

スミセイ中期経営計画2025 4つの取組み

ウェルビーイング デザインへの進化



保険のコンサルティングを中心とした商品・サービスの提供にとどまらず、保険以外の領域も含めたサービスを総合的に提供する「ウェルビーイングデザイン」へと進化させることを通じて、お客さまを守り・増やしていくとともに、これまで以上に地域に根付き、お客さまに寄り添い続けることができる会社の実現に取り組みます。

保険を通じた安心の提供と健康増進への貢献

“住友生命[Vitality]”において、Vitality健康プログラムの魅力をさらに高めるべく特典(リワード)の拡充に努めたほか、より幅広いお客さまの健康増進活動に貢献するため、Vitality健康プログラムの一部を単独で利用可能な「Vitalityスマート」の提供に注力し、非保険領域のサービス拡充に努めています。

また保険商品の充実に向けた取組みとして、お客さまの資産形成ニーズに応えるため、一部、貯蓄性商品において予定利率を引き上げるとともに、多様化するお客さ

まニーズにお応えするため、金融機関等代理店チャネルにおける新商品の発売や、メディケア生命においては主力商品の商品改定を行うなど、商品ラインアップの一層の拡大に取り組みました。

サービス面では、インターネット上で契約の申込みや加入後の保全手続き・給付金請求等が可能なスマートフォンアプリ「スミセイ・デジタルコンシェルジュ」を提供開始するなど、人とデジタルが融合したサービス提供の推進に取り組んでいます。

ウェルビーイングを提供する競争力の高い人財集団づくり

すべての営業職員が「ウェルビーイングデザイナー」に進化していくことを目指し、“住友生命[Vitality]”を中心としたライフデザインの領域に加え、非保険領域のサービスを総合的に提供するとともに、これまで以上に地域社会への貢献にも取り組むなど、活動の幅をひろげています。

また、AI等を活用した活動・コンサルティングサポートの展開を通じて、新人営業職員や指導者教育のレベルアップにも取り組みました。

充実した暮らし・世代を支え、地域に根付いたウェルビーイングサービスの提供

地域企業における健康経営・ウェルビーイング経営や、自治体における取組みをサポートしています。

自治体連携の取組みとしては、地域住民の健康増進等、自治体の課題解決を図る取組みを実施しており、Vitality健康プログラムの一部を一定期間無償で提供する「Vitalityワーク」を20以上の自治体にて実施するなど、2024年3月時点で、44の都道府県および全国の多数の市町と協定締結・事業連携等を行っています。

これらの取組みにより、保険のお客さまを守り・増やしていくとともに、お客さまに寄り添い地域に根付いて Vitalityを提供し、ウェルビーイング価値提供顧客数・Vitality会員数をひろげていきます。

	2023年度実績	2025中計目標
ウェルビーイング価値提供顧客数(国内)	1,325万名	1,460万名
グループ保有契約年換算保険料	3兆4,490億円	3兆3,400億円
住友生命	ウェルビーイング価値提供顧客数	1,121万名
	Vitality会員数	129万名
	保有契約年換算保険料	2兆2,627億円
		2兆2,600億円



“住友生命「Vitality」”

生命保険は従来、経済的な保障による「安心」をお客さまに提供してきました。これから先の未来を見据えた時、この「安心」の領域は一層ひろがっていきます。“住友生命「Vitality」”を中心に、「一人ひとりのよりよく生きる＝ウェルビーイング」に貢献するサービスを様々なパートナー企業とも連携しながらエコシステムとして展開することで、未来に続く住友生命ならではの価値を実現していきます。

健康寿命の延伸～CSVプロジェクト～

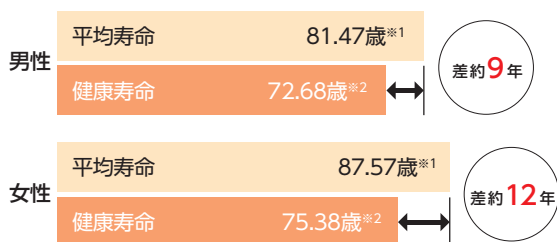
日本は世界でも有数の長寿社会ですが、平均寿命と健康寿命との隔たりは小さくなく、その差を埋めていくことが社会的な課題となっています。

健康寿命の延伸に貢献していくことは、お客さまと長きにわたってお付き合いをしていく生命保険の性質上、事業との親和性が高く、本来的に取り組んでいくべき分野です。

住友生命は、健康増進型保険“住友生命「Vitality」”を軸に、社会全体への健康増進の働きかけや、健康経営の推進を行うことで、「健康寿命の延伸」という社会課題の解決に取り組んでいます。この取組みを「CSVプロジェクト」と位置づけ、「お客さま」・「社会」・「会社」・「職員」と

もに、健康増進という新しい共有価値を創造することで、「日本の健康寿命の延伸」を目指しています。

平均寿命と健康寿命の隔たり



※1 厚生労働省「令和3年簡易生命表の概況」に基づき当社にて作成
 ※2 厚生労働省 令和3年12月「第16回厚生科学審議会 健康日本21（第二次）推進専門委員会資料」令和元年データに基づき当社にて作成

“住友生命「Vitality」”とは

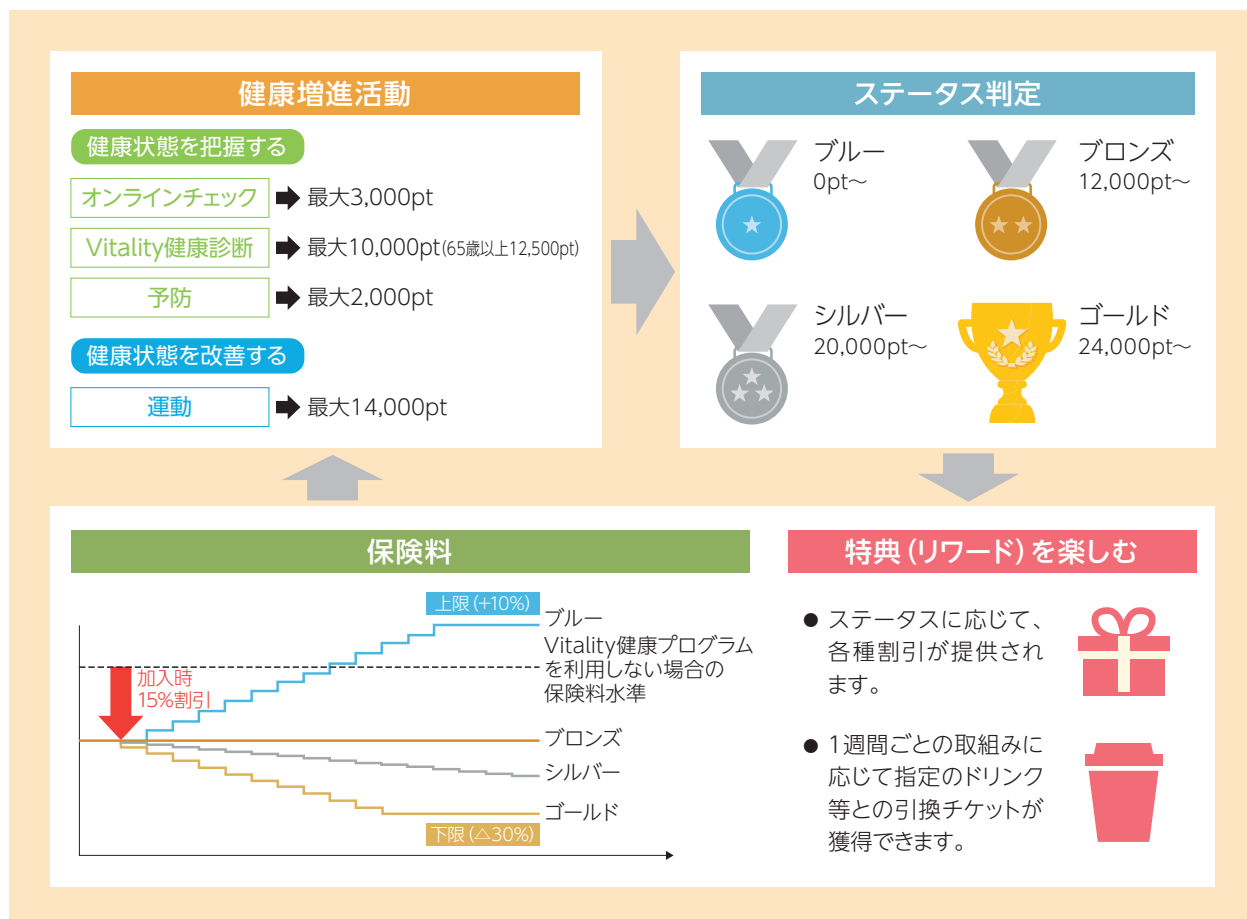
2018年7月に発売した健康増進型保険“住友生命「Vitality」”は、継続的に健康増進活動に取り組むことをサポートするVitality健康プログラム^{※1}を生命保険に組み込んだ商品です。保険本来の保障に加え、お客さまの日々の健康増進活動を包括的に評価し、毎年の取組実績に基づき判定されたステータスに応じて保険料の割引^{※2}を受けることができます。また、フィットネスジムの月会費割引や旅行の割引などの様々な特典（リワード）によって、お客さまの健康増進への取組みをサポートします。

「Vitality」は、南アフリカの金融サービス会社 Discovery Ltd.（ディスカバリー）が開発し、1997年よ

り20年以上に亘り、南アフリカで販売されています。また南アフリカのほか、イギリス、アメリカ、中国、シンガポール、オーストラリア、ドイツ、日本等、40の国と地域で、約3,600万人^{※3}（2023年12月末時点）に提供されています。なお、日本では住友生命が独占契約を結んでいます。

※1 Vitality健康プログラムの利用については、保険料とは別にVitality利用料が必要になります。
 ※2 保険料は割引になるケースだけでなく、ステータスによって割増になることもあります。
 ※3 他国で提供されている「Vitality」の種類はVitality導入各国により異なる場合があります（損害保険・健康保険等）。

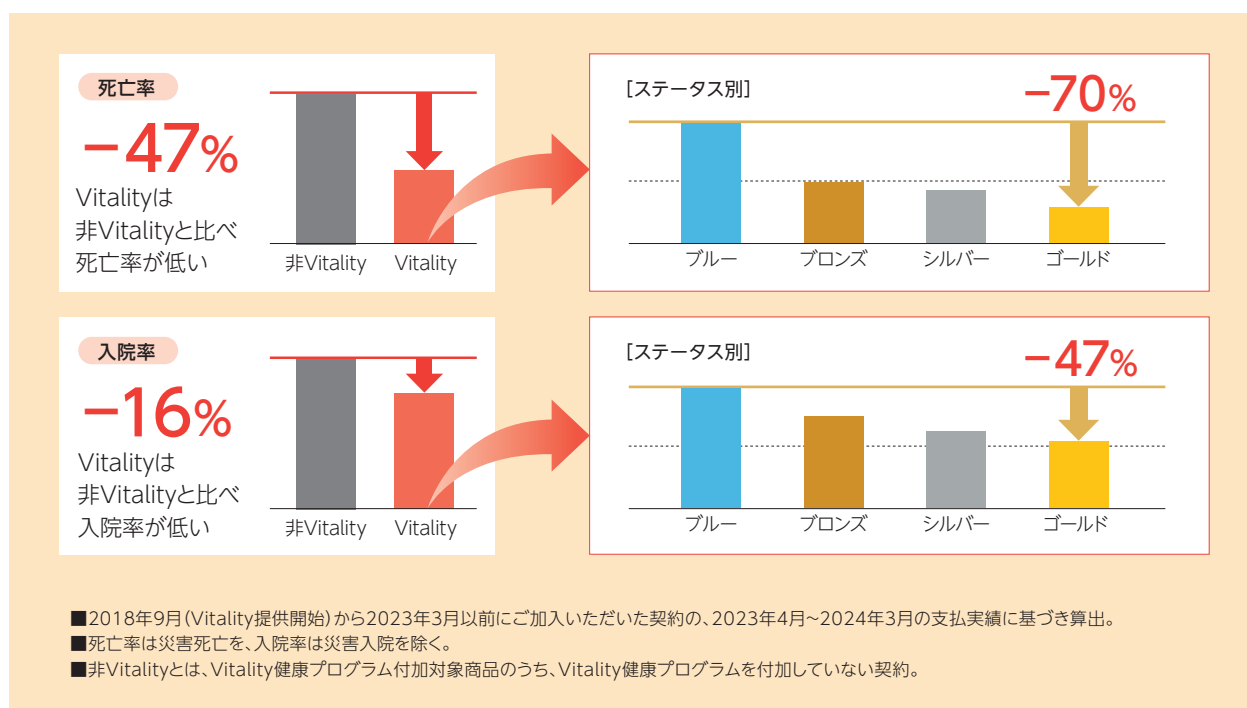
“住友生命「Vitality」”のしくみ



Vitality会員のステータス別 死亡率・入院率比較

死亡率については、Vitality会員は非Vitality会員と比べて47%低く、入院率についてはVitality会員は非会員と比較して16%低いということがわかりました。

また、Vitalityゴールドステータス会員はブルーステータス会員と比べて死亡率が70%低く、入院率は47%低いということがわかりました。



Vitalityスマート

お客様の健康増進に向けた取組みをサポートするべく、生命保険にVitality健康プログラムを付加した健康増進型保険「住友生命「Vitality」」(以下「保険型」)、プログラムの一部を無料で最大4週間体験できる「Vitality体験版」(以下「体験版」)を提供しています。こうした中、体験版をご利用いただいたお客さまからは「体験後も継続してVitality健康プログラムを利用したい」といった声を多数いただいております。より幅広いお客さまの健康増進活動に貢献するため、2023年4月よりVitality健康プログラムの一部を単独でご利用いただける「Vitalityスマート」を発売しました。

「Vitalityスマート」は月額330円(税込)で最長2年間利用可能であり、保険型と同様、ポイント獲得・ステータスアップを目標に健康増進活動に取り組める仕組みのほ

か、フィットネスジムの会費やウェアラブルデバイス購入代金の割引といった健康増進活動を後押しする特典(リワード)などを提供します。

また、2023年10月より「Vポイント」がお得に貯まる三井住友カード会員の方向けの専用プラン「Vitalityスマート for Vポイント」を提供開始しました。さらに、「Vitalityスマートを福利厚生制度の一環として従業員に提供したい」等のお声をいただき、企業向けに「Vitality福利厚生タイプ」を2024年6月に発売しました。(P.48参照)

こうした商品ラインアップの拡充を通じて、より多くの方にご加入いただくことで、Vitalityによる健康増進の価値をさらにひろげていきます。

Vitality健康プログラムの比較

	保険型(標準プラン)	Vitalityスマート	Vitalityスマート for Vポイント	Vitality福利厚生タイプ	体験版
提供期間	保険期間と同じ	2年間	制限なし	1年間(自動更新)	4週間
ポイントメニュー	運動 オンラインチェック 健康診断書提出等 予防	同左	同左	同左	運動 オンラインチェック
対象特典	全リワード	アクティブ チャレンジ等の 一部のリワード	左記に加え、 アクティブ チャレンジ Apple Watch	アクティブ チャレンジ等の 一部のリワード	アクティブチャレンジ

※2024年5月時点

「Vitalityスマート for Vポイント」提供開始～三井住友カード株式会社と協業～

三井住友カード株式会社が提供する金融サービスと、住友生命が提供するヘルスケアプログラムのノウハウを組み合わせ、デジタルを起点としたヘルスケア分野における顧客体験、および健康長寿社会を実現する社会的価値の提供に向け協業を開始しました。その第一弾として、2023年10月から「Vポイント」がお得に貯まる三井住友カード会員の方向けの専用プラン「Vitalityスマート for Vポイント」を提供開始しました。

本プランでは通常の「Vitalityスマート」の特典(リワード)に加え、「Vポイント」を獲得できる特典(リワード)を提供します。また、三井住友カード株式会社が提供する「Vポイントアッププログラム」の対象となり、Vitalityステータスに応じて、対象のコンビニ・飲食店におけるカードのご利用金額につき、最大+2%の「Vポイント」還元が受けられるようになります。

今後も、三井住友カード株式会社の決済サービスと、住友生命のヘルスケアに関するノウハウを組み合わせ、「健康増進」に関する領域だけでなく、「保険」領域、さらに「未病」、「予防」、「診療」の領域においてもサービス提供を検討していきます。



公式ホームページ [Vitalityスマート for Vポイント](https://vitality.sumitomolife.co.jp/special/vitality_smart_smcc) 検索

https://vitality.sumitomolife.co.jp/special/vitality_smart_smcc

事業チャンネルにおける取組み

営業職員(スミセイライフデザイナー)

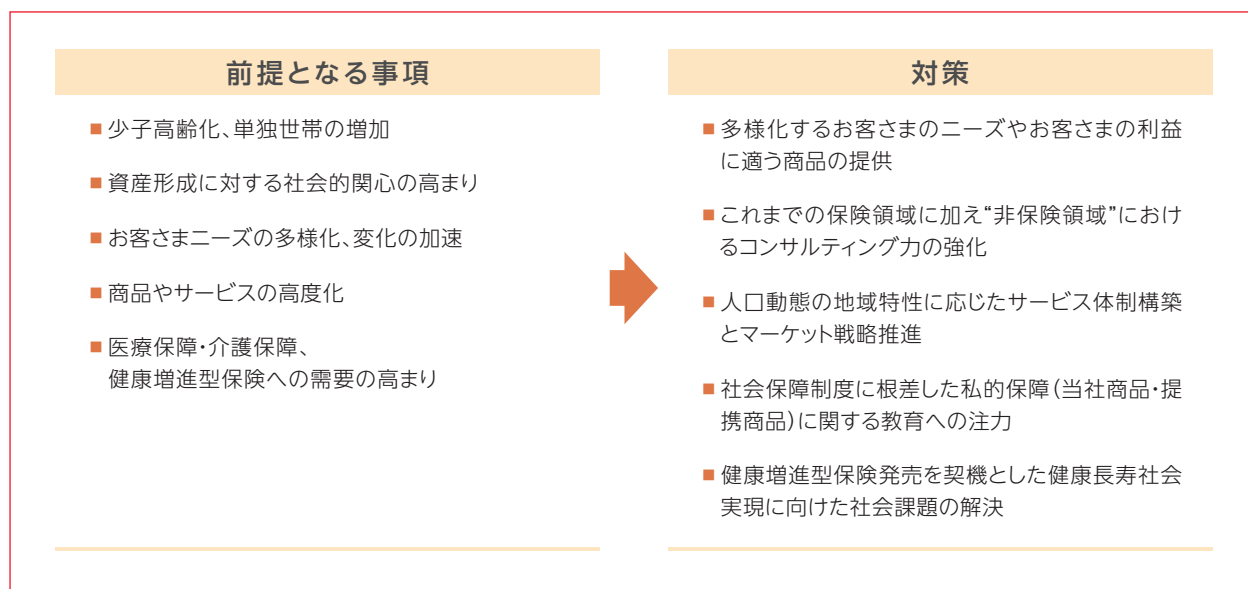
環境認識

国内市場については、少子高齢化の進行により「就労不能・介護」「医療」といった生前保障マーケットが引き続き拡大トレンドにある中で、若年層における資産形成意識が高まりを見せるなど、様々な世代でお客さまニーズが多様化しつつあります。

コロナ禍を経てデジタル化・非接触化が一定程度進み、提供される商品やサービスの品質が多様化・高度化したこともあり、これまで以上に先行きが不透明で将来の予測が難しい時代に突入していくと想定されます。

そのような環境の中で、住友生命では、生命保険の販売だけでなく、お客さま一人ひとりに最適なウェルビーイングサービスをお届けしていくために、営業職員を「ウェルビーイングデザイナー」として位置づけています。

職員一人ひとりがお客さまのよりよい暮らしを支え、ウェルビーイングに貢献できるように、「人の価値」を高める「人財共育」の取組みを進めていきます。



2023年度の振り返り

2023年度は「住友生命グループVision2030」実現に向けた軌道の確立をする3年間の計画である「スミセイ中期経営計画2025」の初年度として、営業職員のレベルアップ・お客さま対応の質を向上していくことにより、ウェルビーイングデザイナーへの着実な進化に取り組んできました。

これまでの保険領域におけるコンサルティングに加え、“非保険領域”のサービスを併せて提供していくことで、お客さまのウェルビーイングに貢献できる職員へ進化していくことを理想の姿として描いたものです。

その中で、“住友生命[Vitality]”の販売を通じて、健康増進という保険の概念を超えた領域で、多くのお客さま・ステークホルダーのウェルビーイングに貢献できたと考えています。

また、2023年度には、Vitality健康プログラムを保険契約と切り離し、アクティブチャレンジ等のプログラムの一部をご利用いただける[Vitalityスマート]を発売したことで、“非保険領域”におけるお客さまとのつながりをさらにひろげることができたと考えています。

今後の取組み

“非保険領域”も含めた総合サービスの提供

2024年度は、「住友生命グループVision2030」の実現に向けて、これまでの保険領域にとどまらず、さらなるサービスの拡充・お客さま対応品質の向上を実現させることで、ウェルビーイングデザイナーへの進化を進めていきます。

「Vitality体験版」や「Vitalityスマート」の提供を通じて、お客さまが自身の健康と向き合い、運動の楽しさや特典のメリットを実感していただくことで、お客さまの健康増進に貢献したいと考えています。

また、多様化するお客さまの商品ニーズにお応えできるよ

地域に根付いたウェルビーイングサービスの提供

自治体・企業向けのアプローチとして、地域に根付いたウェルビーイングサービス提供を強化し、継続的なコンタクトを通して、ウェルビーイング経営（CSR・福利厚生制度等）のサポートに取り組んでいきます。

具体的には、Vitality健康プログラムの一部を活用した自治体との連携事業「Vitalityワーク」の開催等を通じて、お客さま一人ひとりの健康増進をサポートし、健康長寿社会の実現を目指しています。

また、企業向けサービスとして、「Vitalityスマート」を福利

人財共育・人とデジタルの融合

営業職員による「人ならではの」の価値に加えて、お客さま意向にそった「デジタル」等も活用することで、「人とデジタルが融合」したサービスの提供により、ウェルビーイングに貢献していきます。

デジタルを活用した営業職員の人財共育として、AIに様々なデータを学習させ、次の活動のナビゲーションや、指導のポイントを示すツールを2024年度中に導入する予定です。また、お客さまへのコンサルティング力向上にもAIの活用を考えており、生成系AI技術を活用し、実際のお客さま

うに、職業告知のみで申し込みができる「スミセイのかんたん告知終身保険90」を発売しました。資産形成に対する社会的関心が高まる中で、より多くのお客さまのニーズに合う、質の高い商品・サービスをお届けできるよう努めていきます。

これまでの保険コンサルティングにとどまらず、“非保険領域”も含めた総合サービスを提供し、ウェルビーイングデザイナーへの進化に取り組みます。

厚生制度の一環として従業員に提供する「Vitality福利厚生タイプ」を発売しました。企業で働く従業員の方にも幅広くVitality健康プログラムを提供しウェルビーイングの価値をお届けしていくことで、企業におけるウェルビーイング経営のサポートをさらに推進していきます。

このような取組みを通じて、地域社会に根付いた健康増進活動を展開しながら、地域住民の皆さまの健康寿命延伸といった社会課題の解決にも貢献していきたいと考えています。

とのやりとりを再現できるトレーニングシステムの開発も進めています。こうした取組みをもとに、営業職員の活動・育成を進化させ、均質で質の高いサービスをお客さまに提供していきます。

それ以外にも「デジタル&データ」を活用した接点創出、サービスの進化などを通じて、営業職員による対面での「人ならではの」の価値に加え、「デジタル」を活用した対面・非対面を組み合わせたコミュニケーションにより、高品質で満足度の高いコンサルティングとサービスを提供していきます。

〈ウェルビーイング貢献領域〉

健康増進への貢献

Vitalityを核とした
健康サポート

～身体的な豊かさ～

保険を通じた安心の提供

お客さまなどに寄り添い続け、
一人ひとりのニーズに応じた
最適な保障・サービスを提供

～経済的な備え～

充実した暮らし・世代を支える

世代ニーズを捉えた
総合的なサービスの提供

～社会的なつながり～

総合サービス提供の実現 ウェルビーイングデザイナーへの進化

目指す姿

お客さまに寄り添い、ウェルビーイングを提供し続ける
競争力の高い人財集団づくり

ホールセール(法人のお客さま向け商品・サービス)

環境認識

企業や団体を取り巻く環境は、著しく変化しています。2023年5月に新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置づけが5類に移行したことで、約3年にわたって継続した多方面における制限が解除されたことに伴い、世の中の経済活動は正常化が進んでいます。一方で、日々変動する市況、自然災害、少子高齢化が招く深刻な人手不足や人件費の上昇が求められる中で、企業にとって貴重な人材を確保するためには、従業員が安心して働ける、また、働きやすい環境づくりが必要不可欠です。

そうした中、企業福祉制度に対する期待・関心は、ますます高まっており、「健康経営」*や従業員の「治療と仕事の両立支援」に取り組む企業は年々増加しています。企業や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。

※「健康経営®」はNPO法人健康経営研究会の登録商標です。

2023年度の振り返り

団体3大疾病保障保険は、2018年の発売開始以来4,000社(2024年3月末時点)を超える企業に導入いただき、企業の治療と仕事の両立支援にお役立ていただいています。3大疾病の早期発見から治療、復職支援に至るまで幅広いサポートをご提供するための各種付帯サービスについてもご好評いただいております。今後もお客さまのニーズに即した法人向けの商品および付帯サービスの開発に努めていきます。

また、ライフプランセミナーをはじめとした従業員向けの各種セミナーや企業の健康経営優良法人認定取得に向けた健康経営コンサルティング等の企業向けコンサルティングを実施してきたほか、ビジネスマッチング等の法人向けサポートメニューの充実にも取り組んでいます。

手続き面においては、これまで書面によるものが多かった法人向けの各種手続きについて、デジタル化を推進しています。

具体的には、2024年1月より、確定給付企業年金について、企業の事務担当者さまによる入退社手続きや退職金・年金など請求手続きもWeb上で行えるようになりました。

また、団体定期保険・団体3大疾病保障保険についても、Webによる手続きを拡充するなど、サービス向上に取り組んでいます。

また、団体定期保険・団体3大疾病保障保険についても、Webによる手続きを拡充するなど、サービス向上に取り組んでいます。

今後の取組み

2024年6月には企業向けサービスとして「Vitality福利厚生タイプ(以下「本サービス」)」を発売しました。

本サービスは、当社において提供している、生命保険に加入することなくVitality健康プログラムの一部を単独で利用できる個人向けサービス「Vitalityスマート」を企業の福利厚生制度の一環として導入いただき、企業が利用料を負担することで従業員の方がVitality健康プログラムをご利用いただけるサービスです。

また企業に対しては、従業員の方の自発的・継続的な取組みとPDCA推進をしっかりとサポートするために、Vitality健康プログラムへの取組状況について、月次・年次レポートや利用者あてアンケートをご提供することで、従業員の方の健康増進活動の取組状況の把握にお役立ていただけます。

あわせて、健康増進セミナーや健康チェックイベント、健康経営優良法人認定取得サポート等の「健康増進取

組みサポートメニュー」をご利用いただくことで、従業員の方が心身ともに健康になることによる生産性の向上および社内ウォーキングイベント等を通じた活発なコミュニケーションの実現、企業ブランドイメージ向上による人材採用・定着率向上等に貢献していきます。

今後も本サービスを通じて、さらに多くの方にVitality健康プログラムをご提供していくとともに、当社法人向け各種商品および法人向け各種サポートメニューのご提供、法人向け各種手続きの利便性向上へ取り組むことで、お客さまに対して、ウェルビーイング価値をお届けし、新たな企業価値向上に貢献していきます。



金融機関等代理店・保険ショップ

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。こうしたお客様のニーズに的確にお応えするために、幅広く商品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様にご加入いただくケースもあります。

そのため、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をはじめ、お客様に外貨建商品の特性や留意事項等をわかりやすくご理解いただける情報提供を進めています。また、今後もお客様ニーズの多様化がさら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様のニーズを捉えた機動的な商品開発を実現し、引き続き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様に安心と満足をお届けしていきます。

2023年度の振り返り

2002年10月の金融機関窓販開始以来、全国の金融機関を通じて、年金保険や生命保険など様々な商品を多くのお客様にご提供しています。

2023年度も、お客様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259万件になりました。

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。

日本郵政グループ各社に対しても、全国の担当ホールセラーによる対面・非対面での活動を通じて、きめ細かなサポートや研修を実施しています。また郵政専用サポートデスクにて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。

加えて、保険ショップにおいても、お客様の動向や商品ニーズを的確に捉え、最適な保障を提供するとともに、お客様サービスのより一層の向上に努めています。

金融機関窓販累計販売実績 (2024年3月末現在)

発売以来 **2,593,405**件

※住友生命の金融機関窓販実績合計 (証券会社・ゆうちょ銀行含む)

今後の取組み

住友生命グループVision2030ならびにスミセイ中期経営計画2025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、お客様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、より多くのお客様にさらなる安心と満足をお届けしていきます。

お客様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様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	● 代理店業務の概要 ● 住友生命の会社概要 等
	登録前・後研修	● 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	● 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

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等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。2022年4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い、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、2024年3月末には、保有契約件数が約186万件となっています。

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。



公式ホームページ
<https://www.medicarelife.com/>



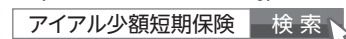
アイアル少額短期保険

100%子会社である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、身近なリスクやニーズにお応えする保険商品を開発してきました。その代表的な商品は、「愛ある家財保険」のほか、妊産婦の方向向けの医療保険「ディアベビー」、賃貸住宅の家主様向けの孤独死保険「無縁社会のお守り」等です。またデジタル保険としては2022年度よりキャッシュレス決済サービス「PayPay」アプリ内の「PayPayほけん」専用商品として、日々の生活のリスクに備える「熱中症お見舞い金保険」、「インフルエンザお見舞い金保険」の提供をしています。

今後もニッチマーケットの開拓等に向けた新商品開発により、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、お客さまへのより充実した商品やサービスの提供に取り組んでいきます。



公式ホームページ
<https://www.air-ins.co.jp/>



保険ショップ事業への取組み

100%子会社であるいづ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81店舗(2024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出店し、お客さまに気軽に立ち寄り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(2024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、2024年3月末現在、28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。



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/>

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・アイアル少額短期保険	
<p>終身保険</p> <p>円建商品</p> <p>ふるは〜と ロード III</p> <p>ふるは〜と F</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 III</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>たのしみグローバル III</p> <p>たのしみグローバル III</p> <p>外貨建商品</p> <p>たのしみグローバル III</p> <p>たのしみグローバル III</p> <p>たのしみ未来 global</p> <p>たのしみ未来 global</p>	<p>医療保険等</p> <p>医療終身保険(無解約返戻金型)(20)</p> <p>新 メディフィットA[※]</p> <p>新 メディフィットRe</p> <p>新 メディフィットリターン</p> <p>特定疾病一時給付保険(無解約返戻金型)(23)</p> <p>新 メディフィット Plus</p> <p>長期治療保険(無解約返戻金型)(21)</p> <p>メディフィット EX</p> <p>がん治療保険(無解約返戻金型)</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>料率区分収入保障保険(無解約返戻金型)</p> <p>メディフィット 収入保障</p> <p>定期保険(無解約返戻金型)</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 (賃貸住宅専用保険) 無印</p> <p>家財保険 (ペーパータイプ)</p> <p>ママと赤ちゃんの医療保険 ディアベビー</p> <p>みんなの葬儀保険</p> <p>子宝エール</p>

※たのしみグローバルIIIは円建・外貨建(米ドル建・豪ドル建)から選択可能

商品・サービス

「かんたん告知終身保険90」の発売

お客様の相続への備えや資産形成に対するニーズにお応えするため、これまでご加入いただけなかった80歳超のお客様にも円建の一時払終身保険の提供が可能となるよう、新たに「スミセイのかんたん告知終身保険90（ナインティ）」を営業職員チャネルのラインアップに追加しました。

「かんたん告知終身保険90」は、「のこす」「ふやす」「つかう」の3つの機能に加えて、ご契約当初の死亡保障を抑えることにより、職業のみの告知で、90歳の方まで幅広くご加入いただける点が特長です。

「たのしみグローバルⅢ」等の発売

金融機関・保険ショップ等の代理店において、外貨建一時払個人年金保険「たのしみグローバルⅡ」に「円建」を追加するなど、商品魅力をレベルアップさせた「たのしみグローバルⅢ」を発売しました。また、円建一時払終身保険「ふるはーとJロードプラス」、外貨建一時払終身保険「ふるはーとJロードグローバルⅡ」に対し、ご契約後からすぐにふやしてのこせる<3つの健康告知プラン>を追加するなど、商品魅力をレベルアップした円建一時払終身保険「ふるはーとJロードⅢ」、外貨建一時払終身保険「ふるはーとJロードグローバルⅢ」を発売しました。

業務提携を通じた商品展開

住友生命は時節を捉えた柔軟な対応として、業務提携を行うことで、お客様の幅広いニーズにお応えしています。

● 法人向け商品の充実

2016年10月に基本合意した業務提携を受けて、2017年4月から住友生命の営業職員チャネルにおいて、エヌエヌ生命の法人向け定期保険の取扱いを開始しています。

● 米ドル建保険の販売

長らく国内の低金利環境の中、多様化するお客様ニーズにより一層お応えすることを目的にソニー生命と業務提携を行い、2019年1月から住友生命の営業職員チャネルにおいてソニー生命の米ドル建保険の取扱いを開始しています。

● 損害保険事業への取組み

2008年9月に三井住友海上火災保険株式会社と業務提携強化の基本合意を行い、翌年より全面的に同社の損害保険商品を住友生命の営業職員チャネルにおいて販売しています。

当社は、お客様とご家族の人生におけるあらゆるリスクをカバーする生保・損保一体での「総合生活保障」を今後ともお届けしていきます。

サービス

● スミセイ・デジタルコンシェルジュ

お客様のニーズの多様化に対応するとともに、さらなる利便性向上のため、スマートフォンアプリ「スミセイ・デジタルコンシェルジュ」(P.75参照)を2023年4月にリリースしています。

スマートフォンの生体認証機能を活用し、当社既契約者向けのWEBサービスであるスミセイダイレクトサービスも含めて簡単にログインすることができ、本アプリを通じて、保険加入から加入後の各種お手続きまでを実施いただくことが可能です。



● TREE PAYMENT[※]

お客様の希望するタイミング・手段(PayPayマネーでのお支払や各種ペーパーレス決済等)で決済できるサービス「TREE PAYMENT」を取り扱っています。

従来「TREE PAYMENT」による決済は一部商品のみを対象としていましたが、キャッシュレス決済へのニーズの高まり等を踏まえ、2024年3月から、営業職員が取り扱うすべての生命保険商品、損害保険商品で利用可能としました。



※住友生命の子会社である株式会社シーエスエスと株式会社電算システムの登録商標です(登録商標 登録第 6561080 号)。