

方針5 お客さまのニーズに対応した最適な商品・サービスの提供

社会保障制度を補完し自助努力を支える生命保険事業の社会的責任を認識し、超高齢社会をはじめとする環境変化をふまえて、多様化・個別化するお客さまニーズを的確に捉えたクオリティの高い商品・サービスを開発するよう努めます。また、保険商品をおすすめする際には、お客さまのご意向を十分お伺いしたうえで、お客さまのライフステージ、加入目的、財産状況等に照らし、最適な商品・サービスをご提供するよう努めます。

お客さまの多様なニーズにお応えする商品ラインアップ

●個人保険分野

新規開発商品

「円貨建・エブリパディ」(2023年10月発売)

契約日から5年後に死亡保障が増加、10年ごとに更新される予定利率により保障・解約返戻金のさらなる増加も期待できる仕組みとするなど、お客さまのご家族に「のこす」資産を「ふやす」といったニーズにお応えします。

「外貨建・そなえてふやす介護終身保険」(2023年10月発売)

充実したセカンドライフを迎えられるように「介護保障(そなえる)」に加え、大切なご家族のための「死亡保障(のこす)」、および老後資金の準備となる「資産形成(ふやす)」を兼ね備えた外貨建ての一時払介護終身保険です。

「明治安田のずっとよりそう終身医療保険」(2024年1月発売)

入院中の治療費や入院を伴わない外来での手術や放射線治療にかかる費用に備えることができ、また、一生涯の死亡保障もご準備いただけます。

組立総合保障保険

組立総合保障商品「ベストスタイル」は、2014年6月の発売以来、大変ご好評いただき、2024年3月末までに375万件を超えるご契約をいただいています。

2024年4月には、毎年の健康診断の結果に応じた金額をキャッシュバックすることにより、お客さまの健康増進の取組みをサポートする「ベストスタイル 健康キャッシュバック」において、これまで以上に取組み意識を高め、健康改善効果を実感いただくため、キャッシュバックランクを3段階から5段階に細分化し魅力度を向上させた「健康サポート・キャッシュバック特約(2024)」を発売しました。

■保険料のキャッシュバック金額

改定前 健康サポート・キャッシュバック特約(2021)以前			改定後 健康サポート・キャッシュバック特約(2024)		
ランク	キャッシュバック金額		ランク	キャッシュバック金額	
ランク1	保険料※ 1.0ヵ月分相当	↗ UP	ランク1	1.1ヵ月分相当	
		→	ランク2	1.0ヵ月分相当	
ランク2	0.5ヵ月分相当	→	ランク3	0.5ヵ月分相当	
ランク3	0.1ヵ月分相当	↗ UP	ランク4	0.3ヵ月分相当	
		→	ランク5	0.1ヵ月分相当	

※保険年度末におけるキャッシュバック対象特約の月掛保険料の合計額

かんたん保険シリーズ ライト! By明治安田生命

「かんたん」「小口」「わかりやすい」をコンセプトとした「かんたん保険シリーズ ライト! By明治安田生命」は、生命保険3商品、損害保険5商品をラインアップしています。2016年10月のシリーズ創設以来、2024年3月末までに247万件を超えるご契約をいただいています。

明治安田生命じぶんの積立	手軽に始められ、満期保険金のある積立保険です
明治安田生命つみたて学資	お子さまの成長にあわせ将来の教育費を計画的にご準備いただける、こども保険です
明治安田のケガほけん	入院・手術・退院後の通院などの保障をケガに限定してご準備いただける保険です
明治安田生命えがおのペット	大切なご家族ともいえるペットの通院・入院・手術等に備える保険です
明治安田生命ちょいのり自動車	自動車をお持ちでない方や普段乗らない自動車を臨時に運転する場合に、24時間単位でご加入いただける自動車保険です
明治安田生命おてがる自転車	自転車運転中の思わぬ事故によるおケガや賠償事故からお客さまをお守りする保険です
明治安田生命おまもり家財	火災や地震をはじめとする多くの自然災害から、お客さまの大切な家財をお守りする保険です
明治安田生命おでかけ携行品	身の回り品の破損や盗難に加え、賠償事故やおケガからお客さまをお守りする保険です

●企業保険分野

企業保険の分野では、企業・団体の福利厚生制度の発展・サポート等を通じ、お客さまの保障ニーズや資産形成ニーズにお応えすることを目的に、民間企業・官公庁等、それぞれのマーケット特性に応じた商品・サービスを提供しています。

企業・団体のお客さまの企業年金制度の年金運用安定化ニーズに『安心・確実・安定』でお応えし、国内債券の代替として幅広くご利用いただくため、2025年4月から団体年金保険^(注)(一般勘定)の保険料率を改定(予定利率および手数料率の引き下げ)するとともに、有期(3年)で利率を上乗せする「主契約予定利率特別取扱特則」を自動付加する商品改定を行ない、2016年4月以降停止していた新たなお引き受けを開始いたします。

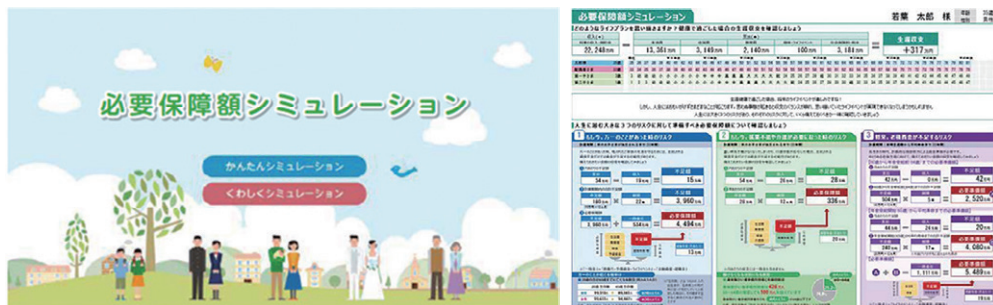
(注) 確定給付企業年金保険、新企業年金保険(02)、厚生年金基金保険(02)

方針5 お客さまのニーズに対応した最適な商品・サービスの提供

お客さまのニーズやご意向等をふまえたコンサルティングサービス

当社の「販売・サービス方針」に基づき、「社会保障制度を含めた総合的なアドバイス」や「お客さまが思い描く人生設計の実現」のため、人生に潜むリスクに対して自助努力で備えるべき必要な保障額を対面・非対面で確認できる「必要保障額シミュレーション※」を活用した、質の高いコンサルティング活動の充実に取り組むとともに、その適切性について確認する態勢を適宜整備しています。

※お客さまのご家族情報や収入・支出情報から「万一のことがあったときのリスク」「就業不能や介護が必要になったときのリスク」「老後資金が不足するリスク」の人生に潜むリスクに対する必要保障額をシミュレーションしていただくことが可能です



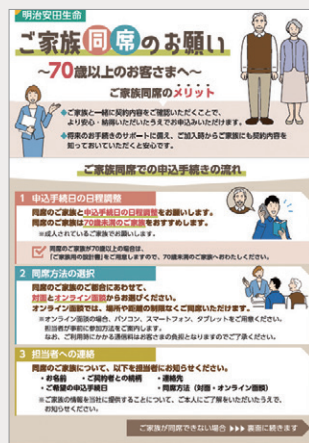
必要保障額シミュレーション

市場リスクのある外貨建保険等の特定保険契約については、お客さまのニーズやご意向等の確認に加え、投資経験、投資目的、収入・財産の状況等に応じて商品およびリスクの内容について十分ご説明します。

高齢の方へは、ご意向の確認のためにきめ細やかな対応を行なうとともに、商品内容等に誤解が生じないように、より丁寧な説明に努めます。

また、70歳以上のお客さまの生命保険加入にあたり、原則ご家族同席によるお手続きをお願いし、安心・納得してご加入いただけるよう努めています。

「ご家族同席のお願い」チラシ



保険募集代理店への委託

保険募集代理店がお客さまへ当社商品を販売する際に、お客さまのご意向に沿った商品の提案を行なうために、保険募集代理店に対し適切な教育・指導を行なうとともに、適切な保険募集管理態勢が構築されているかを確認しています。

内部管理自己点検の実施

「募集代理店共通自己点検表」を活用し、年1回、保険募集代理店における募集管理状況および契約管理状況等についての現状と課題を把握するとともに、課題がある保険募集代理店に対し当社が適宜適切な指導を実施しています。

代理店点検等の実施

金融機関代理店と「内部管理打合せ」を年2回実施し、コンプライアンスに係る現状（苦情や解約、クーリング・オフ等）および監督指針やガイドライン等の改正をふまえた対応状況と課題や改善策を共有しています。また一般代理店への直接訪問による「実査」を実施し、態勢整備状況の確認と必要に応じ改善指導を実施しています。

●保険募集代理店におけるお客さま志向の業務運営に資する手数料体系の見直し

2023年10月に、委託先の保険募集代理店においてお客さまのご意向に沿った商品の提案が行なわれる管理態勢のさらなる高度化をめざし、一般社団法人生命保険協会の「代理店業務品質運営」の趣旨を反映し、代理店手数料体系の見直しを実施しました。

手数料体系見直し後の取組み

当社では、委託先の保険募集代理店に対し実務面での情報提供を行なうとともに、お客さま志向の業務運営に資する当社への要望等について、意見交換を実施しています。委託先の保険募集代理店では、手数料体系見直し後も、引き続き特に募集局面のお客さま対応力・販売スキルの向上や、コンプライアンス・内部管理面の改善に関して積極的に取り組んでいます。

※詳細は当社ホームページの「保険募集代理店におけるお客さま志向の業務運営に資する手数料体系の考え方について」
(https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/news/topics/fee_structure.html)
をご参照ください

保険募集代理店におけるお客さま志向の業務運営
に資する手数料体系の考え方

2024年4月
明治安田

