

お客様満足の上

より良いお客様サービスのために

お申込みからお受取りまで

2020年度の保険金・給付金のお支払い状況

お客様との接点

個人向け商品

企業・団体向け商品とサービス

“生きる”を支える～介護保険普及に向けた取組み

デジタル推進の取組み

新たな価値の提供に向けた取組み

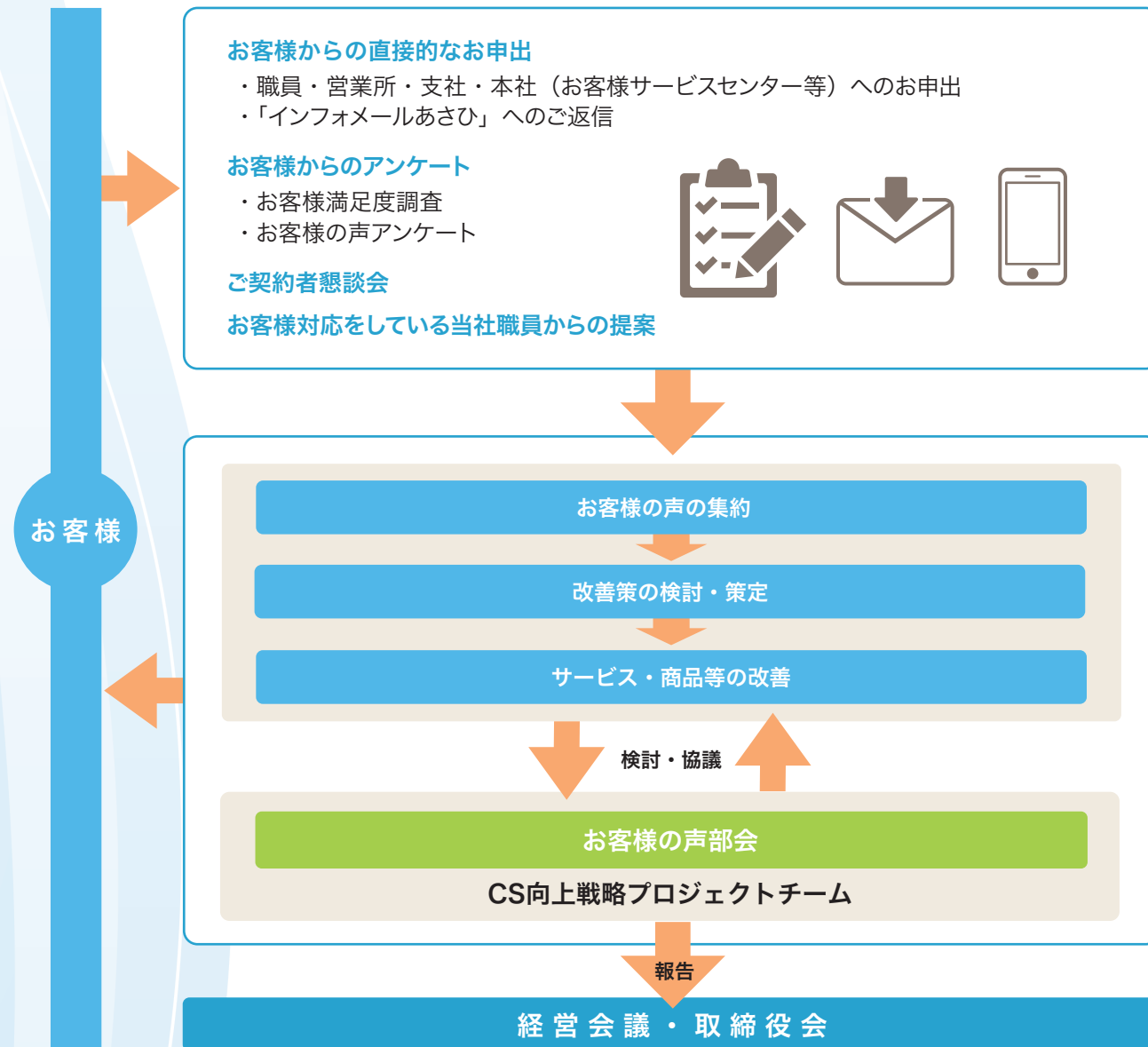
より良いお客様サービスのために

「お客様の声」を経営に活かす仕組み

様々な方面から寄せられる「お客様の声」を集約のうえ分析し、お客様満足向上に向けた議論を行う「CS向上戦略プロジェクトチーム」を2019年度より発足しました。関係各々が横断的かつ機動的に連携し、お客様サービスの向上を推進しています。

また、同プロジェクトチームの傘下に、社外委員として消費者問題の有識者を加えた「お客様の声部会」を設置し、お客様の視点から、サービス向上策を検討・実施しています。

今後も「お客様の声」を幅広くお聞きし、迅速に経営に反映させていくことで「お客様満足の上」に努めてまいります。



お客様本位の業務運営

当社は、これまで以上にお客様の視点で考えて行動し、お客様の最善の利益を図るために「お客様本位の業務運営に関する基本方針」を制定し、積極的に推進しています。

「お客様本位の業務運営に関する基本方針」および当該方針に基づく「取組結果」は、当社ホームページで公表しています。

お客様本位の業務運営に関する基本方針

朝日生命は、「生命保険事業が社会保障制度とともに日本の社会を支えていく重要な使命を担っている」という認識のもと、お客様、社会、従業員に対する責任を果たしていくことを企業活動のベースとする「まごころの奉仕」を経営の基本理念に掲げ、お客様の視点で考えて行動し、お客様の最善の利益を図る「お客様本位の業務運営」の実践に努めます。

この基本方針は、社会情勢や環境変化に応じて定期的に見直します。また、お客様本位の業務運営を実現するため、本方針に基づく取組みの進捗状況を定量的に把握する指標(KPI)を設定するとともに、当該取組内容について取締役会等で進捗管理を行い、積極的に推進してまいります。

基本方針 1	「お客様の声」を経営に活かす取組み 「お客様の声」を幅広くお伺いするとともに、「お客様の声」を経営に活かす取組みを推進し、「お客様満足向上」に努めます。
基本方針 2	お客様のニーズやライフスタイルに合う商品・サービスの提供 お客様ニーズやライフスタイルの多様化を的確に把握し、お客様に満足いただける先進的な商品を開発するとともに、お客様に適したチャネルを通じて、お客様のご意向を踏まえた商品・サービスをご提供します。
基本方針 3	ご加入時のお客様への情報提供の充実 ご意向に沿った最適な商品・サービスを選んでいただけるよう、商品・サービスの特性等について、わかりやすい資料や丁寧な説明によって、適切かつ十分に情報提供することに努めます。
基本方針 4	ご加入後のお客様サービス活動の充実 ご契約期間が長期にわたる生命保険の特性を踏まえ、お客様に寄り添ったお客様サービス活動を行うとともに、お客様への正確かつ迅速なお支払いに努めます。
基本方針 5	お客様からの負託にお応えする資産運用 お客様に保険金・給付金を確実に支払うため、適切なリスク管理を行い、安定的な資産運用収益の確保に努めます。
基本方針 6	利益相反の適切な管理 お客様の利益を不当に害することのないよう適正に業務を遂行するため、利益相反のおそれがある取引を適切に管理するための体制を整備し、維持、改善に努めます。
基本方針 7	お客様本位の行動の浸透に向けた取組み 当社職員に対し、お客様の最善の利益を追求するための意識醸成および教育の推進を図るとともに、お客様本位の行動を当社職員の評価体系に反映することにより、お客様本位の業務運営の浸透に向けて取り組みます。

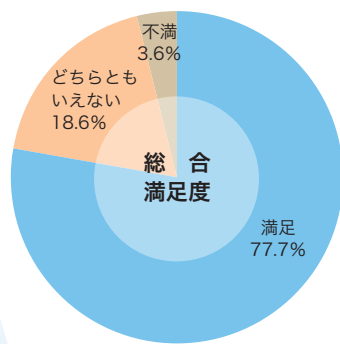
お客様満足度調査

当社では2004年度より毎年、当社の商品や事務・サービスに関する評価・ご意見をいただくために社外機関を通じて「お客様満足度調査」を実施し、調査結果をお客様サービスの改善につなげています。

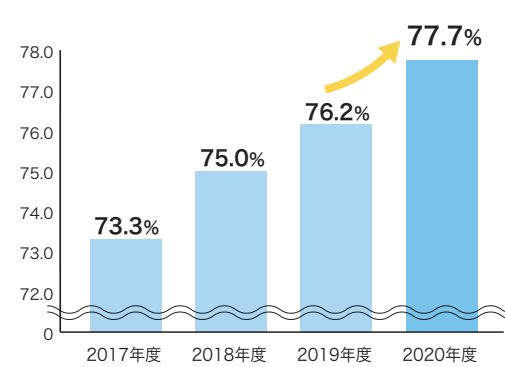
2020年度「お客様満足度調査」結果

2020年度のお客様満足度(総合満足度)は、77.7% (前年差+1.5ポイント)と向上しました。

2020年度「お客様満足度」



「お客様満足度」の年間推移



2020年度「お客様満足度調査」概要

実施時期	2020年9月～10月
発送数	4,999件(当社のご契約者の中から無作為に抽出)
回答数	1,818件
調査方法	アンケート郵送方式
内容	ご契約の加入から現在までを、お客様と当社が接する場面ごとに分けて、お客様が当社のサービスをどのように思われているかについて質問

(注) お客様満足度(総合満足度)は、「大変満足」「満足」「どちらかといえば満足」「どちらともいえない」「どちらかといえば不満」「不満」「大変不満」の7段階評価。総合満足度は、「大変満足」「満足」「どちらかといえば満足」の割合。

苦情について

2020年度にお客様から寄せられた苦情の件数は以下のとおりです。個々のお申出につきましては、真摯に対応させていただくとともに、それらの内容を分析し、従来にも増してサービス等の改善に努めてまいります。

2020年度に寄せられた苦情の件数

項目	件数(件)	占率(%)
保険契約へのご加入に関するもの	2,150	15.7
保険料のお払込みにに関するもの	834	6.1
ご契約後のお手続きに関するもの	3,247	23.6
保険金・給付金のお支払いに関するもの	1,614	11.7
お客様サービスに関するもの	5,176	37.7
その他	714	5.2
合計	13,735	100.0

苦情の定義

当社では、「当社のすべての事業活動に対するお客様の不満足の原因」を「苦情」と定義しています。

「お客様の声」を踏まえた業務改善事項

お寄せいただいた「お客様の声」に基づいて、改善を行った事項の一部をご紹介します。

■ 保険商品・サービスやご加入のお手続きに関するもの

お客様の声	認知症で契約者が手続きできなくなった際、払込保険料の変更等の必要な手続きを、代わりに行うことができるようにしてほしい。
改善内容	2021年4月より、お客様の利便性向上の観点から、契約者が意思表示できず手続きができなくなったときに、あらかじめ指定された契約者代理人が契約者に代わって所定の手続きをすることができる「保険契約者代理特約」の取扱いを開始しました。
お客様の声	コロナウイルス感染症が心配なので、オンラインで保険商品を説明してほしい。
改善内容	2020年9月より、お客様の健康・安全面を考慮し、スマートフォンやPCを活用した「オンライン説明」を開始し、お客様のご自宅やお好きな場所から生命保険商品について説明を聞いていただくことができるようにいたしました。

■ ご契約期間中のお手続きやご案内に関するもの

お客様の声	「年金お受取りのしおり」をもらったが、字が小さくて分かりにくいのでもっと見やすくしてほしい。
改善内容	お客様サービスの品質向上の観点から、2020年9月より、個人年金保険のお受取り開始の際にお客様にお渡しする「年金お受取りのしおり」を、ユニバーサルデザインを取り入れた、お客様にとって見やすく、分かりやすい内容に全面改訂いたしました。
お客様の声	土曜日のお昼にお客様サービスセンターに電話をしたが、繋がらなかった。
改善内容	お客様の利便性向上の観点から、2021年8月より、土曜日のお昼12時から13時のお客様サービスセンターの受付停止時間を撤廃し、9時から17時までの間、お客様からのお電話を受け付ける体制にいたします。
お客様の声	一時的に介護施設に入居しているのだが、受取人変更をしたいので、請求書を介護施設宛に送ってほしい。
改善内容	介護施設等にご入居されているお客様の増加等の状況をふまえ、2020年6月より、一時的に介護施設に入居中のお客様や、ご入院中のお客様に対し、事前に正当請求権者様の意思確認を行う等の一定要件のもと、介護施設や病院への各種請求書送付を可能とするよう事務ルールを見直しました。

■ 入院給付金等のお支払手続きに関するもの

お客様の声	給付金の請求にあたって、手続きを簡素化してほしい。
改善内容	2020年3月より、保険金のご請求の際に、「死亡診断書(死亡証明書)」をご提出いただくことで、「被保険者の住民票」のご提出を不要としました。また、手続きの簡素化、お支払いの迅速化に向けた取組みとして、給付金の請求手続きにおいて、2020年3月より段階的に、「タブレット端末(スマートアイ)」による電子手続きを開始し、2021年3月には、ほぼすべての給付金請求が電子手続き可能となりました。

お申込みからお受取りまで

朝日生命では、ご契約のお申込みから保険金等のお支払いまでの対応はもちろんのこと、営業職員チャネルを活かし、ご契約期間中もお客様のライフサイクルに合わせた適切な情報提供等のアフターフォローを行っています。

お申込み時

ご加入手続きのご案内

①重要事項の説明

「クーリング・オフ制度について」「告知について」「保険金等をお受取りいただけない場合について」「解約と返戻金について」など、重要事項につきましては、「重要事項説明書(注意喚起情報)」「ご契約のしおり」に明示することで、商品のご提案およびご契約のお申込みの際に、お客様にご理解いただけるよう努めています。

②ご加入内容・ご意向の確認

ご加入いただく保険商品がお客様のご意向に合致しているかを確認させていただきます。

③ご加入手続き

ご加入手続きに必要な情報を確認・入力いただきます。

④告知手続き

被保険者の健康状態について告知いただきます。

(注) お申込内容に応じて、告知項目が異なる、または、告知が不要な場合があります。



ご契約期間中のお知らせとサービス

インフォメールあさひ

個人保険・事業保険(一部を除く)のご契約者あてに、毎年1回郵送にてお届けしています。大切な内容をお知らせしていますので、お手元に届いた際は是非ご覧ください。

●「ご契約者のみなさまへ」

決算のお知らせや保険金・給付金のご請求手続きなど、当社の現況と諸手続きをお知らせしています。

●「ご契約内容のお知らせ」

保障内容や配当金情報など、ご契約の現況をお知らせしています。また、所定の要件を満たしたご契約については、冊子の先頭に「生命保険料控除証明書」を添付しています。



シニアにやさしいサービス

当社では、シニアのお客様の不安・ニーズに対して「保険契約者代理特約」「診断書取得代行サービス」など保険期間の満了・お支払い時までご安心いただける体制を整えています。

ご契約期間中

安心お届けサービス

担当者が訪問し、ご契約内容をお知らせするとともに、以下の確認等を行っています。

- ・ご契約内容に関するご不明な点
- ・現在のご契約内容がお客様の保障ニーズに適しているかの確認
- ・保険金・給付金のご請求等、必要な手続きの有無



あさひマイページ(個人保険にご加入のお客様向けサービス)

ご契約者様専用インターネットサービス「あさひマイページ」にご登録いただくことで、「ご契約内容照会」「保険料振替口座に関する変更手続き」「積立金引出し・契約者貸付等の各種資金取引」「ご利用明細のメール通知サービスの提供」「各種保全請求書の郵送依頼」「テレホンサービスのご利用」等のサービスを年会費・登録料無料でご利用いただけます。「あさひマイページ」のご登録は、当社ホームページのトップページより、簡単に行えます。なお、ご登録後は専用画面にログインしていただくことで各種サービス*がご利用いただけます。

※ 各種保険手続きは暗証番号の認証または設定が必要となります。

このような場合	必要となるお手続き	当社ホームページ (「あさひマイページ」)	お客様 サービスセンター
お引越しされたとき	住所・電話番号変更	○	○
	保険料振替口座変更	○	○
ご結婚されたとき	名義改姓	○	○
	受取人変更	-	○
	保険料振替口座変更	○	○
資金が必要なとき	積立金引出し	○	○
	契約者貸付	○	○
	各種すえ置き金引出し	○	○
ご退職されたとき	保険料払込方法変更	-	○
入院や手術をされたとき	各種給付金の請求	-	○
お亡くなりになられたとき	死亡保険金の請求	-	○
ご契約内容を確認したいとき	-	○	○

ご契約期間中

朝日ライフカード

「朝日ライフカード」をお持ちのお客様は、下記の方法で積立金引出し・契約者貸付等のお取引を簡単・便利にご利用いただけます。

- みずほ銀行ATM・イオン銀行ATM・ゆうちょ銀行ATM・セブン銀行ATM
- テレホンサービス

右記受付電話番号にお電話いただき、音声メッセージに従ってご利用いただけます。



(注) 1. 回線はプッシュ回線にてご利用いただけます。ダイヤル回線をご使用の場合は「プッシュトーン」に切り替えてご利用ください。
2. 携帯電話でのご利用は、通話料金が有料となります。

〔受付電話番号〕

固定電話でのご利用
0120-130-644
携帯電話でのご利用
042-338-7130



保険金・給付金のご請求とお受取り

保険金・給付金をもれなくお受取りいただくためには、お客様からご連絡いただいた内容が重要な情報となります。

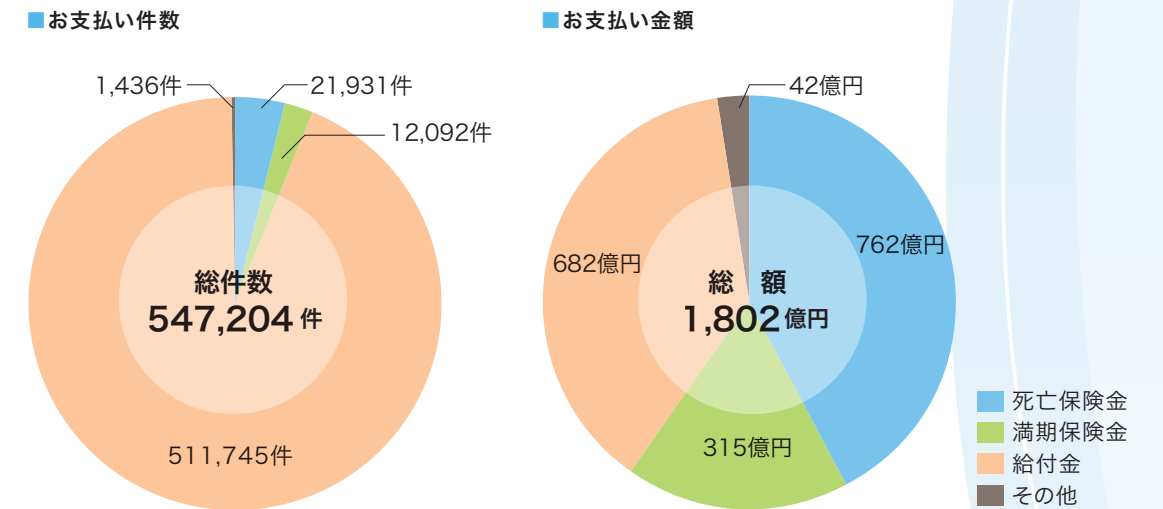
病気やケガで入院・手術・通院された場合、お亡くなりになられた場合など、保険金・給付金をお受取りいただける可能性があると思われる場合やご不明な点につきましては、当社担当者またはお客様サービスセンターまでご連絡ください。

ご請求手続きの流れ

1. お客様	<p>朝日生命へのご連絡</p> <p>受取人より、当社担当者またはお客様サービスセンターにご連絡ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●お手元に、ご契約の証券記号番号がわかる書類(保険証券・インフォメールあさひ等)をご用意ください。 ●保険金・給付金をもれなくご請求いただくために、以下の内容をお伺いします。 <ul style="list-style-type: none"> ・証券記号番号・お電話をいただいた方のお名前・被保険者名 ・入院日、死亡日、事故日、病名、手術名、手術日、通院の有無など <p>(注) 病名等は、必要書類をご案内するためにお伺いするものですので、差支えない範囲でお申出願います。</p>
2. 朝日生命	<p>請求のご案内</p> <p>ご連絡いただいた内容に基づき、ご請求の詳しいご案内と請求書類をお届けします。</p>
3. お客様	<p>請求書類のご提出</p> <p>ご案内した必要書類をお取りそろえのうえ、ご提出ください。</p>
4. 朝日生命	<p>保険金・給付金のお支払い</p> <p>保険金・給付金をお支払いします。または、保険料のお払込みを免除します。</p>
5. お客様	<p>お支払明細書をご確認ください</p> <p>お支払金額などを記載したお支払明細書またはお支払通知書をご郵送しますので、ご確認ください。</p>

2020年度の保険金・給付金のお支払い状況

2020年度の保険金・給付金のお支払いは、件数で547,204件、金額で1,802億円となりました。内訳は死亡保険金が21,931件、762億円、満期保険金が12,092件、315億円、給付金が511,745件、682億円、その他が1,436件、42億円となっています。



また、ご請求をいただきながら、約款の規定によりお支払いの対象とならなかった保険金・給付金は、合計で13,704件、全体に占める割合で2.4%となっています。

主な内訳は、支払事由に該当しなかったものが12,404件、告知義務違反による解除が946件、免責事由に該当したものが124件、重大事由による解除が22件等です。

- (注) 1. 死亡保険金には、災害保険金、高度障害保険金を含めて集計しています。
 2. 「その他」は、特定疾病保険金、介護保険金等を集計しています。
 3. お支払い件数は、ご契約単位でお支払事由ごとに集計しています。
 (例えば、給付金について、入院・手術・通院の各給付金をお支払いした場合は、3件として集計しています。)
 4. 全体に占める割合は、お支払い件数とお支払いの対象とならなかった件数の合計を分母として算出しています。

お客様サービスセンター

お電話によるご契約に関するご照会・ご相談・各種手続きのお申出を「お客様サービスセンター」にて承っております。全国のお客様にご利用いただけますようフリーダイヤルを導入しています。

なお、保険ショップ等でご加入された「スマイルシリーズ【代理店専用商品】」のご契約に関するお問い合わせは、「スマイルシリーズ」専用お客様サービスセンターをご利用ください。

<p>お客様サービスセンター</p> <p>☎0120-714-532</p> <p>コールセンター受付時間：月曜日～土曜日 9：00～17：00 (日曜日、祝日、年末年始を除きます)</p>	<p>「スマイルシリーズ」専用 お客様サービスセンター</p> <p>☎0120-360-567</p> <p>コールセンター受付時間：月曜日～金曜日 9：00～17：00 土曜日 9：00～12：00 / 13：00～17：00 (日曜日、祝日、年末年始を除きます)</p>
---	---

福岡総合サービスセンター

大規模災害により首都圏が被災した場合でも、より安定的にお客様サービスを継続するため、福岡県福岡市の「福岡総合サービスセンター」において、「給付金のお支払い業務」および「コールセンター業務」の一部を行っております。

お客様との接点

お客様への最適なアクセスを実現する マルチチャネル体制の構築

当社は、営業職員チャネルや代理店チャネルなど、お客様への最適なアクセスを実現するマルチチャネル体制の構築を通じて、商品・サービスを提供しています。

営業職員

全国で約14,000名の営業職員が在籍し、当社のメインチャネルとして、お客様へのフェイストウフェイによるサービス活動を展開しています。

具体的には、多様化するお客様のニーズ・ライフスタイルに応じたご加入時の丁寧なコンサルティングや、ご加入後のライフサイクルの変化に合わせた適切な情報提供等のアフターフォローを行っています。

今後お客様に信頼され、選ばれ続けるために、生命保険にとどまらず各種金融商品や社会保障制度、税務等に関する豊富な知識を備えたクオリティーの高い

営業職員の育成に努めています。

また、国家資格である「FP技能士」の資格取得を推進しており、2021年4月時点で5,628名の営業職員が「FP技能士」資格を保有しています。



教育体系

営業職員教育体系



少子高齢化の進展やライフスタイルの変化等により、お客様のニーズは複雑・多様化しています。

当社ではライフコンサルタントとして使命感をもち、お客様の多様なニーズに応える知識・スキルなどをもつ営業職員・募集代理店を育成するために、一貫した教育体系による教育・研修を行っています。

また、長期的な視野に立った営業職員の育成を強化するため、入社初期における実践教育の充実を図るとともに、入社1～3年目の営業職員に対する教育の充実を図った育成体制を推進し、お客様のニーズに応える高度な営業体制を構築していきます。

研修・育成機構

営業職員に対しては、統括本部・統括支社・支社に研修教室・実践育成センターを設置し、集合教育(知識教育、実践教育)を行っています。

また、研修施設として、高円寺研修センター(東京都杉並区)を設置し、管理職、営業担当スタッフ、営業職員などを対象とした、課題別の集合研修やオンライン研修を実施しています。

保険ショップ等

全国の保険ショップ(来店型)をはじめとした乗合型保険代理店と代理店委託契約を締結し、医療保険や介護保険などの第三分野商品を販売しています。委託先の店舗・拠点数は徐々に拡大し、約4,000店(2020年

度末)となっています。

各保険代理店では、代理店担当ソリシターを通じて、商品研修やコンプライアンス研修等、様々な研修を実施しています。

テレマーケティング

クレジットカード会社、カタログ通販会社などの提携先の会員様に対して、医療保険など、保障内容のわかりやすい第三分野の商品を中心に電話で販売しています。

オペレーターへの各種研修はもちろん、定期的なモニタリングなどコール品質の向上に向けた取組みをすすめています。



銀行窓販

全国の提携金融機関と代理店委託契約を締結し、医療保険や介護保険などの第三分野商品を販売しています。

金融機関担当ホールセラーを通じて、商品研修・コンプライアンス研修等様々な研修を各金融機関で実施しています。

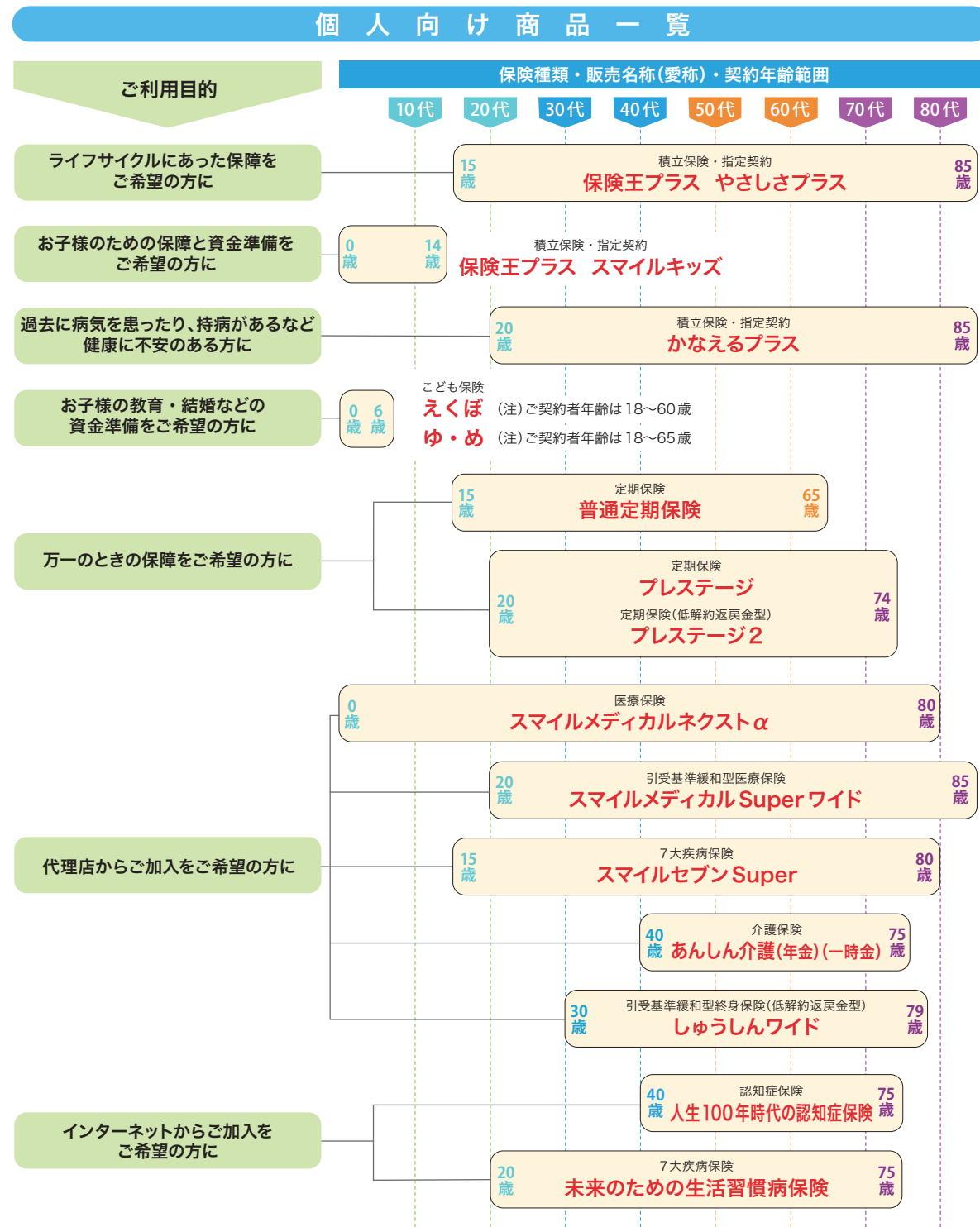
税理士代理店

全国の税理士と代理店委託契約を締結し、関与先法人へのコンサルティングを通じて、経営者保険の提案活動を展開しています。

また、税理士代理店担当者を全国に配置し、サポート体制の充実に努めています。

個人向け商品

私たちの人生は、出生から老後にいたる過程で、ライフステージが刻々と変化していきます。
 また、高齢化の進展や社会保障制度の改革、個人の価値観の多様化などにもとまらず、生命保険に対するお客様のニーズは多岐にわたっています。
 こうしたなか、当社では、それぞれのライフステージで求められるお客様個々のニーズに的確にお応えし、お客様にとってわかりやすく、かつ、真にお客様の生活に役立つ保障を提供できるよう商品開発を行ってまいります。



(注) 上記は、個人向け商品の特長を記載したものです。商品の詳細につきましては、「商品パンフレット」「ご提案書(契約概要)」をご覧ください。
 なお、ご契約の際には、「ご契約のしおり-定款・約款」を必ずご覧ください。

積立保険・指定契約

一人ひとりの“生きる”を支える、一生涯の保険。

「保険王プラス」「やさしさプラス」では、ライフステージやニーズの変化に応じた保障をオーダーメイドで準備することができます。



(注) 「保険王プラス」は男性向け、「やさしさプラス」は女性向けの名称です。

●お客様一人ひとりを支えるオーダーメイドの保障

医療保障、収入保障、介護保障、死亡保障(単体商品)から必要な保障を自在に組み合わせることができ、一人ひとりのお客様にぴったりの保障をご準備いただけます。また、積立保険(貯蓄機能)に保険料の一部を積立てることができます。

医療保障

病気やケガによる日帰り入院から通院、手術、生活習慣病やがんなどの重い病気まで、幅広くカバーします。

- 医療保険 (返戻金なし型) (2010)
- 生活習慣病保険 (返戻金なし型)
- がん保険 (返戻金なし型) (2015)

収入保障

病気やケガで働けなくなったとき、年金を受取れ、減少した収入をしっかりサポートします。



収入サポート保険

介護保障

要支援・要介護状態や軽度認知障害(MCI)・認知症になったとき、年金や一時金で経済的な負担をカバーします。



- 介護終身年金保険 (返戻金なし型) (2012)
- 介護一時金保険 (返戻金なし型) (2012)
- 認知症介護終身年金保険 (返戻金なし型)
- 認知症介護一時金保険 (返戻金なし型)
- 軽度介護定期保険
- 軽度介護終身保険 (低解約返戻金型)

死亡保障

死亡や高度障害状態のとき、必要な費用を一時金や年金でお受取りいただけ、遺されたご家族をしっかり守ります。

- 普通定期保険
- 長期生活保障保険
- 新長期生活保障保険
- 普通終身保険(低解約返戻金型)

積立保険 (貯蓄機能)

一時金の払込みや積立金の引出しを自在に行うことができます。また、お払込みいただく保険料の一部を計画的に積立てて将来に備えることができます。

利率変動型積立保険

●保険期間や保障の大きさは自由自在

一人ひとりのライフステージやニーズの変化に合わせて、保障を自由に組立てることができます。

たとえば **独身** の方には

収入保障 + **医療保障**

POINT! 入院したときの治療費や、働けなくなったときに減少する収入にもしっかり備えることができます。

たとえば **責任** 世代の方には

死亡保障 + **収入保障** + **医療保障**

POINT! 働けなくなったときに減少する収入や、もしものときには遺されたご家族のために一時金や年金で手厚く備えることができます。

たとえば **シニア** 世代の方には

介護保障 + **医療保障**

POINT! 病気に備えながら、人生100年時代に向けて要介護状態にも年金と一時金でしっかり備えることができます。

●ライフステージに合わせ、ムダなく見直し

ご加入後は「保障見直し制度」で、ご加入時の保障を継続しながら、一部の保障だけを見直すことや、新たな保障を追加することができます。

(注)ご加入時や保障内容を見直す際には、診査(告知)が必要となるほか、年齢や保険金額等に所定の要件があります。

責任世代を卒業した **シニア** 世代の保障へ

お子様の独立やライフステージの変化に合わせて、医療保障の充実や介護保障の準備など安心してセカンドライフに備えることができます。

いままで **医療保障** + **死亡保障** → これから **医療保障** + **介護保障**

病気や介護へ万全の備えを!

チェンジ!

最新の保障へ

時代の変化や医療技術の進歩によって、保険も進化します。新しい保障に見直すことで、常に最新の状態をキープすることができます。

いままで **死亡保障** + **医療保障** → これから **死亡保障** + **新しい医療保障**

チェンジ!

積立保険・指定契約



●「かなえる医療保険」「かなえる終身保険」「かなえる定期保険」は健康に不安のあるお客様でも、簡単な告知事項にお答えいただくことでお申込みいただける保険です。

(注)「かなえるプラス」は、引受基準緩和型商品(医療保険・終身保険・定期保険)を付加した「保険王プラス」の愛称です。



医療保障

●病気やケガで入院したときや、所定の手術、放射線治療を受けたときに、給付金をお受取りいただけます。
「引受基準緩和型医療保険(返戻金なし型)」

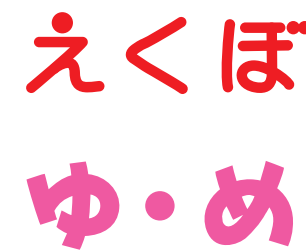
死亡保障

●万一のときに、まとまった一時金をお受取りいただけます。
「引受基準緩和型終身保険(低解約返戻金型)」
「引受基準緩和型定期保険(非更新型)」

積立保険 (貯蓄機能)

●一時金の払込みや積立金の引出しを自在に行うことができます。また、お申込みいただく保険料の一部を計画的に積立てて将来に備えることができます。
「利率変動型積立保険」

こども保険



- 入園・入学・進級時等、お子様の成長に合わせて教育資金をお受取りいただけます。
- 満期のときに、満期保険金をお受取りいただけます。
- ご契約者が死亡・高度障害状態のとき、以後の保険料のお払込みは免除されます。さらに、「えくぼ」については所定の期間、育英年金を毎年お受取りいただけます。
- 各種医療特約の付加で、病気やケガでの入院等に備えることができます。

定期保険

普通定期保険

- 万一のときに、まとまった一時金をお受取りいただけます。
- 満期保険金のない保障重点型の保険のため、合理的に大きな保障が得られます。
- 「プレステージ2」では、ご契約後一定期間の解約返戻金を抑えることにより、割安な保険料で保障をご準備いただけます。
- 各種医療特約の付加で、病気やケガでの入院等に備えることができます。



デジタル商品

未来のための 生活習慣病保険

- ご加入中の保険に合わせて保障範囲を選択いただくことができます。
 - がんが診断確定されたとき、6大疾病で所定の状態のときに一時金を回数無制限でお支払いします。
 - まとまった一時金は、何度でもお受け取りいただけますので、再発・転移等にもしっかりと備えることができます。
- (注) がん・6大疾病それぞれについて1年に1回限度等、所定の要件があります。
- 持病があっても告知項目に当てはまらなければ、お申込みいただけます。

人生100年時代の 認知症保険

- 経済的負担の大きい認知症介護を最大500万円の一時金で手厚く保障します。
- 認知症診断一時金あり(Ⅰ型)を選択いただくことで、より早い段階から認知症を保障します。
- 持病があっても告知項目に当てはまらなければ、お申込みいただけます。
- 契約者と被保険者を別人に指定できるため、親御さまを保障の対象としてお申込みも可能です。

24時間 365日インターネットでお申込みいただけます。



かんたん3ステップでお申込みは完了。

STEP 1 保険料シミュレーション

STEP 2 お客様さま情報入力・確認

STEP 3 本人確認書類提出

申込完了!

お申込みはこちら

<https://anshinkaigo.asahi-life.co.jp/digital/lp02/>



保険ショップ・テレマーケティング・銀行窓販等で取扱っている 医療保険・介護保険・終身保険



- 入院時の医療費(入院・手術・検査・投薬費用など)に加え、差額ベッド代・食事代・ご家族のお見舞時の費用などの自己負担に備えることができる医療保険です。
 - 再発・転移等によって、治療が長期化することがあるがんを含む7つの生活習慣病による入院は日数無制限で保障します。
- (注) 入院Ⅰ型の場合。
- 特約を付加することで、下記の保障をご準備いただけます。
 - ・退院後の通院開始時に受取れる一時金で、通院にかかる費用に備えることができます。
 - ・治療費全額が自己負担のため、費用が高額となることがある先進医療に備えることができます。
 - ・がんの3大治療(抗がん剤・放射線治療・手術)を受けた月ごとに給付金が受取れ、継続的にかかるがんの治療費等に備えることができます。
 - ・がんを含む7つの生活習慣病による所定の状態に対するまとまった一時金が受取れ、幅広い治療に備えることができます。
 - 女性の場合、がん・女性特有の病気など、女性が気になる病気による入院に重点的に備えることができます。
 - 悪性新生物および6つの生活習慣病により所定の状態のときは、以後の保険料の払込みが不要となります。
- (注) 保険料払込免除特則適用の場合。



- 持病がある方や健康に不安のある方でもご加入いただけるよう、告知項目を限定し、引受基準を緩和した医療保険です。
- 告知項目は2項目のみで、1年を経過した入院・手術歴は問いません。
- ご加入前の持病が悪化、再発した場合も保障します。



- がんを含む7つの生活習慣病による所定の状態に、まとまった一時金で備えることができる保険です。
 - まとまった一時金は、何度でもお受け取りいただけますので、再発・転移等にもしっかりと備えることができます。
- (注) がん・6大疾病それぞれについて1年に1回限度等、所定の要件があります。
- 特約を付加することで、下記の保障をご準備いただけます。
 - ・がんの3大治療(抗がん剤・放射線治療・手術)を受けた月ごとに給付金が受取れ、継続的にかかるがんの治療費等に備えることができます。
 - 悪性新生物および6つの生活習慣病により所定の状態のときは、以後の保険料の払込みが不要となります。
- (注) 保険料払込免除特則適用の場合。



- お支払いが公的介護保険制度の要介護認定に連動した介護保険です。
- 介護による一時的な多額の出費には「あんしん介護(一時金)」、いつまで続くかわからない日々の出費には「あんしん介護(年金)」で備えることができます。
- 要介護1以上に認定された場合、以後の保険料の払込みが不要となります。



- 持病がある方や健康に不安のある方でもご加入いただけるよう、告知項目を限定し、引受基準を緩和した終身保険です。
- 万一のときの保障が一生継続します。

企業・団体向け商品とサービス

当社は経営上の幅広いリスクを保障できる商品ラインナップをご提供しています。

経営者向け商品は、万一の場合や病気等で休業されたときの保障や、ご勇退や相続・事業承継への資金準備等をサポートします。特に経営者の高齢化が進む中、関心が高まっている介護や生活習慣病等に対する休業保障商品の充実を図っています。

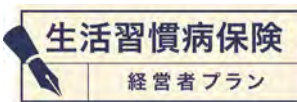
「経営者プラン」の特長



- 保険王プラス・やさしさプラス「経営者プラン」は、それぞれの保障(単体商品)を組み合わせることができ、万一の場合や病気等で休業されたときの保障、ご勇退や相続・事業承継への資金準備等、様々な経営者のニーズに対応できます。
- ご加入後は、一部の保障だけを見直すことや、新たな保障を追加することにより、経営者ニーズの変化に自在に対応でき、最適な保障をご準備いただけます。

(注) ご加入時や保障内容を見直す際には、診査(告知)が必要となるほか、年齢や保険金額等に所定の要件があります。

「生活習慣病保険(経営者プラン)」の特長



- 「生活習慣病保険(経営者プラン)」は、7つの生活習慣病で所定の診断・手術、入院により、経営者・役員の方が経営から離れることを余儀なくされたときに、一時金と入院給付金で経営をサポートします。
- 生活習慣病で所定の診断・手術を受けたときや、急性心筋梗塞・拡張型心筋症・脳卒中で入院したとき等に、7大疾病一時金を何度でもお受取りいただけます(1年に1回を限度)。

(注) 1. 7大疾病一時金の受取りには「7大疾病一時金特約(返戻金なし型)」を付加することが要件です。
2. 7大疾病一時金の複数回支払については、当社所定の要件があります。

「あんしん介護(経営者プラン)」の特長



- 「あんしん介護(経営者プラン)」は、要介護状態により経営者・役員の方が経営から離れることを余儀なくされたときに、一時金で経営をサポートします。
- 公的介護保険制度で要介護1以上の認定を受けたときに、以後の保険料のお払込みが免除となり、要介護3以上の認定を受けたときに、一時金をお受取りいただけます。

「グランドステージ」の特長



- 経営者・役員の方が万一のときに、(災害)死亡保険金を短期借入金の返済や買掛金の支払い等の事業保障資金として、また、死亡退職金・弔慰金の財源として、さらには、相続・事業承継対策資金としてご活用いただけます。
- ご勇退時に保険契約を解約することにより、解約返戻金を退職慰労金の財源としてご活用いただけます。
- 3つの告知でお申込みいただけます。生命保険加入時の医師の診査はありません。

「プレステージ」「プレステージ2」の特長



- 経営者・役員の方が万一のときに、死亡保険金を短期借入金の返済や買掛金の支払い等の事業保障資金として、また、死亡退職金・弔慰金の財源として、さらには、相続・事業承継対策資金としてご活用いただけます。
- ご勇退時に保険契約を解約することにより、解約返戻金を退職慰労金の財源としてご活用いただけます。
- 「プレステージ2」では、ご契約後一定期間の解約返戻金を抑えることにより、割安な保険料で保障をご準備いただけます。

企業・団体向け商品(企業・団体がご契約者となって、ご利用いただくプラン)		
	ご利用目的	保険種類
経営者・役員のためのプラン(経営者プラン)	・事業保障資金の確保(経営上の損失補填) ・死亡退職金・弔慰金の確保 ・相続・事業承継対策資金の確保	「経営者プラン」「グランドステージ」「プレステージ」「プレステージ2」「普通定期保険」「生活習慣病保険(経営者プラン)」「あんしん介護(経営者プラン)」
	・勇退時退職慰労金の準備	「経営者プラン」「グランドステージ」「プレステージ」「プレステージ2」
従業員のためのプラン	・福利厚生(弔慰金等)の準備	「普通定期保険」
	・退職金の準備	「グランドステージ」「プレステージ」「プレステージ2」

当社では企業の役員・従業員の福利厚生制度の運営にお役に立つ以下の企業・団体・従業員向け保険商品もご提供しています。

在職中の生活保障および遺族保障	「(無配当)総合福祉団体定期保険」「団体定期保険」「医療保障保険(団体型)」「無配当団体医療保険」
退職金の事前準備	「新企業年金保険」
従業員の自助努力による老後生活資金準備	「拋出型企業年金保険」
住宅ローン等の債権保全と債務者の遺族の財産確保	「団体信用生命保険」
従業員の計画的貯蓄	「財形貯蓄積立保険」
従業員のマイホーム準備	「財形住宅貯蓄積立保険」
従業員の老後生活資金準備	「財形年金積立保険」

朝日ビジネスクラブ(ABC)

当社では、1993年より、経営者の皆様を情報面でバックアップする「朝日ビジネスクラブ(ABC)」を運営しており、次のようなサービスを提供しています。

経営情報マガジン・ABC

最前線のビジネス情報を満載した、オールカラーの情報誌を毎月お届けしています。また、経営者が語る「経営の転機」など、経営者の皆様にもご参加いただけるコーナーもあります。当誌は、雑誌の資料館として日本最高峰とされる「大宅壮一文庫」に寄贈保管されており、「国立国会図書館」にも納本しています。

●経営者が語る「経営の転機」

経営者の皆様の、会社経営にまつわる苦労話やサクセスストーリーを「転機」という切り口でご紹介しています。

●知っておきたい時代をつかむキーワード

社会の新しい動き(トレンド)、技術革新など、最新情報をピックアップしています。

●のこしたい風景・世界自然遺産紀行

のこしたい風景と題し、世界自然遺産を素敵な写真とともに紹介します。

●ゴルフ教室

プロゴルファーがノウハウを活かし、理論学習と実技指導でゴルファーのレベルアップをサポートします。



ABC セミナー

各界の専門家や著名人を講師として招き、経営・税務・経済などのテーマで経営者向けのセミナーを開催しています。

(注) ABCセミナーの開催有無は地域により異なります。

朝日生命ライフサポート倶楽部

中堅・中小企業に向けて、リソライフサポート株式会社が提供する福利厚生サービスと、ウェルリンク株式会社が提供するストレスチェックサービスを融合させた「朝日生命ライフサポート倶楽部」を提供しています。

(注) サービス内容は変更となる場合があります。

“生きる”を支える～介護保険普及に向けた取組み

「介護保険の普及は当社の社会的使命」との認識のもと、介護に関する様々な取組みを行っています。

介護保障のラインナップ

朝日生命の「あんしん介護」シリーズは、ニーズに合わせて自在に組み合わせることができます。

1

あんしん介護
要支援保険

要支援2から
一時金をお支払い！

2

あんしん介護

公的介護保険制度に完全連動し
年金と一時金で介護をサポート！

3

あんしん介護
認知症保険

介護の中でも負担の大きい
認知症を手厚く保障！

●「あんしん介護」シリーズの5つの特長

- 「要支援2」以上に認定で一時金をお支払い！
お支払いは公的介護保険制度に完全連動！
軽度認知障害(MCI)を含め認知症を手厚く保障！
- 「要介護1」以上に認定でその後の保険料はいただきません！
一生涯の保障をご準備できます！

(注) 商品の詳細につきましては、下表および「商品パンフレット」「ご提案書(契約概要)」をご覧ください。

あんしん介護

GOOD DESIGN

介護への不安に対して、あんしんをお届けしたいという「あんしん介護」の商品コンセプトが高く評価され、グッドデザイン賞を受賞しました。

〈「あんしん介護」シリーズの保障範囲〉

	軽度 ▶ 重度					
	要支援2	要介護1	要介護2	要介護3	要介護4	要介護5
1 あんしん介護 要支援保険	軽度介護定期保険 軽度介護終身保険		一時金			
2 あんしん介護	介護一時金保険(2012)	← 保険料払込免除 →			一時金	
	介護終身年金保険(2012)	年金(要介護度に応じて年金額変動)				
3 あんしん介護 認知症保険	認知症介護一時金保険	一時金 ※要介護1以上かつ所定の認知症				
	認知症介護終身年金保険	年金(年金額固定) ※要介護1以上かつ所定の認知症				
	軽度認知障害保障特約	軽度認知障害(MCI)または器質性認知症と診断されたとき一時金				

(注) 要介護1以上の認定で保険料払込免除となります。

上記あんしん介護シリーズの他に、2020年10月、インターネットで加入手続きができ、お子さまを契約者・親御さまを被保険者(契約者と被保険者を別人)に指定できる、「認知症介護一時金保険(返戻金なし型)D」を発売しました。

シニアにやさしいサービス

朝日生命ではご加入後の各種制度・サービスをさらに充実させ、シニアお客様の不安・ニーズに対してお応えできる体制を整えています。

ご家族あんしんパック

2021年4月より、契約者が意思表示できず、必要な手続きができなくなった場合に、契約者代理人が契約者に代わり「住所変更」や「積立金引出し」「払込保険料変更」などのお手続きができる「保険契約者代理特約」の取扱いを開始しました。

「保険契約者代理特約」に加えて、登録されたご家族が契約内容を確認することができる「ご契約内容ご家族説明制度」、指定代理請求人が保険金・給付金等を請求することができる「指定代理請求特約」の3つを

セットにした「ご家族あんしんパック」を提供しています。

これにより、ご契約者・被保険者が意思表示できない状態等で、お手続きできない場合でもあんしんしてご契約を継続していただけます。



診断書取得代行サービス

要介護認定または身体障害者手帳1～3級のお客様を対象として、保険金・給付金のご請求の際に必要なと

なる医療機関の診断書を、当社が無償で取得代行するサービスを提供しております。

わかりやすいお手続き

2018年1月にタブレット端末の導入、ご加入手続きの電子化を実施し、2019年1月には住所変更や名義変更などのアフターサービス手続きの電子化を、2020年3月には給付金請求手続きの電子化を実施いたしました。これによりわかりやすい画面誘導や機械

的なチェックにより記入漏れや誤記入を防止するなど、「簡単・正確・迅速」なお手続きを可能としております。

今後もお客様の手续負担のさらなる軽減を実現してまいります。

お客様フォローコール

お客様サービスセンターからお客様へ郵送した書類の到着確認および記入箇所の説明を電話で行う「記入サポートコール」を実施しています。

また、「満期・第1回年金」の請求書類を早期にご返

送いただいたお客様に対して、当社での書類受理をお知らせし、お支払予定日をご案内する「期日支払フォローコール」を実施しています。

認知症予防ホットサービス

2020年4月より軽度認知障害(MCI)・認知症の早期発見・早期予防に役立つサービスを提供しています。Web上で簡単な問題に答えるだけで認知機能を測定できる認知機能チェックサービスや楽しく認知症予防に取り組める脳トレアプリなどを提供しています。

各種サービスは「介護・認知症サービスサイト」からどなたでもご利用いただけます。



連携企業とのネットワークによるご契約者様向けサービス

ご高齢者の見守り

もしものとき、緊急ボタンを押すだけで警備員がご自宅に駆けつけるサービスです。必要に応じて警察や消防への通報も行います。また、「ライフリズム監視サービス」「見守り情報配信サービス」など、安心をさらに高めるオプションプランもご用意しています。

提携先：ALSOK(総合警備保障株式会社)/国際セーフティー株式会社
(注)国際セーフティー株式会社のサービスは、近畿圏の一部地域限定となります。



介護施設体験料 無料

電話申込みでベネッセの有料老人ホームの資料請求や見学予約が可能です。長期入居申込み時に、最大6泊7日までの体験利用料が無料になる特典です。

提携先：株式会社ベネッセスタイルケア

(注)体験利用には適用条件があります。詳細は「介護・認知症サービスサイト」をご覧ください。



後見人候補者紹介サービス

成年後見制度の相談や利用の希望を受けて、後見人に適した専門職後見人(司法書士)候補者を紹介します。

提携先：公益社団法人 成年後見センター・リーガルサポート

認知症サポーターの養成

厚生労働省が推進する「認知症サポーターキャラバン[※]」事業に賛同し、当社従業員を対象に「認知症サポーター」を養成する取組みを推進しています。

2016年度からは、新たに入社する営業職員を対象に各支社で実施する入社初期教育のカリキュラムにおいて、認知症サポーター養成講座の受講を組み込んでいます。

その結果、17,000名を超える全役職員が認知症サポーターに認定されており、養成率は100%となっています(2020年9月末在籍者・退職者等除)。

この取組みを通じて、「ご高齢者が安心して暮らせる社会づくりへの貢献」に尽力していきます。

※ 認知症に関する正しい知識習得を通じて、認知症の人やご家族をサポートし、地域社会の誰もが暮らしやすい社会づくりに貢献することを目指す取組み。



デジタル推進の取組み

DX推進に向けたシステム基盤の変革

前中期経営計画「TRY NEXT」では、デジタル技術を活用し、各種手続きの電子化の推進、AIやRPA^{※1}を活用した業務効率化を図るとともに、デジタルマーケティングなど新たな商品・サービスを開発しました。

また、コロナ禍において非対面をご希望されるお客様へのWeb会議システムを活用したオンライン面談、スマートフォンで閲覧できる簡易版提案書のお取扱いを開始するなど、急激な環境変化に迅速に対応し、高品質なお客様サービスの提供に努めています。

※1 ロボティック・プロセス・オートメーション

DX戦略を下支えする次世代プラットフォームの構築

DX戦略を下支えするためのシステムインフラとして、クラウドサービスを活用した次世代プラットフォームを構築しました。

今後、新しいシステムの開発や、営業支援システム

などの自前の業務システムを次世代プラットフォームへ順次移行し、ビジネス要件に対応する業務システムのスピーディな開発、システム運用の効率化・省力化を図ってまいります。

「DX認定事業者^{※2}」の認定取得

当社のこれまでのデジタル推進の取組み(デジタル技術を活用した各種手続きの電子化、AIやRPAの活用による業務効率化、産学連携や他社との協業による新たな商品・サービスの提供によるお客様サービスの品質向上等)や、ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB

の活動が評価され、2021年3月に経済産業省よりDX認定事業者として認定されました。



※2 2020年5月15日に施行された「情報処理の促進に関する法律^{※3}の一部を改正する法律」に基づき、経済産業省が定めた「デジタルガバナンス・コード^{※4}」の基本的事項に対応する企業を申請に基づいて国(経済産業省)が認定する制度

※3 情報化社会の進展を踏まえ、情報処理の促進について定めた法律

※4 企業のDXに関する自主的取組を促すため、デジタル技術による社会変革を踏まえた経営ビジョンの策定・公表といった経営者に求められる対応を取りまとめたもの

さらなるDX推進へ向けた取組み

新中期経営計画「Advance」では、DX戦略を当社の成長ドライバーと位置づけ、生命保険事業を取巻く環境変化やテクノロジーの急速な進展、お客様の価値観やニーズを踏まえた先進的な商品の開発、顧客体験を重視した新たなサービスを提供してまいります。

お客様の体験価値向上に向けて、DXを推進するためのシステム基盤を変革し、チャンネル、商品・サービス、業務運営の3つの革新に取組み、お客様への新たな付加価値、新たなビジネスモデルを創出してまいります。

●チャンネルの革新

デジタルマーケティングを活用したお客様との接点強化や、営業職員活動のデジタル化による非対面でのお手続き拡大により、お客様へ最適なサービスを最適なチャンネルで提供します。

●商品・サービスの革新

東京大学やDeNAグループ等との共同取組みにより、新たな価値を提供する先進的な商品の開発や、お客様サービスにデジタル技術を活用することで利便性を向上します。

●業務運営の革新

本社業務においてAI導入等による社内業務の抜本的な効率化を促進します。

ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB

新型コロナウイルス感染症対策の中、インターネットを利用した情報収集、オンライン会議やセミナーを活用した社外との情報交換会を定期的に開催し、新たな付加価値の創出に向けた活動を行いました。

具体的には、ビジネスアイデアを社内外問わず幅広く募集・提案する場として、アイデアチャレンジの開催や、最新デジタル技術・ビジネスを研究し他所属の課題解決のサポートを行いました。

また、朝日生命グループが保有しているデータの営業活動への有効活用に向けて、グループ全体でお客様情報を統合管理し、最適なサービスを最適なチャンネルで提供できるようデータドリブンマーケティングの研究に取り組みました。取組みの一部は、2021年4月より担当部へ引き継ぐこととなりました。

今後は、社外コミュニティへの積極的な参画(FINOLAB会員、自治体、大学など)をしていくことや、アイデアチャレンジを継続的に開催し、アイデアの中からPoC(概念実証)を実施すること等を通じて、顧客体験を重視した新たなビジネスモデルの創出、お客様への新たな付加価値の提供へつなげてまいります。



リアルとデジタルの融合

ICTを活用したお客様サービスの向上

コロナ禍による社会の非接触への意識の高まり、および「新しい生活様式」におけるお客様の利便性向上を図る観点から、2020年8月より、ご提案書説明時の「オンライン面談」のお取扱いを開始しました。全国の拠点からWeb会議システムを用いて担当者が説明を行うことで、お客様がより安心して保障内容をご検討いただけるようになりました。

さらに2020年8月より、Eメールを活用しご参照いただけるツールの拡充、2021年1月より、スマー

トフォンでも見やすい文字・情報量とした簡易版のご提案書のお取扱いを開始、2021年4月より、Web上でお申込手続きを可能とする「Web申込」のお取扱いを開始し、ご提案からお申込手続きまで非対面で行うことが可能になりました。

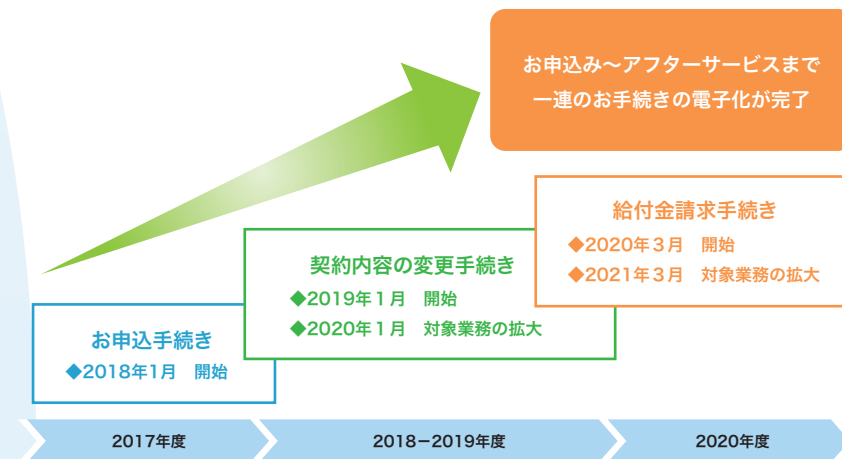
今後は、Web上で手続きが可能なアフターサービス手続きを拡大し、様々なお客様ニーズにお応えできるよう、更なるサービスの向上を実現していきます。

各種手続きの電子化

2018年1月より、タブレット型営業用端末「スマートアイ」の画面上でお申込のできる電子手続きを開始し、2019年1月に契約内容の変更手続き、2020年3月に給付金請求手続きへと対象業務を拡大しました。

これにより、お申込手続きから契約内容の変更、給付金請求等のアフターサービス手続きまで一連のお手続きを「スマートアイ」端末上でお取扱いでき、お客様に、より簡便かつ迅速にお手続きいただけるようになりました。

■各種手続きの電子化



新たな価値の提供に向けた取り組み

多様な保障提供に向けた保険グループの展開

多様化するお客様のニーズにきめ細かく対応するため、朝日生命はグループ各社と連携して、機動的な商品開発の実施、および営業職員チャネルに加えて保険ショップやテレマーケティング等の代理店チャネルを拡充する「マルチチャネル化」戦略を推進してまいります。

朝日生命保険相互会社

全国約14,000名の営業職員によるお客様へのフェイストウフェイスによるサービス活動を行っております。ご加入時の丁寧なコンサルティングに加え、お客様のライフサイクルの変化に合わせた適切な情報提供等のお客様一人ひとりのニーズに応じた充実したアフターフォローサービスを行っております。

なないろ生命保険株式会社

2021年4月に開業し、2021年10月より生命保険販売の開始を予定しております。主に乗合代理店、ダイレクトマーケティング等を通じて、医療保険などの第三分野商品の提供により多様化するお客様ニーズに的確かつ機動的に対応してまいります。

NHS インシュアランスグループ株式会社

保険代理店である「株式会社NHS」、「株式会社創企社」、「株式会社FEA」、「ライフナビパートナーズ株式会社」の4社を傘下に持つ持株会社であり、テレマーケティングおよび訪問販売を通じて、複数社の保険商品から、お客様一人ひとりのニーズに応じた最適な保障を提案しております。

株式会社 F.L.P

「保険相談サロンFLP」のブランドで、首都圏を中心に20店舗以上の保険ショップをチェーン展開している乗合代理店であり、ご来店いただいたお客様に対し、複数社の保険商品から、お客様一人ひとりのニーズに応じた最適な保障を提案しております。



海外事業の拡大

2017年より、ベトナムの現地保険会社と提携し、ホーチミンやハノイで、テレマーケティングによる保険販売ノウハウの提供や、インターネットを活用したビジネスモデルに係るコンサルティング事業を展開しています。

今後は、ベトナム事業を拡大するため、AIを活用したウェブマーケティング^{※1}や、チャットボット^{※2}、ユーチューブ等のSNSを活用し、新規顧客の開拓を図っていきます。

また、他国への展開に向けては、高い経済成長が見込まれるアジア諸国を中心に、マーケットの調査・研究を行っていきます。

※1 AIなどの活用により、既に保険に対する関心の高い層へ集中して広告を配信し、保険申込ウェブページに集客するビジネスモデル。

※2 オペレーターに代わり、画面上的アイコンがユーザーとチャットを通じて対話し、保険申込を完了するシステム。



海外の大手資産運用会社との関係強化

2019年3月に、当社および当社資産運用子会社である朝日ライフ アセットマネジメント株式会社 (ALAMCO) は、仏国の大手資産運用会社ナティクス・インベストメント・マネージャーズ社と、資産運用面で関係を強化することを合意しました。

ナティクス・インベストメント・マネージャーズ社は、フランス第2位の銀行グループBPCEの子会社で、2020年12月末の運用資産残高が1.4兆ドル(約143.5兆円)と世界トップクラスの資産運用会社です。

朝日生命グループとナティクス・インベストメント・マネージャーズ社は、これまでの20年間にわたり、ALAMCOと同社の業務提携を通じ、ナティクスグループの運用商品を日本の企業年金や投資信託等のお客様向けに提供する等、強固な協力関係を築いてきました。

2020年度は、ミローバ・グローバル・サステナブル株式ファンドや海外再生可能エネルギープロジェクトへの共同融資等、オルタナティブ投資やクレジット投融資を中心に、ナティクスグループが運用するプロダクトへの投資残高を積み上げました。

また、同社へのトレーニー派遣を通じて、運用スキルの習得や海外金融市場に関する情報収集、最新の運用技術の理解促進等、専門人材の育成を行っています。

引き続き、上記の取組みを継続していくことで、当社の資産運用の高度化を進めてまいります。



東京大学との社会連携講座開設

2018年4月より、国立大学法人東京大学大学院医学系研究科に社会連携講座「糖尿病・生活習慣病予防講座」を開設し、日本国民の健康増進に資することを目的に、医療ビッグデータの解析やICTの活用を通じ、『生活習慣病の予防と重症化防止に資する効果的モデルの構築に向けた共同研究』を行っております。

当社は共同研究の成果を活用し、お客様の健康増進や生活の質(QOL: Quality of Life)の向上につながる、新たな保険事業の進展、具体的には、生活習慣病の「予防」「重症化防止」に加え、生活習慣の「改善」に役立つ保険商品やサービスの開発、保険引受基準の高度化による引受拡大などを目指してまいります。



DeNAとの共同取組み

2019年3月に株式会社ディー・エヌ・エー (DeNA) の子会社であるDeSCヘルスケア株式会社と業務提携し、お客様の健康増進を支援する取組みの第一弾として、ヘルスケアエンターテインメントアプリ「kencomxほけん」の提供を2019年9月より開始いたしました。

取組みの第二弾として、お客様の万が一に備えるだけでなく、日々の健康管理や健康リスクの低減も併せて支援するヘルスケア型の保険サービスを提供することで、包括的に“生きる”を支える仕組みを実現し、少子高齢化に伴う医療費問題等の社会問題の解決に取り組んでまいります。

〈予定する取組み〉

ヘルスケア型保険商品の共同開発・提供(2021年度以降)

DeNAのヘルスケアサービスで得られた健康に関する行動変容に関する知見やそのエビデンスデータを活用した、新たなヘルスケア型保険商品の共同開発に取り組めます。

さらに、当社の生命保険販売ノウハウと、DeNAのインターネットで培った知見を活かして、生命保険マーケットの新たな開拓手法を構築していきます。

