

# 明治安田生命は、 対面のアフターフォローで保険を変えます。

私たち明治安田生命は、生命保険の真の価値とは、保障の内容はもちろんですが、ご契約後の継続的なサービスの積み重ね、能動的な対面での「アフターフォロー」によって生まれるものと考えます。私たちの扱う生命保険という商品は、形のないものです。ライフステージや、経済、社会状況の変化にきめ細かく対応していかなければいけない、いわば「生きもの」です。だからこそ私たちは、みなさまのライフスタイルを知り、保険のプロである、営業職員（MY ライフプランアドバイザー）による、対面でのサービスを大切にしています。保険が機能するように、守り続けることが私たちの使命です。今後ますます高齢化が進む日本社会だからこそ、対面での、お客さまお一人おひとりに合わせたサービスをご提供していきます。

平成25年度上半期も、お客さまからご支援・ご愛顧を賜り、高い健全性を維持し、収益性を確保しています。引き続き、安心して末永くご愛顧を賜りますよう、よろしくお願いたします。



社長

根岸秋男

## Q. なぜ「アフターフォロー」なのか？

A. 生命保険は、ご契約者の想いを保険金・給付金のお受取人に託したものです。保障の内容はもちろん大切ですが、「生命保険の真の価値」は、ご契約後の長期間にわたる継続的なサービスの積み重ね、「アフターフォロー」により、さらに向上していくものと考えています。30年、40年間続く契約を通じて、お客さまの想いを確実に実行することが、私たちの仕事です。

## Q. 明治安田生命が重視する「アフターフォロー」とは？

A. 当社にご加入いただいたお客さまへの、面談・訪問（対面）による「アフターフォロー」を重視しています。直接お会いすることで、メールや手紙でのやりとりではわからないお客さまの想いや私どもへの期待を「五感」で感じとり、お応えできると考えています。

## Q. 明治安田生命が「めざすもの」とは？

A. 担当の営業職員による訪問を通じて、こちらから積極的に働きかける、つまり能動的な「アフターフォロー」を行ないたいと考えています。お客さまお一人おひとりの状況やご要望にあわせた「アフターフォロー」を通じて、「満足」を超えた「感動」を実感いただけるようなサービスをお届けできる会社の実現をめざし、取り組んでまいります。