

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、様々なお客さまのニーズに応じた商品をご提供していきます。



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、外貨建商品には為替リスクなどの留意事項があるとともに、金融機関等代理店を通じて高齢のお客さまにご加入いただくケースもあります。

そのため、各種リスクやリターンを記載した募集補助資料、視覚的にわかりやすく商品性をお伝えする商品紹介

動画の提供など、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やすくご理解いただける情報提供に向けた取組みを進めています。

また、長寿化のみならず、新型コロナウイルスの拡大に伴う非対面・非接触ニーズの高まり等、ライフスタイルが大きく変化しており、今後もお客さまニーズの多様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・アイアル少額短期保険とともに、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
- 新型コロナウイルス拡大等に伴う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」ニーズに合う商品の提供
- 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

スミセイ中期経営計画2022

金融機関等代理店・ 保険ショップ

商品提供ラインの拡大とフルラインアップによる お客さまニーズのキャッチアップ

- お客さまニーズに幅広くお応えしていくため、各グループ会社の強みを活かして、シナジーを発揮するための態勢を構築していきます。
- ニューノーマル下での代理店のビジネスモデルの変化に対応し、多様化・細分化するお客さまのニーズにお応えするフルラインアップを実現します。
- お客さまの「健康」に貢献するため、金融機関等代理店・保険ショップを通じて「住友生命[Vitality]”のご提供を推進していきます。

2021年度の振り返り

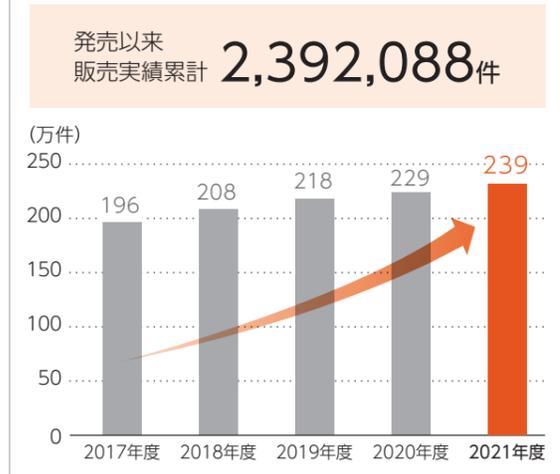
■ 金融機関窓販への取組み

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様々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。

2021年度は、お客さまの相続対策や資産運用ニーズにお応えすべく、終身保険および貯蓄性商品の販売促進等に取り組まれました。その結果、金融機関窓販における累計販売件数は約239万件になりました。

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やコンプライアンス等をテーマとした様々な研修を募集人向けに実施しています。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。

金融機関窓販累計販売実績



※金融機関窓販実績(2022年3月末現在)
※上記は、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)。

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の活動においては対面および非対面を掛け合わせて、きめ細かな活動・研修を実施。また郵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。

2021年度は郵便局において、健康上の理由で保険の加入をあきらめていた方のための医療保険(引受条件緩和型医療保険)の取扱いについて動画つきチラシを配布しました。これにより、窓口利用のお客さまに広く知っていただき、利便性向上に取り組んでいます。

今後の取組み

2022年度はスミセイ中期経営計画2022に基づいて、引き続きメディケア生命・アイアル少額短期保険とともに、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向上アドバイザーに募集資料の意見を求め、よりわかりやすい資料の作成を目指しており、今後もその取組みを継続していきます。

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、Webや動画を活用した新たな研修スタイルも活用しつつ、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

<p>終身保険</p> <p>円建商品</p> <p>ふるは〜と ロードplus</p> <p>ふるは〜とR</p> <p>ふるは〜とL</p> <p>ふるは〜とL (介護プラン)</p> <p>プラス つみたて終身保険</p> <p>外貨建商品</p> <p>ふるは〜と ロードglobal II</p> <p>プラス つみたて終身保険</p>	<p>個人年金</p> <p>円建商品</p> <p>たのしみ未来</p> <p>たのしみ未来</p> <p>外貨建商品</p> <p>たのしみ グローバルII</p> <p>指数連動プラン</p> <p>たのしみ グローバルII</p> <p>定率増加プラン</p> <p>たのしみ未来 global</p> <p>たのしみ未来 global</p>
---	--

メディケア生命・アイアル少額短期保険

<p>医療保険等</p> <p>メディフィットA</p> <p>メディフィットRe</p> <p>メディフィットリターン</p> <p>メディフィットPlus</p> <p>メディフィットEX</p> <p>メディフィット がん保険</p>	<p>収入保障・定期保険</p> <p>メディフィット 収入保障</p> <p>メディフィット 定期</p> <p><アイアル少額短期保険></p> <p>無縁社会のお守り</p> <p>子育て中の安心</p> <p>みんなの葬儀保険</p> <p>子宝エール</p>
--	--

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月に開業しました。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、「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。

2021年6月には、主力商品である医療終身保険「新メディフィットA」等について給付内容を充実させる商品改定を行うとともに、新たにがん治療保険「メディフィットがん保険」を発売し、ご好評をいただいています。

開業以来、お客さまにとって最適な商品・サービスの提供に努めてきており、これまで多くのお客さまからご支持をいただいた結果、2022年3月には、保有契約件数が130万件を突破しました。

今後も住友生命のグループ会社である強みを活かし、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

[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 <https://www.medicarelife.com/>

保険ショップ事業への取組み

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95店舗(2022年3月末)を展開しており、ショッピングセンターや駅至近の商店街を中心に店舗を出し、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、住友生命グループの商品だけでなく、32社(2022年3月末)の生損保・少額短期保険の品揃えと丁寧なコンサルティングに加え、質の高いサービスを提供することで、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月に子会社化した(株)保険デザインは、関西エリアで保険ショップ「保険デザイン」を運営しており、2022年3月末現在、27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、お客さまサービスのより一層の向上に努めていきます。

アイアル少額短期保険

2019年8月に子会社化したアイアル少額短期保険(株)は、少額短期保険業者ならではの機動的な商品開発力を活かし、時代とともに変化するリスクやニーズに対する保険商品を開発してきました。その代表的な商品は、「不妊治療中」の女性が加入しやすい医療保険「子宝エール」や少子高齢化・単身世帯増加などの社会構造の変化によりリスクが高まる「孤独死」に注目した家主様向けの孤独死保険「無縁社会のお守り」です。2022年2月には、妊産婦さん向けの医療保険「ディアベビー」、再生医療を対象にした「バイオセラピー保険」をリリースしました。

今後もユニークな新商品開発やニッチマーケットの開拓等により、住友生命グループのマーケティング戦略に貢献するとともに、お客さまへの充実した商品やサービスの提供に取り組んでいきます。



商品・ご契約内容のお問合せ 0120-550-378
※平日9時~17時(祝日除く)

公式ホームページ <https://www.air-ins.co.jp/>



わが家!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/>



公式ホームページ <https://www.hokendesign.co.jp/>