

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29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29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196万件になりました。

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30年3月末現在)

発売以来
販売実績累計 **1,963,496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

前提となる事項

- 高齢化社会の伸展
- 低金利環境の継続
- お客さまニーズの多様化、変化の加速
- 金融機関代理店における顧客本位の業務運営の推進

課題

- 資産を次世代へ遺す「相続」ニーズや、公的年金を補完する「資産形成」ニーズに適う商品の提供
- 低金利環境でもお客様ニーズにお応えできる商品ラインアップの拡充
- お客さまニーズを捉えた機動的な商品開発態勢の構築
- お客さまへのわかりやすい情報提供等を通じた顧客本位の業務運営推進に向けた支援

平成30年度の取組み

平成30年度は、全国の金融機関等代理店において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」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パーパレス申込手続きシステムの導入を推進してまいります。さらに、お客さまにとってわかりやすい情報提供を行うべく、募集資料のわかりやすさの向上や、ダイレクトサービスの拡充に努めて参ります。

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100%子会社であるメディケア生命保険(株)は、平成22年4月に開業し、「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対し、シンプルでわかりやすい保険商品を機動的に提供しています。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。

メディケア生命保険(株)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7年11ヶ月で保有契約件数が60万件を突破いたしました。

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。



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/>

保険ショップ事業への取組み

当社100%子会社であるいずみライフデザイナーズ(株)において、保険ショップ「ほけん百花」を運営しています。平成30年3月末現在、首都圏・関西圏を中心に71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、27社(平成30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。

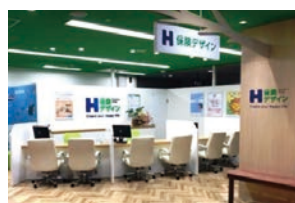
また、平成29年7月には(株)保険デザインを子会社化いたしました。(株)保険デザインは、関西エリアに保険ショップ「保険デザイン」を運営しており、平成30年3月末現在、19店舗を展開しています。

引き続き、保険ショップによる保険販売事業を通じ、より多くのお客さまとご家族に最適な保障を提供していくとともに、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。



わかる! みる! みる! ほけん百花

公式ホームページ 検索
<https://www.hokenhyakka.com/>



H 保険デザイン

公式ホームページ 検索
<http://www.hokendesign.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。

平成30年7月24日から新発売の健康増進型保険「住友生命[Vitality]」の資料請求が開始されます。ホームページなどをきっかけに住友生命[Vitality]にご関心をお持ちいただき、営業職員を通じてお客さまにふさわしい保険をご提案してまいります。

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、さまざまなお客さまからのニーズに応えられるような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、スミセイに生命保険販売の原点である「ニードセールス」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

