

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的確にお応えしていきます。



■ 環境認識

日本の人口は緩やかな減少傾向にあり、少子高齢化が進んでいます。また夫婦共働きの家庭や、晩婚化に伴う単独家庭が増加する等、家族構造の変化に伴い、生命保険会社が社会に果たす役割についても、遺族のための「死亡保障」から、「医療・介護保障」へ、そして働けなくなったときの「就労不能保障」へと進化を遂げてきました。また、老後の生活資金については自助努力による備えが必要となり、低金利環境が続く中、外貨建て保険のような、より魅力のある商品へのニーズが高まってきています。今後、ライフスタイル等の変化にあわせて、お客さまニーズが更に多様化・細分化すると

ともに、変化のスピードは更に加速していくことが想定されます。

スミセイライフデザイナー(営業職員)では、こうした変化する社会環境や多様化するお客さまニーズに的確な対応ができるよう、「理想のライフデザイナー」実現に向けた取り組みを行っています。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きました。

前提となる事項

- 少子高齢化、単独世帯の増加
- 低金利環境の継続可能性
- お客さまニーズの多様化、変化の加速
- 医療保障・介護保障、健康増進型保険への需要の高まり

対策

- 多様化するお客さまの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

■ 2018年度の振り返り

2018年度はスミセイ中期経営計画2019(2017～2019年度)の折り返しの事業年度であり、計画していた様々な取組みを実施しました。

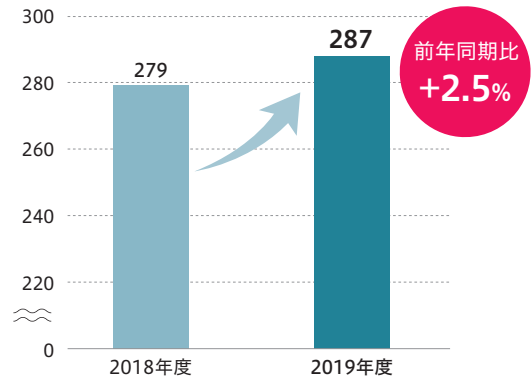
2018年7月に中期経営計画の重要な柱であり、CSVプロジェクトの要とも言える健康増進型保険“住友生命「Vitality」”を発売しました。本商品は保険契約とVitality健康プログラム契約で構成され、「リスクに備える」という従来の生命保険の価値に加えて、Vitality健康プログラムによりお客様の健康増進活動を促すことで「リスクそのものを減少させる」という新たな価値をご提供する保険です。発売から8カ月間で約20万件のご契約をいただいております。特に生活責任層のお客さまや、若いお客さまを中心に大変ご好評をいただいております。

また、多様化するお客様の貯蓄ニーズに柔軟にお応えするべく、ソニー生命との業務提携により、2019年1月より「外貨建保険W米ドル建終身保険」「外貨建保険W米ドル建自由保険」の販売を開始し、幅広いお客さまにご好評をいただいております。

また、2018年7月に営業職員向けタブレット端末で

ある「Sumisei Lief(スミセイリーフ)」を刷新しました。同端末に搭載しているツール「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きました。

Vitality発売開始以降の総合保障型商品^(※)+ドクターGO新契約年換算保険料(2018/8～2019/3月実績)



※ プライムフィット・ライブワン・Wステージ

■ 今後の取組み

今年度はスミセイ中期経営計画2019の最終年度にあたり、“住友生命「Vitality」”による健康増進活動の取組みを通じて、「お客さま」「社会」「会社・職員」の共有価値を創造する「CSVプロジェクト」に引き続き注力していきます。

“住友生命「Vitality」”の積極的なプロモーション展開等を通じて、Vitalityの理念に共感いただけるお客さまを増やしていくとともに、ご加入いただいたお客さまが継続して健康増進活動に取り組むことができるよ

う、適時の情報提供等に努めていきます。

そのためにも、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前の取組みに加えて、スミセイリーフ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、“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、社会との共有価値創造を実現していきます。

お客さまに新たな価値の提供
“住友生命「Vitality」”による健康増進活動を通じたCSVプロジェクトの推進

健康増進型保険

主力商品に付帯する健康プログラム

住友生命 Vitality

総合保障保険

スミセイの特約組立型保険

Prime Fit
プライムフィット

スミセイの利率変動型積立保険

LIVE ONE
ライブワン(保険ファンド)[06]

医療保険

スミセイの医療保険

ドクターGO

スミセイの利率変動型積立保険

Qパック

健康増進 契約不適合 死亡 医療

先進的な商品開発力

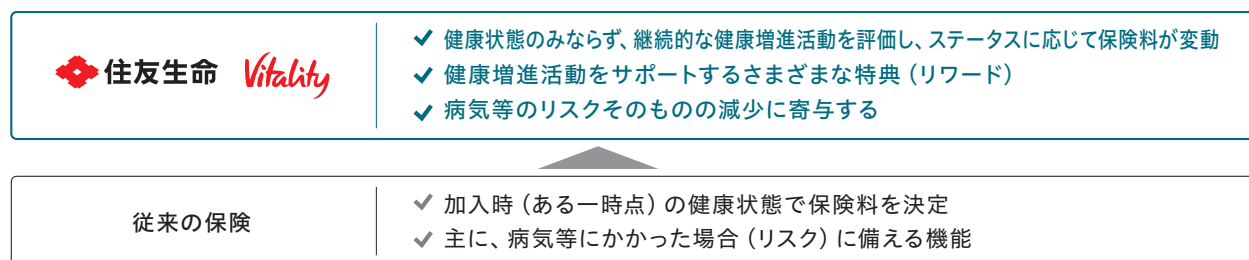
■ “住友生命「Vitality」”とは

2018年7月に発売した健康増進型保険“住友生命「Vitality」”は、継続的に健康増進活動に取り組むことをサポートするVitality健康プログラム^(※1)を生命保険に組み込んだ商品です。働けなくなったときのリスクに備える「未来デザイン1UP」をはじめとした保険本来の保障に加え、お客さまの日々の健康増進活動を包括的に評価し、毎年の取組み実績に基づき判定されたステータスに応じて保険料の割引^(※2)を受けることが

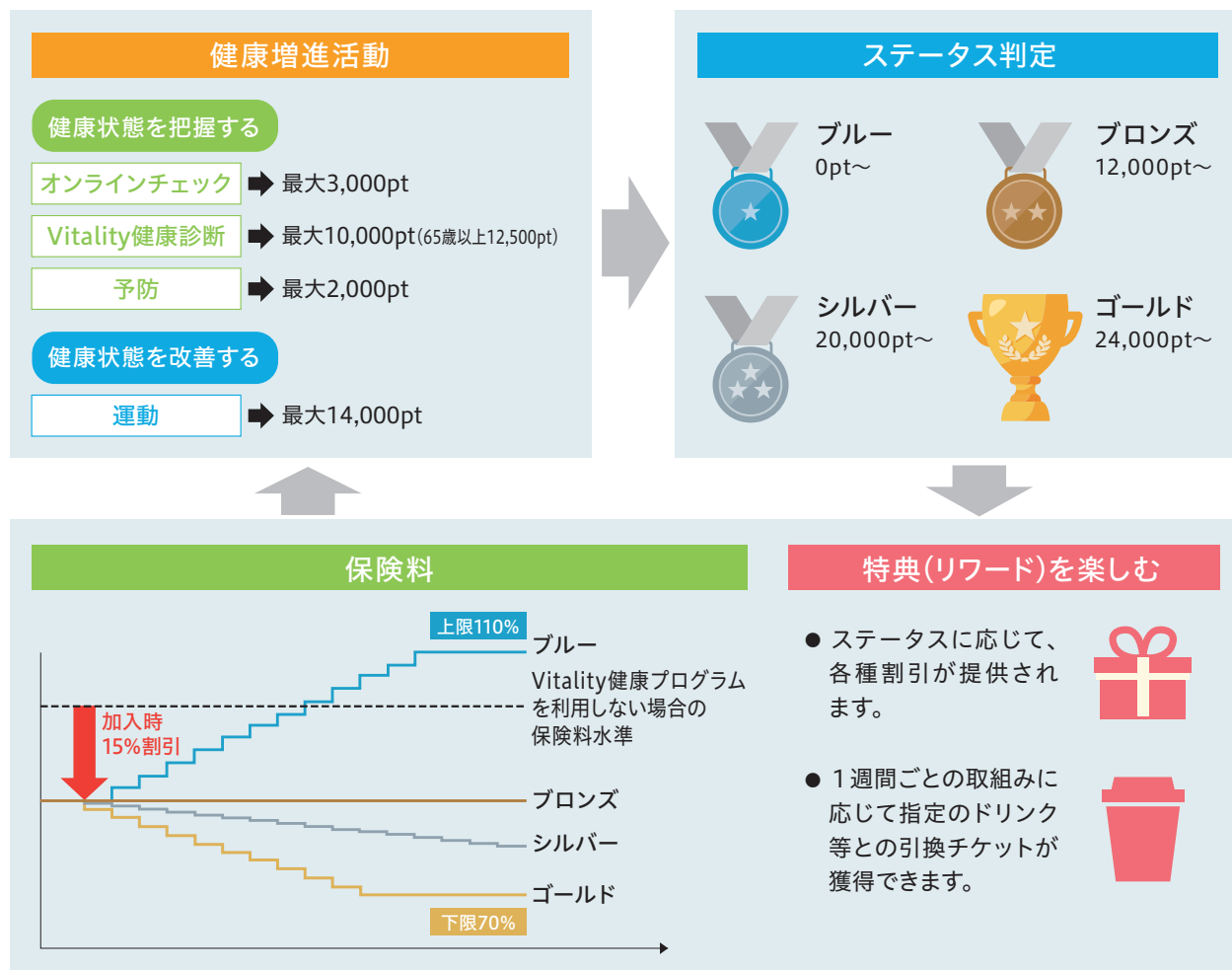
できます。また、フィットネスジムの月会費割引や旅行の割引などのさまざまな特典(リワード)によって、お客さまの健康増進への取組みをサポートする商品です。

※1: Vitality健康プログラムの利用については、保険料とは別にVitality利用料が必要になります。

※2: 保険料は割引になるケースだけでなく、ステータスによって割増になることもあります。



■ “住友生命「Vitality」”の全体像



■ 「Vitality」とは ～世界19の国と地域で行われている健康プログラム～

「Vitality」は、南アフリカの金融サービス会社 Discovery Ltd. (以下、ディスカバリー) が開発し、1997年より20年以上に亘り、南アフリカで販売されています。また南アフリカの他、イギリス、アメリカ、中

国、シンガポール、オーストラリア、ドイツ、日本等、19の国と地域で、約1010万人(2019年2月末時点)に提供されています。なお、日本では住友生命が独占契約を結んでいます。

「Vitality」を導入する国・地域と導入時期



■ 「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!

住友生命「Vitality」は、「2018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。生命保険会社で初の5度目の受賞(*)となります。*2019年5月、住友生命調べ



過去の受賞商品

1UP

働けなくなるリスクに備える生活保険 2015年10月発売

- 「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。



千客万頼

健康に不安があり、保険加入をあきらめていた方へ 2005年4月発売

- 5つの告知項目に1つもあてはまらなければ保険に加入できます。
- 現在の病気が再発・悪化して入院・手術をされたときでも、給付金を支払います。
- 医療保障も死亡保障も一生涯つづきます。



がん長期サポート特約

長期にわたるがんの治療費や生活費をサポート! 2007年11月発売

- 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。



Vガード

5つの重度慢性疾患を保障! 1996年2月発売*

- 重度の高血圧症、重度の糖尿病、慢性腎不全、肝硬変、慢性すい炎に該当した場合、および死亡・高度障害に該当した場合に保険金を支払います。



※後継商品である「LiVガード」を2015年10月に発売以降、新規のご契約はお取扱いを停止しております。

業務提携を通じた商品展開

■ エヌエヌ生命との業務提携 ～法人向け商品の充実～

2016年10月に基本合意した業務提携を受けて、2017年4月から住友生命の約3万名の営業職員において、エヌエヌ生命の法人向け定期保険の取扱いを開始しています。

2019年2月に国税庁より法人向け定期保険につきまして、保険料の税務取扱いを見直す旨の予告が行われました。見直し後の税務の取扱いが不透明であったため、お客さま保護の観点から法人向け定期保険の販売を自粛しました。2019年6月に見直し後の税務の取扱い内容が通知されましたので、お客さまのニーズを踏まえて、エヌエヌ生命の法人向け定期保険「介

護・障害保障型定期保険(災害保障タイプ)」および「重大疾病保障保険」をそれぞれ「エンブレムN 介護・障害定期(災害保障タイプ)」、「エンブレムN 重大疾病」の名称で販売再開を予定しています。

住友生命とエヌエヌ生命は、業務提携のメリットを最大限活かし、今後も引き続きより良い商品やサービスの提供・拡大を検討することでお客さまの様々なニーズにお応えしていきます。



■ ソニー生命の米ドル建保険の取扱いに関する業務提携 ～多様化する商品ニーズへの対応～

長引く国内の低金利環境の中、多様化するお客さまニーズにより一層お応えすることを目的に、ソニー生命と業務提携を行い、2019年1月から当社の営業職員チャンネルにおいてソニー生命の「米ドル建終身保険」および「米ドル建養老保険」をそれぞれ「ソニー生命の外貨建保険W 米ドル建終身保険」、「ソニー生命の外貨建保険W 米ドル建自由保険(養老保険)」の名称で取扱いしております。

住友生命とソニー生命は、今回の業務提携を通して、お客さまの幅広いニーズにお応えするため今後も更なる協力関係を構築してまいります。



■ 損害保険事業への取組み ～「総合生活保障」のご提供～

「あなたの未来を強くする」というブランドメッセージのもと、先進のコンサルティング&サービス実現に向け、あらゆるリスクをカバーする「総合生活保障」の観点から、生命保険販売とともに、損害保険販売にも積極的に取り組んでおり、高度なリスクコンサルティング力・最大規模の損害サービスネットワークを有する三井住友海上火災保険株式会社の代理店として、同社の高品質な商品・サービスを提供しています。

同社の個人向け商品GKシリーズ(自動車・火災・傷害保険)をはじめ、法人のお客さま向けにも充実した商品を提供し、お客さまのニーズにお応えしています。2019年度で同社との全面提携10周年を迎えますが、

今後も当社は営業職員を通じ、生保・損保一体となった「総合生活保障」をお届けし、お客さまに最適な保障を提供してまいります。



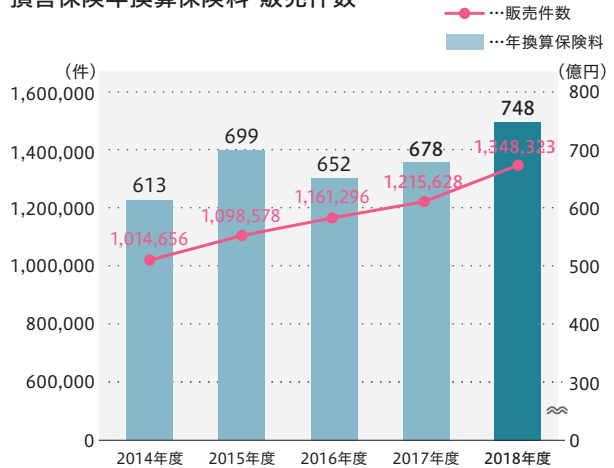
三井住友海上本店ビル

損害保険年換算保険料

748億円

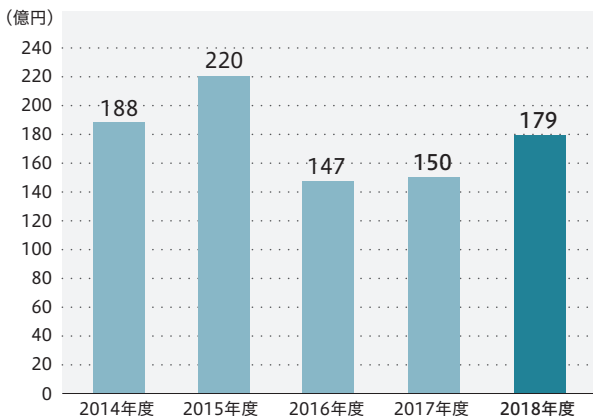
2018年度の損害保険年換算保険料は748億円(前年比10.2%の増加)となりました。

損害保険年換算保険料・販売件数

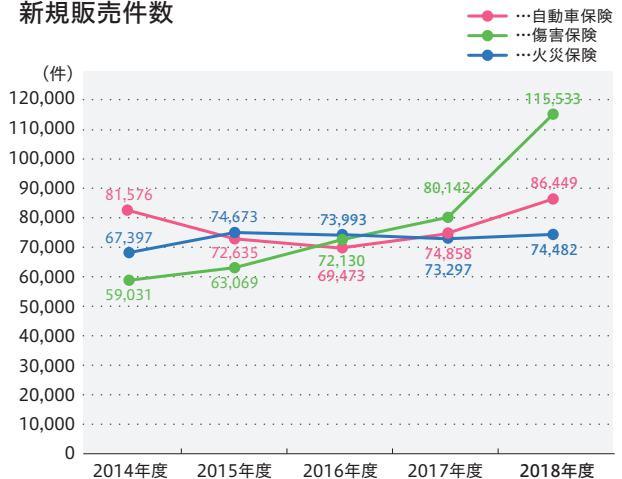


— 新規損害保険年換算保険料・新規販売件数 —

新規年換算保険料



新規販売件数



ホールセール（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います。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います。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ります。

住友生命では、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します。

このために、法人向け商品の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います。

■ 法人向け商品ラインアップの充実

役員・従業員のみならず、そして、その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います。

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います。

	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



企業における「治療と仕事の両立支援」のサポートを目的とした新商品団体3大疾病保障保険「ホスピタA」を2018年4月に発売しました。「健康経営」の推進にも役立つことから大変好評をいただいています。

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

住友生命の全国ネットワークを活用し、当社の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います。

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、ご好評いただいています。

主な情報提供

①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います。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。

②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ました。住友生命では、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います。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います。

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います。

③ストレスチェックサービス

労働安全衛生法の改正により2015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いますが、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、住友生命と業務提携を行った専門業者を紹介する「紹介業務」を行っています。



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ので、「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います。