照会ください。

別途、お客さまご自身でインターネット等から各種お手続きいただける「スミセイダイレクトサービス」を提供しております。

相談サービス(商品付帯サービス)

商品付帯サービス

ご利用可能なお客さま

スミセイ健康相談ダイヤル

24時間・年中無休で専門スタッフが健康相談に応じます。

プライムフィット・ライブワン・Wステージ・ドクターGO・Qパックのご契約者・被保険者さまおよびそのご家族

スミセイセカンドオピニオンサービス

総合相談医のセカンドオピニオンを無料で受けられます。

「がんPLUS」を付加したプライムフィット・ライブワン・Wステージ・ドクターGO・Qパックの被保険者さま

スミセイ障害年金サポートサービス

障害年金の申請全般を専門家がサポートいたします。

未来デザイン1UP・スクエアライン1UP・生活障害収入保障特約が付加されたわんぱくのご契約者・被保険者さまおよびそのご家族

スミセイケア・アドバイスサービス

介護の専門家による電話・訪問相談サービスを提供いたします。

未来デザイン1UP・スクエアライン1UP・生活障害収入保障特約が付加されたわんぱく・バリューケアのご契約者・被保険者さまとその配偶者さまおよびそれぞれのご両親

※上記サービスは業務委託先であるティーパック株式会社が提供いたします。詳細は、当社ホームページをご覧ください。

IT(情報技術)の活用

当社では中期経営計画に基づいた中期システム化計画を策定し、取組み分野ごとに常に先進的なIT(情報技術)を取り入れ、お客さまサービスの更なる高度化に取り組んでいます。スマセイライフデザイナー(営業職員)用タブレット型端末の導入、コールセンターシステムやスマセイダイレクトサービス等のお客さま接点チャネルを中心とした各種レベルアップや、お客さま対応情報の一元管理などのお客さまサービス体制におけるITサポートの強化、代理店向け商品開発用のプラットフォーム(第2個人保険システム)を

導入するなど、順次効果的なシステム構築を推進してまいりました。日々進化するサイバー攻撃に対しては、「SUMISEI-CSIRT」を構築し、迅速かつ的確な対応を行う態勢を整えています。また、住友生命グループ全体のセキュリティレベルの標準化や安定的なシステム維持態勢の整備を目的として、子会社・財団等が利用するメールシステム等を共通利用するためのクラウドサービスを構築・導入し、グループ全体でのリスク管理強化にも努めています。

平成30年7月に新端末「Sumisei Lief(スマセイリーフ)」を導入

平成30年7月に、スマセイライフデザイナー(営業職員)をはじめ保険販売やアフターサービスを担う当社職員が携帯する新型タブレット端末「Sumisei Lief」を約43,000台導入しました。



新端末を通じた高品質なコンサルティング&サービスの提供

新型タブレット端末では、保険設計・保障内容や各種手続きなどの画面を全面的に見直し、分かりやすく、操作しやすいものへと進化させ、スマセイライフデザイナー(営業職員)等の高品質なコンサルティング&サービス提供をサポートします。加えて、保険に関する各種手続きをその場で完結できるよう、順次ペーパーレス化を進めてまいります。

これまで、保険にご加入いただくにあたって、書類によるお手続きが必要となっておりますが、新型タブレット端末

上で、「保険のご加入」「保障内容の見直し」「加入後の各種お手続き」などがペーパーレスで完結できるようになります。^(注1)

お客さまにご確認・ご入力いただく画面についても、高い実績を持つ社外専門家による知見も参考に、利用者に配慮したデザインを取り入れて作成をしています。

^(注1) 申込み手続きのペーパーレス化は平成30年度中に順次導入予定

ご安心いただくために世界No.1の認証技術を導入

また、新型タブレット端末では12.3インチの大画面、10時間駆動の大容量バッテリー^(注2)を有しつつ、厚さ7.9mm、総重量740gと、利便性と軽量化の両方を追求いたしました。

加えて、新型タブレット端末へのアクセス方法にはこれまでのID・パスワード認証に加えて、顔認証方式を導入いたしました。

顔認証については、日本電気株式会社(NEC)の最先端のAI技術群「NEC the WISE」の1つで、世界No.1^(注3)の認証精度を備えたディープラーニング(深層学習)技術を取り入れた顔認証AIエンジン「NeoFace」を採用し、端末の厳格なセキュリティ対策を実現しています。^(注4)

当社では「NeoFace」の活用をはじめ、様々なセキュリティ対策を講じ、お客さまの大切な情報をお守りすることはもちろん、お客さまに安心して手続きしていただける環境を構築いたします。

当社では、新型タブレット端末「Sumisei Lief」を通じて、平成30年7月に発売した“住友生命「Vitality」”をはじめ、お客さま

への高品質なコンサルティング&サービスの提供に努めるとともに、手続きのペーパーレス化をはじめとする、活動の効率化により、当社職員の働き方の変革も進めてまいります。

^(注2) バッテリー駆動時間は、JEITA/バッテリー動作時間測定法(Ver.2.0)に基づいて測定したためやすの時間です。

^(注3) NEC、米国国立標準技術研究所(NIST)の顔認証技術ベンチマークテストで4回連続の第1位評価を獲得

http://jpn.nec.com/press/201703/20170316_01.html

^(注4) 「NEC the WISE」(エヌイーシー ザ ウイズ)は、NECの最先端AI技術群の名称です。「The WISE」には「賢者たち」という意味があり、複雑化・高度化する社会課題に対し、人とAIが協調しながら高度な叡智で解決していくという想いを込めています。

・プレスリリース「NEC、AI(人工知能)技術ブランド「NEC the WISE」を策定」
http://jpn.nec.com/press/201607/20160719_01.html

・NECのAI技術 <http://jpn.nec.com/bigdata/ai/>

・NEC、米国国立標準技術研究所(NIST)の顔認証技術ベンチマークテストで4回連続の第1位評価を獲得

http://jpn.nec.com/press/201703/20170316_01.html

・顔認証AIエンジンは、空港の出入国審査やスタジアムの入場者チェックなど様々なシーンで導入実績があり、世界No.1の認証精度を有しています。

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

企業を取り巻く環境は大きく変化しており、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。また、「健康経営」や従業員の「治療と仕事の両立支援」に取り組む企業が増えております。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、法人向け商品ラインアップの充実に努めております。

	企業福祉制度等	法人向け商品
従業員の保障・退職金等の準備	弔慰金・死亡退職金制度	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	
	健康経営・治療と仕事の両立支援	団体3大疾病保障保険
	医療保障制度	医療保障保険(団体型)、 団体定期保険入院保障特約
	退職金・退職年金制度	確定給付企業年金保険、確定拠出年金 等
	債務保証制度	団体信用生命保険 団体信用生命保険 がん保障特約 団体信用生命保険 3大疾病保障特約
従業員の自助努力促進	お手頃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)
	ゆとりある老後生活資金を準備	拠出型企業年金保険
	自助努力助成制度	住友の財形年金 住友の財形住宅貯蓄 スミセイ財形貯蓄プラン
役員の保障	弔慰金・死亡退職金制度	総合福祉団体定期保険
	退職慰労金・退職金制度	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	医療保障保険(団体型) 繁栄ドクターGO

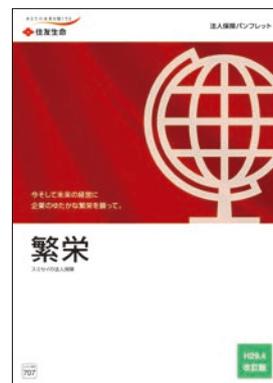
法人保険「繁栄」のご提供

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、事業の限り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月より開始した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・重大疾病)」を取り扱っております。

本提携を通じて、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してまいります。



企業における「治療と仕事の両立支援」「健康経営」のニーズへの取組み

近年、医療技術の進歩等の環境の変化により、がんなどの重い病気になっても仕事を辞めずに治療をしながら働き続けたいと望む人が増え、国の政策としても「治療と仕事の両立支援」を推進し、実現していくよう企業に努力を促していま

す。また、健康管理を経営的視点から考え、戦略的に実践する「健康経営」に取り組む企業が増えております。このような企業を取り巻く環境の変化を受け、平成30年3月より3大疾病を保障する全員加入型商品「ホスピタA」を発売しました。

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、「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。

これにより、ご契約者さまごとの利回り・損益等の運用状況やマーケット動向の確認、年金資産全体の期待リターンやリスクのシミュレーション等が可能となっております。



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ました。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おります。

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。

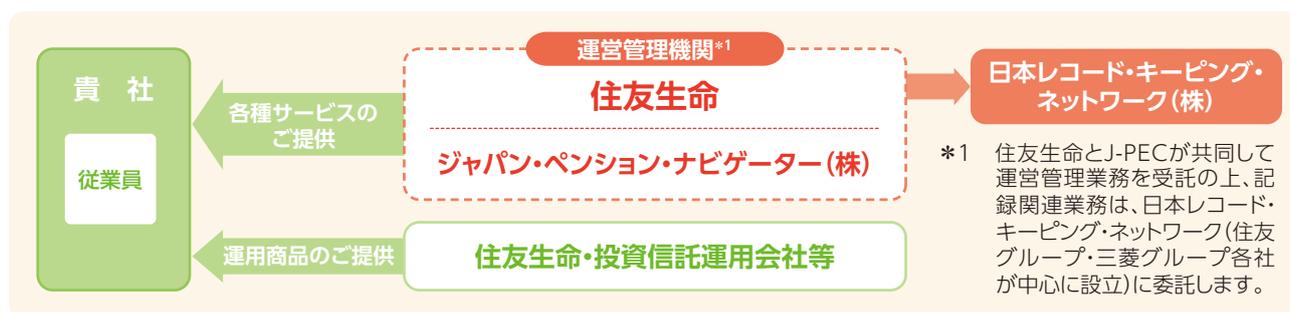
確定拠出年金(DC)サービスのご提供

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

理業務専業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30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

平成29年1月より、個人型確定拠出年金(iDeCo)の加入範囲拡大に伴い、「スミセイ個人型プラン」のご提供を始めました。また、平成30年5月より運用商品を追加し、より充実

した運用ラインアップとしています。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となります。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。

⑤健康増進セミナー

企業が従業員の健康に配慮することで、経営面においても効果が期待できる、との考え方から、健康管理を経営的視点から捉え、戦略的に実践する経営手法である健康経営に取り組む企業が増えております。食生活・運動・睡眠等の観点から従業員さま向けに健康増進に関するセミナーを実施し、企業さまの健康経営をサポートします。