

# 経営基本方針

## お客さまからみて 「一番薦めたい保険会社」を目指して

平素より住友生命をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

平成26年度決算の状況を掲載したディスクロージャー誌「REPORT SUMISEI 2015」を作成いたしました。業績全般のご報告に加え、経営課題への取組み等についてご紹介しておりますので、是非ご覧いただきたく存じます。



平成27年7月  
取締役 代表執行役社長

### 橋本 雅博

### 平成26年度の事業概況

平成26年度から3ヵ年計画「スミセイ中期経営計画2016」をスタートさせました。この計画は、「ブランド戦略」をすべての活動の根幹と位置づけたうえで「お客さまにとっての価値向上」「成長戦略」「経営基盤の強化」の枠組みを設定しており、特に営業職員を中核としつつマルチチャネルでの保険販売や海外事業展開に取り組む「成長戦略」を推進しております。

#### ■営業職員によるコンサルティングの強化

営業職員による保険販売においては、営業用携帯端末「SumiseiLief(スミセイリーフ)」を活用し、お客さまの家族構成やライフプランに応じた必要保障額のシミュレーションができる「未来診断」による納得感のあるコンサルティングに取り組み、ライフサイクルにあわせた合理的な形で死亡・介護・医療保障を総合的に準備可能な「未来デザイン」の販売を推進しました。また、老後の生活資金準備に対するニーズの高まりもあり、個人年金保険の販売実績が好調に推移しました。

さらに、保険販売の担い手となる優秀人材の採用・育成に向けて、平成23年度から、営業職員の採用時期を毎月から四半期に一度に変更し、入社後3ヶ月間集中的に研修を行う体制としておりますが、こうした体制の下で、平成26年度は優秀人材の採用を一層推進するため、新人給与の引上げやワーク・ライフ・バランスに関する制度の拡充を行いました。

#### ■お客さまサービス面の取組み

定期的な訪問等によりお客さまにご契約内容や必要なお手続きがないかの確認を行う「スミセイ未来応援活動」を引き続き推進しました。また、営業用携帯端末で入出金や住所変更等のご加入後の事務手続きをお客さまの面前で行うことができる「LiefDirect(リーフダイレクト)」の活用をはじめご請求等への迅速で正確な対応に取り組むとともに、保険

金・給付金お支払時における手続完了連絡の推進などお客さまへの親身な対応に努めております。

こうした営業職員の日常の活動を通じた取組みに加え、お客さまが粒子線治療を受けられる際に先進医療給付金を医療機関に直接お支払いして一時的な経済的負担を軽減するサービスを開始しました。また、健康・医療・介護等に関する相談サービスのレベルアップを行いました。

### ■金融機関等代理店・保険ショップ等を通じた

#### 保険販売の推進

金融機関を通じた保険販売においては、終身保険・個人年金保険等の販売を推進しております。その中で平準払商品の販売ボリュームの拡大に努めており、取扱金融機関数の増加および平準払終身保険のラインアップの充実を図りました。また、日本郵政グループ各社を通じた保険販売においては、健康に不安のある方でも一生涯の死亡・医療保障を準備可能な限定告知型商品等の販売を推進しました。

子会社を通じたマルチチャネル戦略の取組みとして、保険ショップ・金融機関等に商品を提供しているメディケア生命保険株式会社では、引き続き医療保険の販売を推進しました。その中で保険加入に際してのお客さまの利便性向上を図る観点から、インターネットによる保険契約申込みの取扱いを開始し、併せてインターネット申込専用の定期保険を発売しました。なお、同社については、今後の事業展開においてより柔軟かつ機動的な対応ができるよう、平成26年6月に当社の完全子会社としております。

また、保険ショップを展開しているいずみライフデザイナーズ株式会社では、引き続きお客さまがご自身にとって最適な保険を選択できるような的確なコンサルティングの徹底に努めました。

### ■海外事業の取組み

中長期的に当社グループの収益基盤の多様化、企業価値の持続的成長を図るため、生命保険市場の成長力の高いアジアを中心に展開を行っております。その中で平成26年5月には、インドネシア大手国営商業銀行バンク・ネガラ・インドネシアの生命保険子会社BNIライフ・インシュアランスが発行する新株の引受けにより発行済株式の約40%を取得し、同社を当社の関連法人等としました。

こうした取組みの結果、個人保険・個人年金保険の新契約年換算保険料は、個人年金保険の販売が好調であった影響等により前年比7.5%増の1,362億円となりました。解約・失効契約の年換算保険料は、変額年金保険の解約が減少した影響等により前年比17.0%減の878億円となりました。

保有契約全体の年換算保険料は、変額年金保険の年金開始到来を迎えたご契約で、一時金のお支払いを希望するお客さまが多かったという減少要因があったものの、新契約の増加や解約・失効契約の減少により、前年度末比0.8%減の2兆1,642億円と、前年度末と同水準となっております。また、お客さまの満足度をはかる指標として重視している保険契約の継続率は、引き続き改善しております。

保険本業の収益力を表す基礎利益は、4,108億円となりました。この基礎利益をもとに引き続き内部留保を積み増し、財務基盤の強化を図っております。なお、当年度決算において逆ざやが解消し、81億円の順ざやに転じました。また、保険金等の支払余力を表すソルベンシー・マージン比率は、944.2%と引き続き行政監督上の基準である200%を十分に上回る水準を確保しております。

## 今後の経営戦略

平成27年度は、「スミセイ中期経営計画2016」に基づき、引き続き「ブランド戦略」を推進する中で各種取組みを進めてまいります。

特に、「成長戦略」として、優秀人材の採用・育成に注力するとともに、質の高いコンサルティングを通じた主力商品の販売推進、生命保険加入率が低下しつつある若年層のお客さまへのアプローチ強化を通じて販売ボリュームの拡大に努めてまいります。また、多様化するお客さまのニーズにお応えするため、金融機関や保険ショップを通じた販売の拡大を図るなどマルチチャネル戦略を一層推進いたします。さらに、海外事業については、既存投資先への技術援助を通じた企業価値の向上に取り組むとともに、先進国を含むグローバル市場への展開に向けた調査・研究を行ってまいります。

「お客さまにとっての価値向上」に向けた取組みとしては、お客さまに一層ご安心いただくことができるよう、ご加入からお支払いにいたるまでの各段階において正確・迅速・親身な対応に努め、サービスの品質向上を図ってまいります。

「経営基盤の強化」としては、特に資産運用面において、金融・経済情勢等の動向を注視しつつ環境変化に適切に対応することで、収益・財務基盤の強化を図ってまいります。

さらに、コーポレートガバナンスのより一層の強化、経営の透明性および判断の客観性の更なる向上ならびに監督と執行の分離を通じた意思決定の迅速化を実現する観点から、平成27年7月から指名委員会等設置会社に移行しました。

こうした取組みを通じて、お客さまからみて「一番薦めたい保険会社」の実現を目指してまいります。今後とも変わらぬご支援、ご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。