

マルチチャネル

# スミセイ ライフデザイナー (営業職員)



対面による「人に根差した価値」に「デジタル」を活用した非接触でのお客さま接点を加え、「住友生命[Vitality]」を柱としたお客さま体験価値を向上させるサービスの提供に努めていきます。

## ● 環境認識

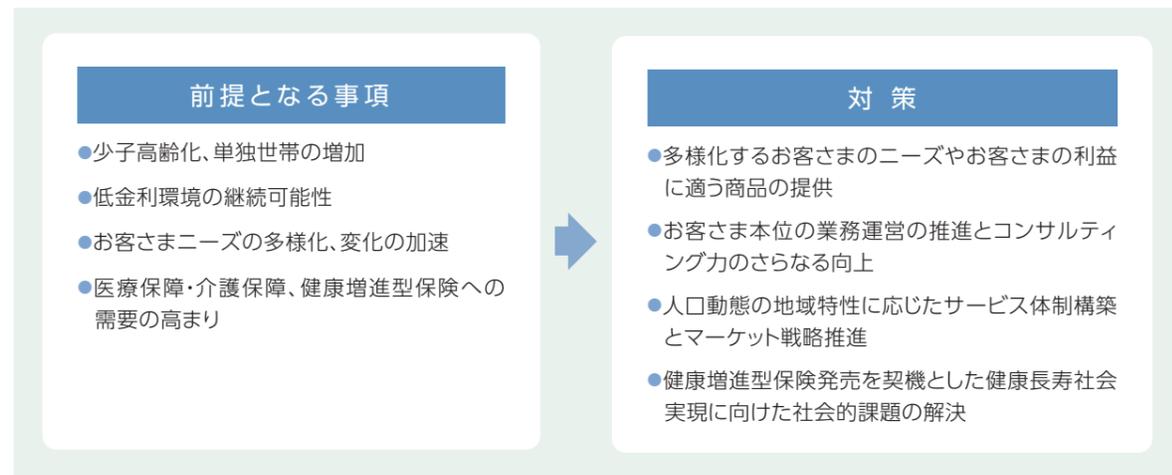
国内市場については、少子高齢化の進行、単身世帯が増加する中、「就労不能・介護」「認知症」「医療」「老後」といった生前保障マーケットは引き続き拡大トレンドにあると考えています。

その中で、「住友生命[Vitality]」を軸とした「健康増進」の分野において当社が果たす社会的役割は今後さらに大きくなると考えており、スミセイライフデザイナー(営業職員)による質の高いコンサルティングとサービスを徹底することを通じて、顧客体験価値の向上に努めています。

一方で、今般の新型コロナウイルス感染症拡大の影響により社会が大きく変化する中で、ポストコロナの将来を見据えると、スミセイライフデザイナー(営業職員)によ

る「人に根差した価値」に加え、「デジタル」を活用した非接触でのお客さまとの接点づくり拡大とお客さま体験価値を向上させるサービスの拡充が重要であると考えています。

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、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。



## ● スミセイ中期経営計画2022

**スミセイライフデザイナー (営業職員)** “住友生命[Vitality]”を軸とする 人生100年時代に対応したコンサルティングの提供

- お客さまの「健康」に貢献するため、人生100年時代のお客さまニーズに対応した当社ならではの“住友生命[Vitality]”をお届けしていくことに注力していきます。

- 新型コロナウイルス感染拡大によるお客さま嗜好の変化に対応し、将来に亘ってサービスを提供していくためのデジタルツールの導入・活用・営業職員の体制を構築(お客さまに寄り添ったサービス&コンサルティングを提供するための体制づくりやデジタルインフラ導入等)していきます。

- 法人のお客さまのニーズにお応えするため、体制面の強化に努めていきます。

人材づくり 柔軟で多様な競争力の高い人材集団づくりを推進(スミセイライフデザイナーのパフォーマンス向上)

## ● 2020年度の振り返り

2020年度は、新型コロナウイルス感染症拡大に対応すべく、デジタルツール(Zoom、LINE WORKS)の活用による非接触下でのお客さまコンタクトを進めながら、「住友生命[Vitality]」を柱とした諸サービスを提供し、SDGs達成へ向けた重要項目である、保険事業を通じた健康寿命の延伸に資する取組みを進めてきました。

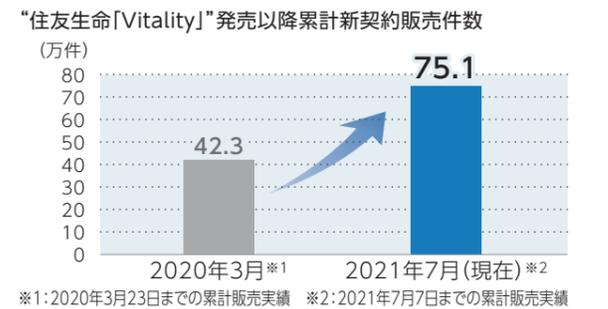
“住友生命[Vitality]”については、お客さまの健康増進活動を促す商品としてその販売に注力しており、発売からの累計販売件数は約75万件となり、大変ご好評をいただいています。また、商品の魅力を高める特典(リワード)の拡充にも努めており、その一環として、イオングループ各社と業務提携によるヘルシーフード特典の提供を開始しました(本州および四国)。

また、より多くのお客さまに健康増進の機会を提供するため、2020年8月から一部のエリアで試行していた「Vitality体験版(健康プログラムの一部を期間限定で体験)」を2021年4月より全国で展開しています。企業の健康経営支援としての提供や個人への健康増進支援として、保険と切り離した健康プログラム単独での提供を行うことで、新たな角度でお客さまとの接点づくりを進めていきます。

## ● 今後の取組み

「スミセイ中期経営計画2022」の2年目にあたる2021年度は引き続き新型コロナウイルス感染症拡大への対応を継続しつつ、2020年度に対応を進めてきた非接触下でもこれまでと変わらないコンサルティングの実現に向けた

商品政策面においては、昨今の医療技術の進歩と生存率の上昇を背景として、「がんと共に生きる」時代に対応する新商品「がんPLUS ALIVE」を2021年3月に発売しました。本商品は、がん再発等の不安に備える「がん診断継続保障特約」の発売や「がん薬物治療特約」について新たに終身保障タイプの取扱いを開始するなど、「がんのリスクに備える」商品ラインアップを充実させています。加えて本商品は、「住友生命[Vitality]」の対象商品としており、健康的な生活習慣の実践やがん検診を後押しする様々なしくみと組み合わせることで、「がんのリスクに備え、リスクを下げる」新しいがん保障のカタチを提供していきます。



# ホルセール (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

経営者・従業員のみならず、そして、その家族の生活を守るため、様々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	甲慰金・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 繁栄ドクターGO
	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) エンブレムNエマージェンシープラス
従業員の自助努力促進	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
	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
役員の保障	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
	甲慰金・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 エンブレムNエマージェンシープラス
	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

### 従業員向けセミナー

#### ① セカンドライフセミナー

定年後の生活設計に必要な社会保険や年金について学び、生活設計を明確化することでシニア社員の就業意欲向上をサポートします。

退職後の各種社会保険からの給付や年金額を確認し、従業員ご自身で家計プランを作成いただきます。



#### ② 健康増進セミナー

食事・運動・睡眠などについて、実際に身体を動かしながら楽しく学ぶことを目的としています。健康増進への意識向上による行動変容につなげます。

参加型のセミナーです。簡単な運動体験を取り入れたり、オンラインセミナーでは投票機能を使うなど楽しく受講できます。



#### ③ 感染症予防セミナー

感染症予防対策や免疫力向上への理解を深め、感染症予防への意識向上につなげます。これからの健康についても考えていただくことで行動変容につなげます。

参加型のオンラインセミナーです。投票機能を活用したり、クイズに回答いただくことで巻込みを図ります。



#### ④ ライフプランセミナー

ライフイベントや生活設計を学ぶことで、仕事の大切さや資金計画の重要性を理解し、定着率向上等の効果につなげます。

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、将来の人生設計を考えていただきます。



#### ⑤ 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。

### 経営者向けコンサルティング

#### ① 健康経営コンサルティング

健康経営勉強会や健康経営優良法人認定基準解説、健康経営優良法人申請アドバイスなどを行います。

「健康経営®」はNPO法人健康経営研究会の登録商標です。「健康経営」とは従業員の健康保持・増進の取組みが将来的に収益性等を高める投資であるとの考えのもと、健康管理を経営的視点から考え、戦略的に実施することです。

#### ② 感染症予防コンサルティング

感染症予防対策や事業継続計画(BCP)への情報提供・サポートを行います。

#### ③ 退職金・年金コンサルティング

人生100年時代を見据えた老後資金対策および財政健全化サポートを行います。

### 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 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。ストレスチェックの外部委託をご希望の企業向けに、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。