

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。



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、遺族の為の「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

2019年度の振り返り

3カ年計画である「スミセイ中期経営計画2019」の最終年度にあたる2019年度においては、CSVプロジェクトの中核となる健康増進型保険“住友生命「Vitality」”の販売に一層注力してまいりました。

本商品は保険契約とVitality健康プログラムで構成され、「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。

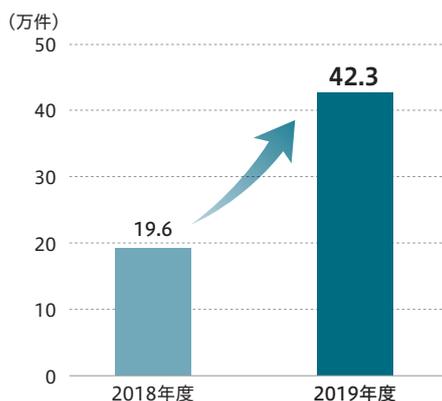
多くのお客様に、この商品価値をご提供するため、Vitality健康プログラム契約を付加できる保険種類を拡大するとともに、全国でスポーツジムを展開する企業との新たな業務提携や、特典(リワード)を拡充いたしました。

また、健康長寿社会の実現に向けた重要な社会的課題の一つである認知症への対応として、MCI(軽度認知障害)から認知症までを幅広く保障し経済的なサポートを行うとともに、早期発見・予防につなげることを目的とした特約「認知症PLUS(プラス)」を2020年

3月に発売いたしました。

“住友生命「Vitality」”は、発売から累計で約42万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。

“住友生命「Vitality」”発売以降累計新契約販売件数



今後の取組み

新たな3カ年計画「スミセイ中期経営計画2022」では、“住友生命「Vitality」”の推進を通じて健康長寿社会に貢献することを中心に、事業活動を通じてSDGs達成に向けた取組みを進めてまいります。

「社会に貢献すること」、「社会に信頼される」こと、「社会の変化に適応する」ことにより、常にお客さまに寄

り添いながら、あらゆる事業を前進させてまいります。

さらには、デジタルトランスフォーメーションへの取組みを加速させ、営業職員等を通じた「人ならではの価値」との融合による、お客さまに寄り添ったサービスの提供を目指してまいります。

お客さまに新たな価値の提供 “住友生命「Vitality」”の推進を通じて健康長寿社会へ貢献

健康増進型保険

主力商品に付帯する健康プログラム



【2020/3発売】認知症保障特約



総合保障保険

スミセイの特約組立型保険



スミセイの利率変動型積立保険



医療保険

スミセイの医療保険



スミセイの利率変動型積立保険



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(全員加入タイプ)
	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 福利厚生保険 Zプラン(5年ごと利差配当付自由保険)
	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	お手頃な保険料で死亡・高度障害や3大疾病の保障を準備	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) 団体3大疾病保障保険(任意加入タイプ)
	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 繁栄プライムフィット
	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。

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。

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ています。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。

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。