

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。



■ 環境認識

長寿化の進行により、「人生100年時代」とも呼ばれる超高齢社会に突入しています。このような環境の下、資産を次世代に遺す「相続」のニーズに加え、老後を安心して過ごすための自助努力として、公的年金を補完する「資産形成」のニーズが益々高まっています。

国内の低金利環境の継続が想定される中、このようなお客さまのニーズに的確にお応えするために、円建商品に加えて、外貨建商品のラインアップの拡充に取り組んでいます。

一方で、金融機関等代理店で外貨建商品にご加入いただくお客さまの中にはご高齢の方も多くいらっしゃることから、商品パンフレットの改訂やリスクやリ

ターンを記載した募集補助資料の提供等、お客さまに外貨建商品の特性や留意事項等を一層わかり易くご理解いただくための情報提供の取組みを、今後も進めていきます。

また、長寿化のみならずライフスタイル等の変化にあわせて、今後もお客さまのニーズの多様化や変化が更に進むことが予想されます。子会社であるメディケア生命とともに、住友生命グループとしてお客さまのニーズを捉えた機動的な商品開発を実現し、商品ラインアップの拡充を図ることで、金融機関等代理店や保険ショップを通じてお客さまに安心と満足を提供していきます。

前提となる事項

- 少子高齢化、単独世帯の増加
- 低金利環境の継続の可能性
- お客さまニーズの多様化、変化の加速
- 代理店における顧客本位の業務運営の推進

対策

- 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さま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

■ 2018年度の振り返り

金融機関窓販への取組み

2002年10月の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います。

2018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、円建および外貨建貯蓄性商品の販売促進等に取り組み、8月には米国子会社であるシメトラの知見を活かして開発した指定通貨建一時払個人年金保険「たのしみグローバル」を発売しました。その結果、金融機関窓販における累計販売件数は約208万件になりました。

住友生命では、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います。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います。

日本郵政グループへの取組み

2008年5月から、日本郵政グループ各社における住友生命商品の販売が開始されました。全国の郵政担当ホールセラーを通じてきめ細やかな活動・研修を実施し、郵



指数連動プラン



定率増加プラン

金融機関窓販実績(2019年3月末現在)

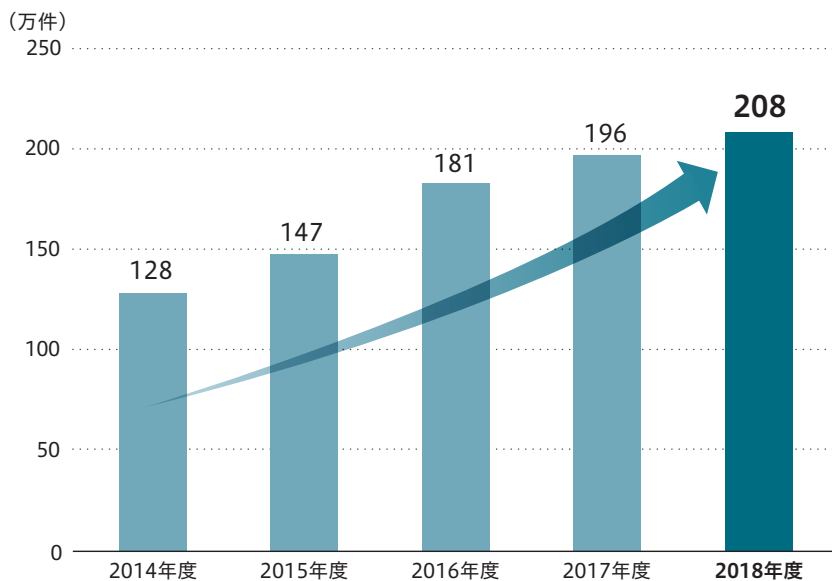
発売以来
販売実績累計 **2,083,912**件

※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）。

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います。

5ヶ年の販売実績

金融機関窓販累計販売実績



■ 今後の取組み

2019年度は、全国の代理店において商品ラインアップの拡充を図るため、4月から指定通貨建平準払個人年金保険「たのしみ未来グローバル」を発売しました。引き続き、メディケア生命とともに、お客さまの多様なニーズにきめ細かくお応えできる商品・サービスの提供に努め、より多くのお客さまに更なる安心と満足をお届けしていきます。

お客さまにとってわかりやすい情報提供の観点から、CS向上アドバイザーの意見を反映して、募集資料のわかりやすさの向上に努めています。今後も、当社商品紹介動画の提供やSMIダイレクトサービスの機能の拡充にも努めていきます。

代理店のサポートについては、全国に各代理店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います。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

意喚起を行っていきます。

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いきます。

代理店研修体系

導入研修	業務委託説明会	<ul style="list-style-type: none"> ● 代理店業務の概要 ● 住友生命の会社概要 等
	登録前・後研修	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 商品研修 ● 事例研究 ● 販売スキル向上研修 ● グリーフケア研修 ● コンプライアンス研修 等

主な住友生命グループ提供商品

住友生命

メディケア生命

終身保険

円建商品

ふるは〜と
ロード plus

低解約返戻金型無配当特別終身保険
ふるは〜と F 全期前納タイプ

ふるは〜と L
ふるは〜と L (介護プラン)

外貨建商品

ふるは〜と
ロード global

個人年金

円建商品

たのしみ未来
たのしみ未来
字引積立プラン

外貨建商品

たのしみ
グローバル
指数運動プラン

たのしみ
グローバル
定率増加プラン

たのしみ未来 global
たのしみ未来 global
字引積立プラン

医療保険等

医療終身保険 (無解約返戻金型)
メディフィット A

限定告知型医療終身保険 (無解約返戻金型)
メディフィット Re

医療終身保険 (無解約返戻金型) 健康維持給付特別適用
メディフィット リターン

特定疾病一時給付保険 (無解約返戻金型)
メディフィット Plus

医療治療保険 (無解約返戻金型)
メディフィット EX

収入保障:定期保険

料率区分型収入保障保険 (無解約返戻金型)
メディフィット 収入保障

定期保険 (無解約返戻金型)
メディフィット 定期

■ ■ メディケア生命

100%子会社であるメディケア生命保険(株)は、2010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。

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(リリース)」「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、保有契約件数が70万件を突破いたしました。

また、2019年5月には、入院や手術を保障する従来の医療保険でカバーしきれなかった、通院時の薬剤治療を保障する「メディフィットEX(イーエックス)」を発売しています。

今後も住友生命のグループ会社である強みを生かし、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いきます。



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

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

■ ■ 保険ショップ事業への取り組み

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。首都圏・京阪神・名古屋の3大都市圏を中心に72店舗(2019年3月末)を展開しており、2019年4月には新たに仙台に出店しました。ショッピングセンターや駅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います。同店舗は乗合代理店として、当社の商品だけでなく、29社(2019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います。

また、2017年7月には(株)保険デザインを子会社化しました。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、2019年3月末現在、22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、お客さまのサービスのより一層の向上に努めていきます。



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

<https://www.hokenhyakka.com/>



H 保険デザイン Insurance design

公式ホームページ

<http://www.hokendesign.co.jp/>