

事業概況 〈個人保険〉



常務執行役員
営業推進統括本部長
矢部 隆明

「いつの時代も、お客さまのためにあれ」
創業以来変わらぬ価値観で
お客さまによりそう

基本方針

全国の営業職員が、長きにわたり各地域にお住いのお客さまとの対面サービスで築き上げてきた“信頼関係”、“つながり・絆”が、当社の最大の財産であり、営業基盤です。

営業職員チャネルが、お客さまを増やし、持続的な成長を続けるためには、お客さまニーズを的確に把握し、それに応える営業職員組織の構築が必要と考えています。そのために、営業職員の活動基盤・活動プロセスマネジメントの強化により、営業職員一人ひとりを着実に「育てる」ことに重点的に取り組みます。

主な取り組み

大樹生命への社名変更元年である2019年度は、強い営業職員組織づくりを通じた持続的成長の礎づくりを営業戦略骨子とし、「安心さぼーと活動」を基軸としたお客さま本位の活動を推進しました。あわせて、新人職員の職制・給与の改定や、新人教育プログラムの充実を図り、営業職員・サービスパートナーの採用・育成強化に取り組みました。

保険商品面では、多様化するお客さまニーズに応えるため、2019年4月1日より、主力商品『大樹セレクト』に病気やケガで働けなくなったときの収入の減少を保障する新特約『継続治療後収入サポート特約019』を付加した『大樹セレクト 働く人応援ほけん』を発売しました。

また、ご契約内容確認、ご請求サポートを目的とした年1回の「安心さぼーと活動」を通じて「ご家族登録制度」等、お客さま視点で利便性の高いサービスを引き続き提供し、お客さま満足度を更に高めていきます。

加えて、都心部において、お客さまのライフスタイル多様化などにより、営業職員による訪問サービスを十分に提供できていないお客さまを対象に、電話と訪問によりご契約内容のご確認や給付金の請求サポート等を専門に行う組織を本格展開し、一層のサービス向上を図ってまいります。

更に、2019年10月1日からは、『大樹セレクト 働く人応援ほけん』の新特約として、病気やケガで働けなくなったときの収入の減少を長期間保障する『就労不能収入サポート特約019』を発売しました。

サービス面では、スマートフォンアプリを活用した新規サービス「大樹らいふ倶楽部」を導入し、当社主催のセミナー、イベントのお知らせや地域情報の提供、健康増進」をテーマとした各種サービスの提供、情報発信などを行っています。

今後は、「お客さま本位」の視点で、“Webセミナー”、“YouTube配信”、“デジタルキャンペーン”等を駆使し、「人」と「デジタル」を融合させ、お客さまをサポートする会社づくりに注力してまいります。

保険商品について

商品開発に係る内部管理態勢

当社では、お客さまの様々なご要望に応える生命保険商品を開発するにあたり、ご契約者保護の重要性に鑑み、「商品開発に関する基本方針」及び「商品開発規程」を策定のうえ、経営会議諮問機関として商品開発会議を設置し、以下の内部管理態勢を整備しています。

- 1. 商品開発に関連する各部門は、社会の要請やお客さまニーズ、保険引受リスク、収益改善、コンプライアンス、法令等改正等の観点から商品開発案件の洗い出しを行い、商品開発案件の選定を行います。
- 2. 選定された商品開発案件については、収支予測、保険引受リスク、コンプライアンス、販売計画、システム開発、保険商品特有の道徳的危険、付帯サービス等の課題等に関し、商品開発会議にて審議を行います。
- 3. 商品の販売開始後においても、リスクおよびその他の管理を適切に行うため、事務・システム等の継続検討課題、販売状況、収支状況、投資費用対効果、お客さまからのご意見・苦情、事務・支払等の課題等についてフォローアップを行います。

保険商品（2020年4月時点）

●個人向け商品

商品内容の詳細については、各種パンフレットをご覧ください。
金利情勢等により、一部の商品の販売を停止することがあります。

ご利用の目的	保険種類	販売名称・契約年齢 [※] 範囲									
		0	10	20	30	40	50	60	70	80	90 (歳)
必要な保障 (特約) を選択 (セレクト) し、 ご契約後も保障内容の見直しが可能 持病や既往症があり、生命保険をあきらめて いた方向けの一生涯の保障	保障セレクト保険	0歳	大樹セレクト								85歳
		20歳	おまかせセレクト								85歳
一生涯の保障	終身保険	20歳	グランドクルーズ								75歳
一生涯の保障 外貨建		0歳	ドリームクルーズワイド								70歳
一生涯の保障と資産形成 外貨建		0歳	ドリームクルーズ プラス								65歳
一定期間の保障	定期保険	15歳	定期保険 -M								80歳
		20歳	ステイタス-M								80歳
一定期間の保障と資産形成 外貨建	養老保険	0歳	ドリームロードステップ								80歳
		0歳	ドリームロード								80歳
一定期間の保障と資産形成		6歳	ザ・らいふ-M								75歳
年金準備と資産形成 外貨建	個人年金保険	18歳	ドリームフライト (保証期間付終身年金)								65歳
		0歳	ドリームフライト (確定年金)								65歳

※ 保険期間・保険料払込期間・契約形態・金利情勢等により、上記の契約年齢範囲内でもお取り扱いできない場合があります。

当社の提供する主な保険商品のご案内（2020年5月時点）

個人向け保険商品

大樹セレクト

『大樹セレクト』は、多様化するお客さまの保障ニーズやライフスタイルの変化にしっかりと「よりそう保険」をコンセプトにした商品です。死亡・生前給付・介護・医療の4つの保障（セレクト）から成り立ち、お客さまのニーズに応じて、単品の商品としてご加入いただいたり、複数のセレクトを組み合わせでパッケージ商品としてご加入いただくことができます。



大樹セレクト
(商品パンフレット)

おまかせセレクト

『おまかせセレクト』は、持病や既往症のあるお客さま向けの「引受基準緩和型」の商品です。4つの簡単な告知だけでお申し込みが可能であり、特約の付加により、一生継続死亡保障や医療をご準備いただけます。また、ガンの入院の重点保障や先進医療による療養の保障もご準備いただけます。



おまかせセレクト
(商品パンフレット)

ドリームロードステップ／ドリームロード

『ドリームロードステップ』『ドリームロード』は、日本円でお払い込みいただいた一時払保険料を日本国債より金利の高い*外国の債券等で運用し、保険期間中に万一のときは死亡保険金を、満期を迎えられた場合は満期保険金をお受け取りいただけます。また、ご契約の1年後から毎年、生存給付金をお受け取りいただけます。

* 2020年5月現在の金利水準の場合

(注) この商品には諸費用がかかり、為替リスクがあります。詳しくは、「商品パンフレット」、「契約締結前交付書面（契約概要 / 注意喚起情報）」、「ご契約のしおりー約款」をご覧ください。



ドリームロード
(商品パンフレット)

ドリームクルーズワイド

『ドリームクルーズワイド』は、日本国債より金利の高い*外国の債券等で運用することで、高い予定利率で効率的に一生の保障を準備することができます。また、「生きるための保障」や、割安な保険料で保障をご提供できる「低解約返戻金特則」を付加することで、お客さまの多様なニーズに合わせたプランニングが可能となっております。

* 2020年5月現在の金利水準の場合

(注) この商品には諸費用がかかり、為替リスクがあります。詳しくは、「商品パンフレット」、「契約締結前交付書面（契約概要 / 注意喚起情報）」、「ご契約のしおりー約款」をご覧ください。



ドリームクルーズワイド
(商品パンフレット)

ドリームフライト

『ドリームフライト』は、将来の年金準備と計画的な資金準備が可能な外貨建個人年金保険です。毎回の保険料は円建で一定額をお払い込みいただき、日本国債より金利の高い*外貨で運用します。ご加入後も柔軟な契約内容の見直し（保険料払込停止・再開など）が可能であり、年金開始時には円貨・外貨での受取等、複数の受取方法から選択いただけます。なお、保険料払込完了から年金開始までに「すえ置き期間」を設定することで、より計画的な資産形成が可能となっております。

* 2020年5月現在の金利水準の場合

(注) この商品には諸費用がかかり、為替リスクがあります。詳しくは、「商品パンフレット」、「契約締結前交付書面（契約概要 / 注意喚起情報）」、「ご契約のしおりー約款」をご覧ください。



ドリームフライト
(商品パンフレット)

新規開発商品の状況

大樹セレクト 新特約「くらしガード」の発売

2019年10月1日より、要介護状態や身体障がい状態などにより長期間働けない状態が継続した場合の収入の減少に備える新特約「くらしガード（正式名称：就労不能収入サポート特約019）」の販売を開始しました。2019年4月に発売した「大樹セレクト 働く人応援ほけん」の特約ラインアップに「くらしガード」が加わることで、働けなくなったときの保障がさらに充実しました。



大樹セレクト 新特約「ワイドガードプレミアム」「ナイスガードプレミアム」の発売

2020年4月1日より、3大疾病や要介護状態、身体障がい状態などのリスクに加え、上皮内ガンや狭心症などの3大疾病よりも早期の病態に対しても給付金をお支払いする新特約「ワイドガードプレミアム（正式名称：総合障害保障特約020）」「ナイスガードプレミアム（正式名称：特定疾病保障特約020）」の販売を開始しました。



健康自慢のバージョンアップ

2000年より販売しており、長きにわたってご好評をいただいている「健康自慢」について、2020年4月1日にバージョンアップを行いました。「健康自慢」は、お申し込み時に健康診断結果を提出すると、健康状態等が当社所定の付加条件を満たす場合に、対象特約の保険料を割り引いたうえで保障をご提供することができる特約です。2020年4月に発売された「ワイドガードプレミアム」「ナイスガードプレミアム」が対象特約に加わり、ご加入いただける年齢も18歳～65歳に拡大したことで、より多くのお客さまに“割安な保険料”で保障をご提供できるようになりました。



事業概況 〈企業保険〉



常務執行役員
法人営業統括本部長
久慈 宏明

福利厚生のプロフェッショナルとして、
最適な商品を提供し、
人事制度をサポートする

基本方針

法人部門は、企業や団体のお客さまと取引を行っており、団体保険や団体年金等の活用により、従業員さまお一人おひとりが安心して働いていただける環境の実現に向け取り組んでいます。

健康経営に関する企業の関心度の高まりや在宅勤

務の拡大等、企業や団体を取り巻く環境が大きく変化する中、日生グループの一員としてグループ力を最大限活用することにより、お客さま本位の視点から幅広いお客さまのニーズに応えられるご提案に努めています。

主な取組み

当社ではお客さまの福利厚生に対するニーズを踏まえ団体保険等のご提案を行っています。なかでも、団体保険・団体医療の分野においては、お客さまのご要望にきめ細やかにお応えすべく、無配当医療保障保険（団体型）「メディカル・セレクト」や無配当総合福祉団体定期保険といった当社独自商品もご案内しています。特に「メディカル・セレクト」については、今年度より、1日以上入院した場合（日帰り入

院を含む）に給付金をお支払いする「入院初期給付特約」の付加を開始しており、引き続き商品の魅力向上に向けて取り組んでまいります。

また、三井系企業を中心とした親密企業とのリレーションを活用し、リテール部門のお客さまとのビジネスマッチング支援等にも積極的に取り組んでいます。

保有契約の状況

団体保険は、総合福祉団体定期保険の販売が好調に推移し保有が増加した一方、団体定期保険および団体信用生命保険の保有契約高が減少したことから、前年度末比3.8%減の12兆1,133億円となっています。

●企業・団体向け商品

商品内容の詳細については、各種パンフレットをご覧ください。

保険種類	特 長
総合福祉団体定期保険（Aグループ）	企業・団体の弔慰金・死亡退職金規程等の福利厚生規程の円滑な運営と企業・団体の従業員・所属員の遺族の生活保障を目的とした保険期間1年の団体保険です。有配当タイプと無配当タイプがあります。
団体定期保険（Bグループ）	企業・団体の従業員・所属員が自助努力で、万一の場合の遺族の生活保障を準備することを目的とした保険期間1年の団体保険です。
医療保障保険（団体型） 無配当医療保障保険（団体型）	企業・団体の従業員・所属員が自助努力で、ケガや病気による入院時の医療費負担に備えることを目的とした保険期間1年の団体医療保険です。
団体信用生命保険	住宅ローン等の債権者である金融機関等が契約者となり、融資を受けている債務者を被保険者とし、債権者が債務者の万一の場合の債権回収を図るとともに、債務者の遺族の生計の安定を図ることを目的とした保険です。
団体就業不能保障保険	企業・団体の休業補償制度の円滑な運営と企業・団体の従業員・所属員のケガや病気による就業不能時の生活保障を目的とした保険期間1年の団体保険です。
確定給付企業年金保険	確定給付企業年金制度に基づく年金資金の運用・年金支給を目的とした保険です。
勤労者財産形成貯蓄積立保険	従業員が自助努力で様々な使途の資金を準備することを目的とした保険です。
財形住宅貯蓄積立保険	従業員が自助努力で住宅取得等の資金を準備することを目的とした保険です。
財形年金積立保険	従業員が自助努力で老後の年金の資金を準備することを目的とした保険です。

新規開発商品の状況

メディカル・セレクト（無配当医療保障保険（団体型））の新特約「入院初期給付特約」の発売

2020年4月1日より、団体向けの医療保険である「メディカル・セレクト（無配当医療保障保険（団体型））」に付加する特約として、日帰り入院も給付対象とし、入院時に必要な諸費用を一時金で賄える「無配当医療保障保険（団体型）用入院初期給付特約」の販売を開始しました。

事業概況 〈窓販・代理店〉



常務執行役員
窓販・代理店営業統括本部長
堀江 智

商品開発と販売支援を通じて、
『お客さま、金融機関・代理店さまに
よりそい、選ばれる会社』へ

基本方針

銀行窓販領域では、お客さまのニーズに応える商品開発に取り組んでいます。また、日本生命との連携・協業により、当社商品の取扱金融機関の拡大を図り、細やかなサービス提供ができるよう、販売体制のサポートに努めています。

代理店領域では、ショップ型代理店等において、外貨建商品の販売を推進し、効率的な販売体制を確立しています。その他代理店においても、グループ力を活かし、当社商品の取扱代理店の拡大、販売支援体制の強化を図っています。

主な取組み

2019年度の取組みとして、銀行窓販領域では、お客さまの多様なニーズにお応えすべく、新商品の開発に取り組みました。

外貨でふやしなが、計画的に教育資金の積み立てができることをコンセプトに無配当外貨建学資保険「想いをはぐくむ大樹の学資」を開発し、2019年5月より販売を開始しました。本商品は、「外貨建」の学資保険という点で業界初^{*1}となる商品です。

また、無配当平準払外貨建個人年金保険「ドリームフライト」「ステイゴールド」^{*2}を商品改定し、「豊かな人生100年時代」をサポートすべく100歳満了確定年金等を新設した「夢をささえる大樹の年金」、「ステイゴールド2」^{*2}を2019年10月より販売開始しました。

販売体制のサポート面においては、申込時のペーパーレスを新たに12金融機関に導入いただきました。紙面による申込手続きをペーパーレス化するこ

とで、申込時間の短縮や申込書類の不備を削減し、金融機関の業務効率をあげるとともに、お客さまのご負担も軽減できるようになりました。

代理店領域では、グループ力を活かし、日本生命との連携・協業によって新規代理店の委託推進を行い、2019年度は新たに384代理店を委託登録することができました。

また、銀行窓販領域・代理店領域ともに、販売担当者がお客さまへ細やかなサービス提供を行えるよう、商品内容や販売スキル、コンプライアンス等の教育・研修を実施するなど、金融機関、代理店との関係強化にも取り組んでまいりました。

今後も、お客さま、金融機関、代理店のニーズによりそった商品開発、販売支援に努めてまいります。

* 1：当社調べ（2019年3月末時点）。

* 2：取扱金融機関により販売名称が異なります。

金融機関取扱商品のご案内（2020年6月時点）

終身保険

無配当低解約返戻金型外貨建終身保険（予定利率毎月更改型） 「フラット外貨終身」

『フラット外貨終身』は、保険料払込期間を通じて、外貨建の保険料を円に換算するレートを固定する機能がある外貨建の終身保険です。毎回の保険料が円でご契約時に確定するので、セカンドライフや教育資金の計画的な準備、あるいは生前贈与の手段としてご活用いただくことができます。

※取扱金融機関は、当社ホームページをご覧ください。



フラット外貨終身
(商品パンフレット)

個人年金保険

無配当外貨建個人年金保険019（予定利率更改型） 「夢をささえる大樹の年金」／「ステイゴールド2」

『夢をささえる大樹の年金』『ステイゴールド2』は、「豊かな人生100年時代」をサポートする外貨建の個人年金保険です。100歳満了確定年金のほか、お客さまのニーズに合わせた年金支払期間・受取方法をお選びいただけます。

※取扱金融機関は、当社ホームページをご覧ください。



夢をささえる大樹の年金
(商品パンフレット)



ステイゴールド2
(商品パンフレット)

学資保険

無配当外貨建学資保険 「想いをはぐくむ大樹の学資」

『想いをはぐくむ大樹の学資』は、外貨でふやしなが、計画的に教育資金の積み立てができる外貨建の学資保険です。お払い込みいただく保険料は毎回円で一定額であり、ご契約者が万一お亡くなりになられた場合、学資金などの保障はそのままに、以後の保険料のお払い込みが不要となります。

※取扱金融機関：三井住友銀行



想いをはぐくむ大樹の学資
(商品パンフレット)

(注) 上記商品には諸費用がかかり、為替リスクがあります。詳しくは、「契約締結前交付書面（契約概要／注意喚起情報）兼商品パンフレット」、「ご契約のしおり・約款」をご覧ください。

事業概況 〈お客さまサービス〉



常務執行役員
お客さまサービス統括部担当役員
杉岡 淳

環境の変化に応じ、お客さまの声にお応えする
高品質で安定的なお客さまサービスの提供に、
全社を挙げて取り組みます

基本方針

当社では、経営理念として、相互扶助の精神に基づく生命保険事業の本質を自覚し、その社会的責任を全うするため、「まごころと感謝の気持をもって、常に契約者に対する最善の奉仕に徹する」旨を掲げ、お客さまにお約束した保険金・給付金等を確実にお支払いすることを通じて、お客さまの生活の安定と向上に寄与するべく努めています。

引き続き、魅力的な商品・サービスの提供やお客さまの声を経営やサービス改善に活かす取組等、当社の全業務分野において更なるお客さま本位の業務運営を推進してまいります。

2019年度トピックス

○お客さま本位の業務運営に係る方針の定着を測る指標（KPI）として設定した「お客さま満足度」について、2019年度は87.0%と高水準を維持していますが、前年度の90.4%よりは低下しておりますので、対応策を検討し、今後も当社の全業務分野において、お客さま本位の業務運営を一層推進してまいります。**方針1**

○銀行窓販専用商品「想いをはぐむ大樹の学資」を2019年5月から、要介護状態や身体・精神障がい状態などのときに、一時金や毎月の年金でその後の収入減に備えられる新特約「くらしガード（就労不能収入サポート特約019）」を2019年10月から、3大疾病や要介護状態などのリスクに加え、3大疾病よりも早期の病態に対しても幅広く備えることができる新特約「ワイドガードプレミアム（総合障害保障特約020）」、「ナイスガードプレミアム（特定疾病保障特約020）」を2020年4月から、それぞれ販売開始しました。合わせて被保険者の健康状態が当社の定める条件を満たしている場合に対象特約の保険料を割り引く

「健康自慢（健康体料率特約（特約用））」の加入年齢範囲・対象特約を拡大するなど、商品のラインアップを拡充しました。**方針2**

○最大3プランの「大樹セレクト」設計書の概要を1枚で表示できる「複数プラン提案書」の対象商品を外貨建保険商品および引受基準緩和型商品にまで拡大し、お客さまへの情報提供の充実を図りました。**方針3**

○ESG投融資では、取組み強化を企図して2019年10月に国連責任投資原則（PRI）に署名したほか、グリーンボンド（環境債）や株式系および債券系のESG投信といったESG資産への投資を継続的に取り組みました。**方針8**

○お客さま利益の確保や利益相反防止等を目的に設置した「スチュワードシップ活動推進会議」において、議決権行使における重要議案の賛否について事前協議を行いました。また、議決権行使結果について、2019年9月より個別開示を開始しました。**方針9**

お客さま本位の業務運営に関する取組方針

方針1 お客さま本位の業務運営

当社は、経営理念に則り、お客さまが真に求める生命保険商品・付帯サービスを提供し、お客さまに対する長期にわたる保障責任を全うし続けるため、あらゆる業務運営においてお客さま本位で行動するよう努めてまいります。

方針2 生命保険商品・付帯サービスの開発

当社は、社会の要請やお客さまのニーズを的確に把握し、お客さまが真に求める生命保険商品・付帯サービスの開発に努めてまいります。

方針3 生命保険商品の募集

当社は、お客さまに最適な商品を選択いただけるよう、生命保険商品の募集にあたって以下の事項を徹底するよう努めてまいります。

- ①お客さまの保険その他金融商品に関する知識、生命保険商品加入の目的、お客さまの年齢、家族状況、財産状況等を総合的に勘案して提案いたします。
- ②生命保険商品の内容や仕組みについては、お客さまに十分ご理解いただけるよう分かりやすく説明し、お客さま一人ひとりのニーズに対応していることを確認いたします。
- ③変額年金、外貨建保険等の市場リスクが存在する商品については、①②に加え、お客さまの投資経験等に照らし、最適と考えられる商品をお勧めするとともに商品内容や仕組み、リスク等について適切な説明を行うように心掛けます。

方針4 代理店への募集委託

当社は、当社の募集代理店において、3.に定める商品提案等が適切に行える体制が構築されていることを委託開始の際に確認するとともに、当該体制が維持・改善されるよう指導・教育を行ってまいります。

方針5 保険金・給付金等のお支払等

- (1) 当社は、お客さまのご加入されている生命保険商品の内容や保険金・給付金等の支払事由に該当する可能性のある事象について、定期的にお客さまにご確認いただくとともに、お客さまのライフサイクルに応じた情報提供や保障見直しのご提案を行うよう努めてまいります。
- (2) 当社は、効率的な事務体制の構築やお客さまへのご説明の充実を通じ、お客さまにとって分かりやすく利便性の高いお手続きを実現するとともに、正確かつ迅速に保険金・給付金等をお支払いするよう努めてまいります。

方針6 サービスチャネルの構築

当社は、生命保険商品の募集、ご加入後の情報提供・お手続き等のお客さまサービスを迅速かつ適切に行うべく、フェイス・トゥ・フェイスでのサービスを中心とし、営業職員その他さまざまなサービスチャネルの構築・発展に努めてまいります。

方針7 お客さまの声を経営に活かす取組

当社は、お客さまのご要望に、誠実かつ迅速にお応えするとともに、お客さまの声を大切にし、学び、業務運営の改善に努めてまいります。

方針8 資産運用

当社は、将来の保険金・給付金等を確実にお支払いするため、安全性・収益性・流動性に加え、公共性を勘案した資産運用に努めてまいります。

方針9 利益相反の適切な管理

当社は、お客さまの利益を不当に害するおそれのある取引を適切に把握・管理するための体制を整備し、維持・改善に努めてまいります。

方針10 方針の浸透に向けた取組

当社は、当社職員があらゆる業務運営においてお客さま本位で行動していくための給与・研修体系等の整備および当方針の浸透に向けた取組を進めてまいります。

お客さま対応力向上に関する取組み

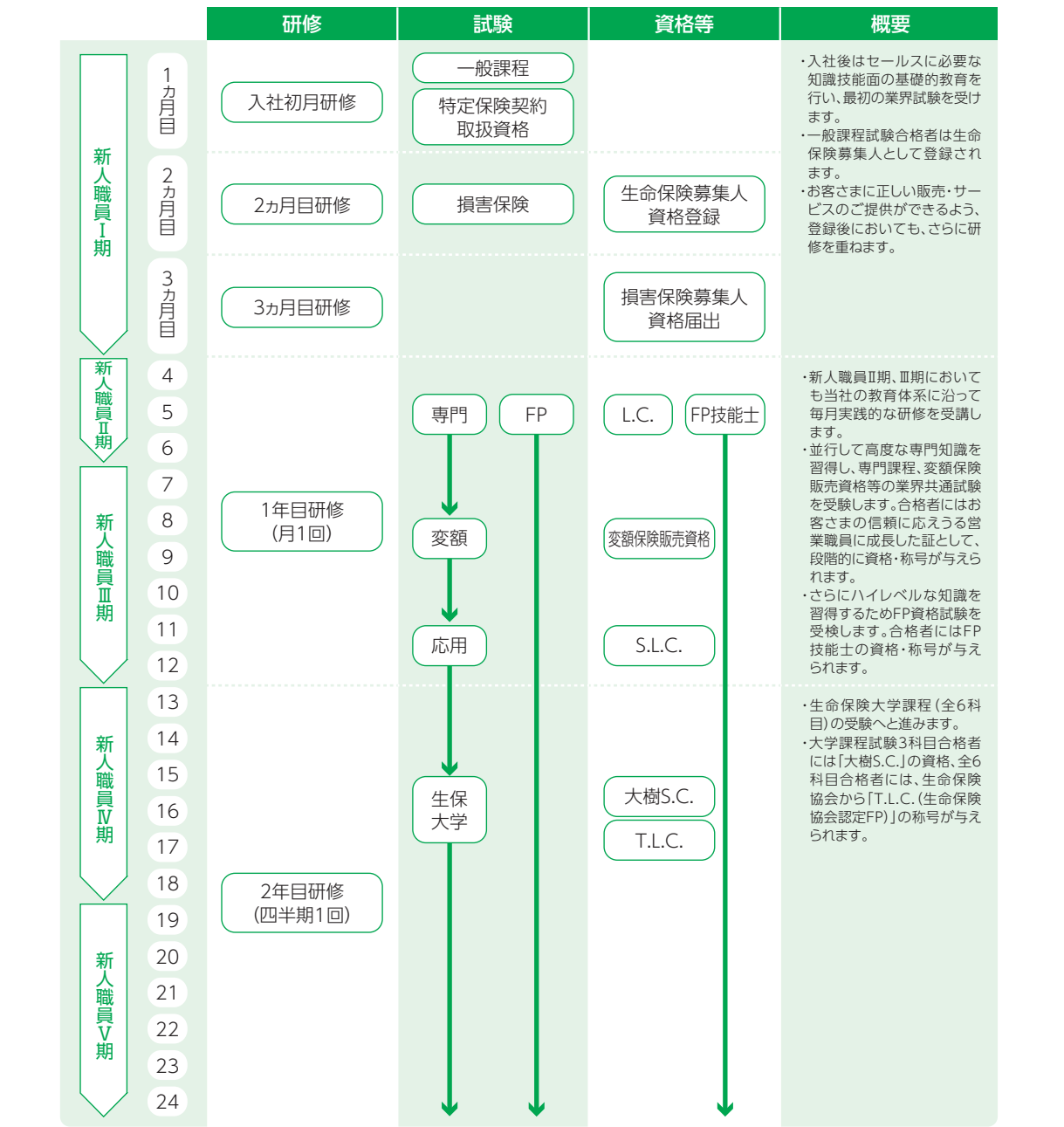
当社では、ご加入時のお客さまの納得度及びご加入後の満足度向上に資するべく、お客さま目線でサービスの改善を進めています。

営業職員教育・研修の概略

多様化するお客さまのニーズにお応えするため、生命保険に関する専門知識に加えて、相続・税務・金融といった幅広い知識を習得することを目的とした教育・研修を行っています。

本社の営業教育部のスタッフが、教育計画の立案や、映像教育教材を含む各種教材の開発を行います。また、全国に教育センターを配置し、担当スタッフのもとで、教育体系に沿った営業職員研修を実施しています。

●教育体系（営業職員）



(注) 図中の「L.C.」はライフ・コンサルタント、「S.L.C.」はシニア・ライフ・コンサルタント、「大樹 S.C.」は大樹シニア・ライフ・コンサルタント、「T.L.C.」はトータル・ライフ・コンサルタントの略称となっています。

「継続教育制度」への取組み

消費者保護に対する意識の高まりや近年の法令改正等を受け、お客さまに対する保険商品の説明および保険金・給付金等の支払いに関する手続きを含めたアフターサービス等を担う生命保険募集人の役割は、より一層重要になっています。また、高齢のお客さまなどに対しては、お客さまの特性や環境の変化に対応したきめ細かなサービスが必要となります。生命保険募集人には従来にも増して、お客さま本位、法令・社会的規範を遵守した行動が求められています。

このような状況を踏まえ、生命保険募集人が募集活動等を行うにあたり「お客さま重視・法令等遵守」の視点を持ち続けていくために、生命保険各社は、毎年継続・反復的に教育を受けていく仕組みとして「継続教育制度」を実施しています。

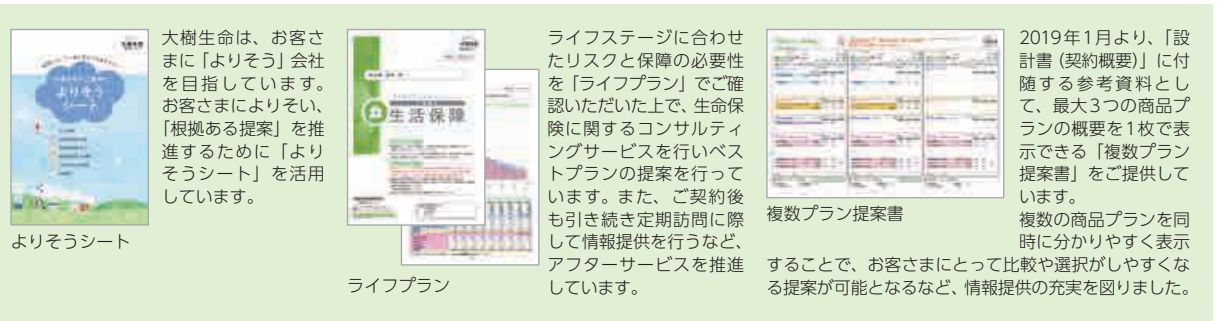
なお、当社では、生命保険各社共通の上記プログラムに加えて、正しい商品知識や事務知識の習熟のための研修機会も作り、営業活動の品質向上に励んでいます。

お客さまの満足度を高めるための活動体系

当社では、保険契約にご加入いただく際のお客さまの満足度を高める販売を実践していくための活動体系として、新人を中心とした営業職員を対象に「よりそう販売手法」を展開しています。

「よりそう販売手法」は、具体的には、「情報収集」「アプローチ（問題提起）」「ニーズ喚起」「意向把握

「プレゼンテーション（問題解決）」「クロージング」「意向確認」「まごころ3訪」「安心さぽーと活動」という各ステップを通じて、お客さまによりそったコンサルティングセールスを行い、お客さまの満足度を最大限に高めていくことを目指した販売手法です。



●勧誘基本方針について

当社では、「勧誘基本方針」をホームページ等に掲載し、勧誘するにあたっては、お客さまの立場で適切な対応を行うことを約束しています。

勧誘基本方針

私たちは、「総合保障アドバイザー」としてお客さまにご満足いただくために、「お客さま本位」の視点に立ったサービスの提供を目指し、保険商品を主とする金融商品の販売における次の勧誘基本方針を定めました。

■適切な商品の提案、募集について

私たちは、お客さまのニーズに関する情報収集に努め、リスクや財産の状況あるいはライフサイクルを考慮して必要な保険金額や保障内容を設定するなど、お客さまの契約締結の目的・ニーズに合致した商品プランを提案いたします。また、お客さまに最適なプランをお選びいただけるよう、お客さまの保険に関する知識などを勘案し、適合性を踏まえ、的確で十分な説明に努めます。

商品内容や仕組みについては、お客さまに十分ご理解いただけるよう「契約概要」「注意喚起情報」等を活用して説明いたします。また、外貨建保険等の市場リスクを持つ商品をお勧めする場合は、お客さまの商品知識、投資の経験等を踏まえ、商品内容およびリスクの的確な説明に心掛けます。

特に未成年のお客さまを被保険者とする

生命保険契約については、モラルリスクを排除する観点から、適正な保険金額が設定されるよう適切な募集に努めます。また、ご高齢のお客さまに対しては、説明の内容を十分理解いただけるよう、より丁寧な説明を実施いたします。

契約の締結にあたっては、お申込みいただく商品の内容がお客さまの加入目的・ニーズに合致しているかを書面等によってお客さまにご確認いただきます。

販売資料（保険パンフレット、ホームページ上の表示等）は、法令や当社の規程等にもとづいて担当部門が審査するなど、適切な表示に努めます。

■お客さまへの対応について

私たちは、コンサルティング販売に努め、訪問する場合等はお客さまのご事情を踏まえ、ご迷惑をおかけすることがないように時間、場所等に配慮いたします。

また、プライバシー保護に留意し、お客さまの情報は法令や当社の規程等にもとづき適切に取扱います。

■社内教育について

私たちは、法令等の遵守、あるいは知識・販売マナー向上など、社内教育に努めます。

■反社会的勢力への対応について

私たちは、反社会的勢力とは関係を持たず、反社会的勢力に接した場合には毅然とした態度で対応いたします。

■お客さま情報の適正管理について

私たちは、お客さま情報について、適正な管理・利用と保護に努めます。

■ご意見、ご要望について

今後とも、お客さまのご意見、ご要望の収集に努めて参ります。

ご照会、ご要望等につきましては、下記お客さま窓口へご連絡をお願いします。

大樹生命お客さまサービスセンター ☎ 0120-318-766 電話受付時間：平日9：00～19：00（土・日・祝日・年末年始は除く）

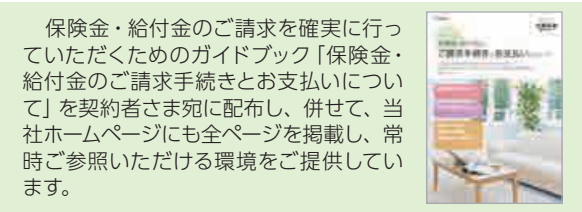
ご加入前後のご説明

当社では、取扱商品・特約をまとめた「大樹生命の保険種類のご案内」や各種商品パンフレットを用いて商品等の仕組み・特徴について情報提供するとともに、お客さまの今後の生活設計をシミュレーションする「ご家族の生活保障ライフプラン」「医療保障ライフプラン」等を活用しながら、保障の必要性和適切な保障の額等の説明に努めています。

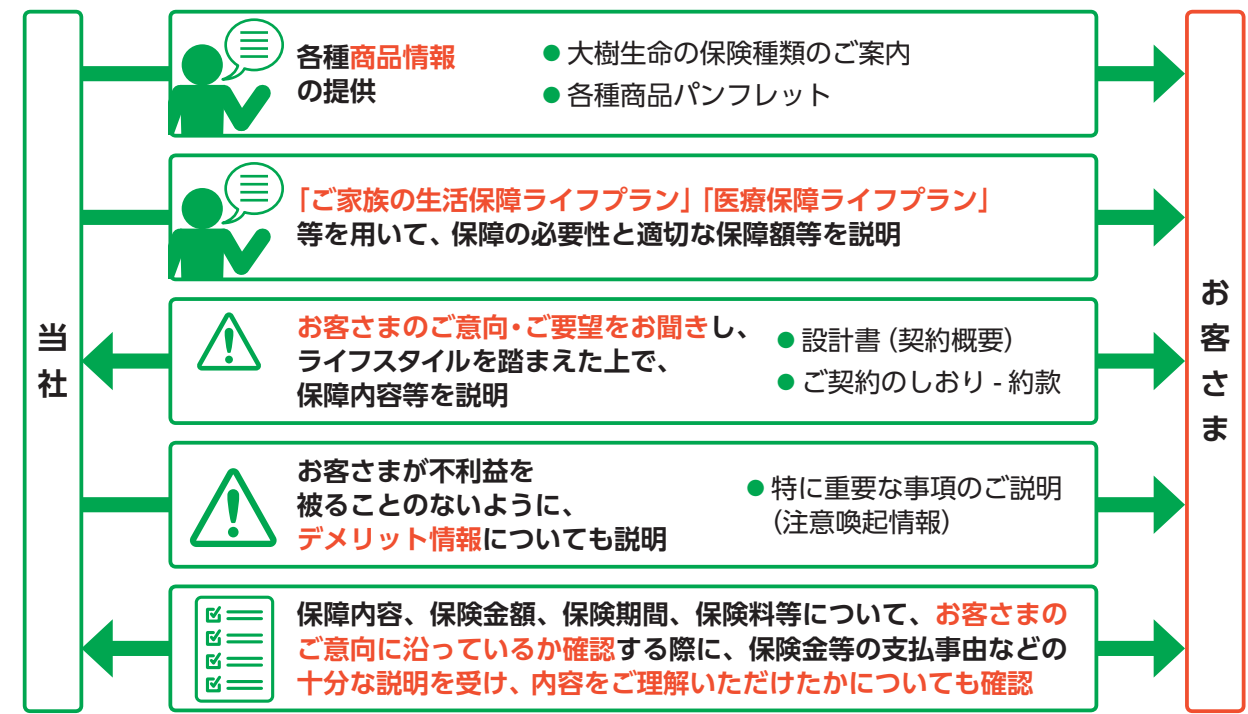
保険契約のご加入を検討されている場合には、お客さまの保障に関するご意向・ご要望をお聞きし、ライフスタイルを踏まえた上で、個別具体的な保障内容・保険料等を記載した「設計書（契約概要）」^(注1)を提案・説明します。また、ご契約にあたって特に注意すべき情報・事項を記載した「特に重要な事項のご説明（注意喚起情報）」^(注2)をお渡しして説明するほか、「ご契約のしおり－約款」^(注3)を必ずお渡ししています。これらの帳票や冊子により、ご

契約に際して必要となる商品情報だけでなく、お客さまが不利益を被ることのないようデメリット情報についても十分に説明し、ご理解いただけるよう徹底しています。

なお、お申し込みいただく前に、保障内容、保険金額・給付金額、保険期間、保険料等についてお客さまのご意向に沿っているかを「生命保険契約意向確認書（画面）」により確認する際に、保険金等の支払事由や請求時の留意点について十分に説明を受け、内容をご理解いただいていることをお伺いするようにしています。



保険商品に係る情報提供等の概要（イメージ）



外貨建保険等の販売にあたって

為替相場や金利の変動によるリスクがある外貨建保険等を販売・勧誘する際は、「特定保険契約適合性確認書（画面）」を用いて、お客さまの知識、経験、財産の状況や加入の目的に関する情報の収集を通じた提案を行っています。また、契約締結前交付書面（契約概要／注意喚起情報）を用いて、為替相場や金利の変動により損失が生じるおそれがあること、諸費用に係る事項についても十分に説明するよう徹底しています。

ご高齢のお客さまへの対応について

当社では、一般的に、高齢になるにつれ認知機能の低下等の変化が生じることが踏まえ、70歳以上のお客さまが生命保険にご加入される際の募集手順を定め、複数回の説明機会設定やご親族の同席をお願いするなど、ご加入の意思をしっかりと確認させていただきよう努めております。また、80歳以上のお客さまの場合には、お申込手続き後に改めて募集人以外の当社職員より、ご不明点の有無などをお電話等にて確認させていただいております。

（注1）商品の仕組み・特徴、保険期間、主な支払事由、担保内容の制限、引受条件、保険料に関する事項、特約に関する事項等を記載しています。

（注2）クーリング・オフ、告知義務、責任開始期、保険金等が支払われない場合、保険料の払込猶予期間、解約に関する事項等を記載しています。

（注3）保険金等をお支払いできる場合またはお支払いできない場合の具体的事例等を記載しています。

ご契約期間中のサービス

営業職員・サービスパートナーによる「大樹生命安心さぽーと活動」等の定期的なアクセスを通じ、ご契約に係る様々なお知らせをお伝えするとともに、お客さまからのご相談・お手続き等にお応えするため、次のような対応を行っています。

大樹生命安心さぽーと活動

2009年度より、「ご契約内容確認活動」としてお客さまへの継続的な契約内容のご説明や給付金等のご請求漏れの確認に取り組んでまいりましたが、2014年度より、お客さまサービスの向上を目的として、内容を一部見直し「大樹生命安心さぽーと活動」として実施しています。

●「大樹生命安心さぽーと活動」のポイント

- ・2014年から導入したタブレット型情報端末「ミレット」の利用により、最新の契約内容を分かりやすくビジュアルでご説明いたします。
- ・ご契約内容の説明やご請求漏れの確認にとどまらず、昨年同様、ご案内時期を早めることによって適切なタイミ

ングで適切なコンサルティングやサービスの提供を実施します。

- ・「ご家族登録制度」や「大樹生命マイページ」といった諸制度を「大樹生命安心さぽーとサービス」として、サービスをご利用いただいていないお客さまにご案内します。



大樹生命安心さぽーとサービスのご案内

「ミレット」の画面例



大樹生命ロイヤルカスタマー倶楽部

当社保険商品（法人・銀行窓販契約は除く）にご加入のお客さまのうち、お払い込みいただく年間保険料が一定額以上のお客さまを『ロイヤルカスタマー』に認定し、「セカンドオピニオン」等のサービスを提供しています。

●ロイヤルカスタマーについて

- ・ロイヤルカスタマーとは、当社保険商品にご加入いただいているお客さまのうち年間払込保険料が一定額以上のご契約者さまをいい、当社よりお知らせします。※一時払保険料は年換算保険料を用います。また、払済・延長保険に移行している場合等、一部のご契約については対象外となります。
- ・ロイヤルカスタマーとしての資格を取得された場合、払込保険料の増減に拘らず1年間有効です（但し、全件解約のときはその時点で資格を喪失します）。1年後に金額基準を確認できた場合には1年更新となります（基準に満たない場合は資格を喪失します）。
- ・一旦、ロイヤルカスタマーの資格を喪失した場合でも、金額基準を満たせば、再びロイヤルカスタマーの資格を取得することになります。



大樹生命ロイヤルカスタマー倶楽部パンフレット

ロイヤルカスタマーへ提供するサービスの概要

セカンドオピニオン

日本を代表する各専門分野の医師（総合相談医）と面談して、現在の診断に対する見解や今後の治療方針・方法などについて意見（セカンドオピニオン）を聞くことができます。

24時間電話健康相談

24時間年中無休で医師・保健師・看護師などの経験豊富なスタッフが電話による健康相談にお応えします。

大樹生命提携先企業による特典

大樹生命の提携先企業による各種のサービスを優待価格で受けることができます。

（注）セカンドオピニオン、24時間電話健康相談は、ティーバック株式会社が提供するサービスです。

ご照会・ご相談サービス

お客さまサービスセンター（インバウンドコールセンター）

お客さまサービスセンター（インバウンドコールセンター）では、お客さまのご契約に関するご照会及びお手続きの受付・事務手続等の業務を行っています。全国から寄せられるご照会のお電話については、約55名のコミュニケーターで対応しており、2019年度のお客さまサービスセンター（インバウンドコールセンター）の電話受付件数は、年間約25万件となっ

ています。

なお、当社は、大地震発生等、首都圏有事の際にも、お客さまにサービスを確実にご提供できる体制を確保するため、インバウンドコールセンターを首都圏（東京都文京区）と九州（福岡県北九州市）の二拠点体制で運営しています。

ご加入の生命保険に関するお手続きやお問い合わせ

大樹生命お客さまサービスセンター ☎ 0120-318-766
電話受付時間：平日9：00～19：00（土・日・祝日・年末年始を除く）

※携帯電話・PHSからもご利用いただけます。
※月曜日など、休日明けは混み合っており、つなぐに大変な場合があります。
※証券番号を予めお確かめのうえ、お電話をお願いします。

※契約者ご本人さまもしくは正当な請求権者以外の方からのお問い合わせ・お申し出につきましては、詳細をご回答できない場合があります。

お客さまサービスセンター（アウトバウンドコールセンター）

お客さまサービスセンター（アウトバウンドコールセンター）では、対面での説明を希望されないお客さまや日中ご不在等により営業職員やサービスパートナーがなかなかお会いできないお客さまに対して、お電話により『大樹生命安心さぽーと活動』を提供するとともに、あわせてお客さまのご要望に応じて、

保険に関する各種情報提供を行っています。お客さまが希望される場合には、営業職員やサービスパートナーに対応を取り次ぎ、電話対応と対面対応一体となって、ご契約後の充実したアフターサービス提供に努めています。

コールセンター格付けで『三つ星』を6年連続獲得

当社お客さまサービスセンターはHDI-Japanが主催する2019年度「問合せ窓口」部門の格付けにおいて、6年連続で最高ランクである『三つ星』の評価を獲得しました。
本格付けは、一般消費者および認定された専門家がお客さまの立場から、コールセンターなどの「問合せ窓口」について評価するものです。



ご家族登録制度について

“お客さまが生命保険に託されたご家族への想いを、いつ、いかなるときもしっかりとお届けすること”が生命保険会社の使命であり、その使命をより確かなものとするためには、契約者さまはもちろんのこと、保険金等の受取人さまをはじめとするご家族の方にも、ご契約内容についてご理解いただくことが大切である、との認識から、『ご家族登録制度』を設けています。
『ご家族登録制度』は、“ご加入の契約内容に関する情報”を契約者さまと同等の開示範囲で

提供させていただくご家族を、契約者さまに事前に登録しておいていただく制度です。
従来、ご契約内容についてはお客さま情報の保護・管理の観点から、契約者さま本人以外の方によるご照会にはおこたえすることができませんでしたが、この制度の活用により、ご登録されたご家族の方に対しても契約者さまと同等の情報を開示することを通じて、いざというときにご家族のために大切な保険をお役立ていただけるようになりました。



ご家族登録制度チラシ

大樹生命ホームページ

当社ホームページでは、ご住所・電話番号の変更や入院給付金請求などのお手続き書類のご請求が可能です。また、お客さま専用のWEBサイト「大樹生命マイ

ページ」では、ご登録いただいたお客さまお一人おひとりに専用窓口（サイト）が開設され、ご契約内容の照会やお手続き書類の請求などが可能となっています。

●個人のご契約者さま向けのお手続きサービス

お手続き	サービス内容	
ご住所・電話番号の変更	ご自宅、ご勤務先のご住所、または電話番号の変更があった場合、変更のお手続きが可能です。	
保険料振替口座の変更	保険料振替口座の変更に必要な書類のご請求が可能です。	インターネット上で必要項目をご入力いただくことにより、お手続きに必要な書類や証明書を登録住所へお送りします。
生命保険料控除証明書の再発行	毎年所定の期間に生命保険料控除証明書の再発行手続が可能です。	
入院給付金ご請求のお手続き	入院給付金のお手続きに必要な書類のご請求が可能です。	

（注）1. ご利用時間は、以下の日を除く午前7時から翌日午前3時までとなっています。
※12月31日～1月3日及び5月3日～5日、毎月第1日曜日（これらの日以外でも、システム保守等によりサービスを停止する場合があります）
2. ご契約内容やご契約状態等によりご利用いただけない場合があります。

●お客さま専用WEBサイト「大樹生命マイページ」サービス

サービス内容

- ・ご契約内容の照会
※保険種類やご契約状態等によりご照会いただけない場合があります。
- ・契約者貸付の利用 / 利用可能額の照会
- ・積立配当金の引出し / 残高照会
- ・すえ置き金の引出し / 残高照会
- ・すえ置き保険金の引出し / 残高照会
- ・積立金の一部引出し / 引出し可能額の照会
- ・保険契約の申込書類・設計書などの書類の閲覧
- ・生命保険料控除証明書の再発行
- ・ご契約や保険に関するご質問・ご相談
- ・ご住所・電話番号の変更
- ・保険料振替口座の変更
（インターネット完結、手続書類の送付受付）
- ・入院給付金ご請求のお手続き
（手続書類の送付受付）
- ・満期保険金・祝金などの請求
- ・ご家族登録制度の申込・変更
- ・未来メッセージの登録 / 修正 / 削除
- ・各種特典 等



「大樹生命マイページ」画面

これからも、より多くのお客さまにご利用いただけるよう、またご利用いただいているお客さまにも、よりご満足いただけるサービスを目指して機能の向上に努めてまいります。

大樹生命ホームページ

<https://www.taiju-life.co.jp/>

ご契約期間中の情報提供

大樹生命からのお知らせ

ご契約者さまに、ご契約の保障内容や各種サービス、会社情報等を記載した「大樹生命からのお知らせ」を、年に一度送付しています。この通知により、ご契約の現況や各種手続きについてご確認くださいことができます。



ご契約期間中の各種通知

ご契約期間中の主な通知（保険金等のお支払いに関するものを除く）として、以下の帳票があります。当社から適宜持参または送付することを通じて、アフターフォローの徹底に努めています。

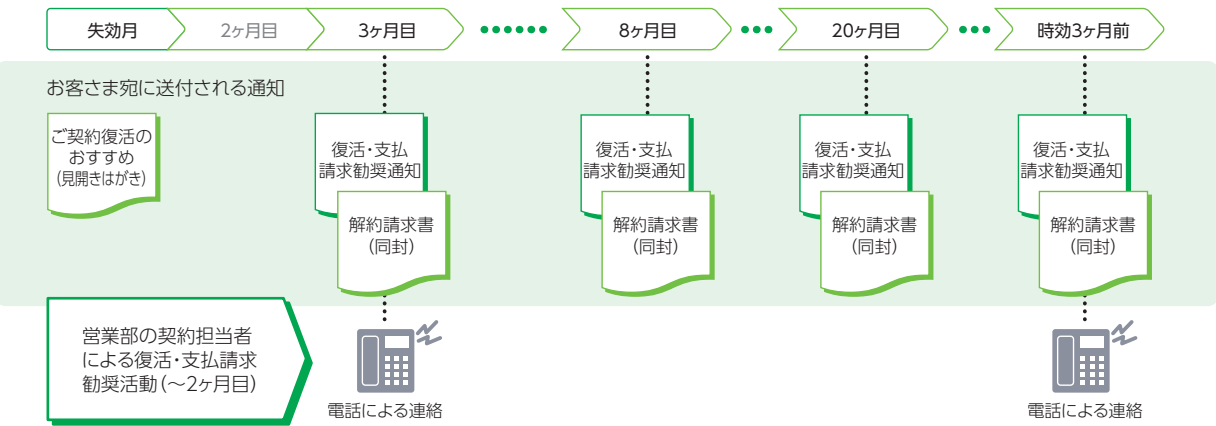
保険料のお払込みについて	○保険料の自動貸付（お立替え）のお知らせ ○保険料お立替金返済手続完了のお知らせ ○主契約保険料払込期間満了のお知らせと特約保険料の今後のお払込方法について ○保険料お払込期間満了のお知らせ ○ご契約復活のすすめ 等
配当金・契約者貸付について	○大樹生命からのお知らせ（上掲） ○契約者貸付金お利息繰入れのお知らせ ○契約者貸付金残高のお知らせ 等
その他	○生命保険料控除証明書

ご契約が失効された場合の対応

保険料のお払い込み猶予期間を経過しても保険料のお払い込みがない場合には、猶予期間満了日の翌日からご契約の効力が失われることとなり、保険金・給付金のお支払いができなくなります。ご契約が失効した場合でも、失効した時から一定期間内であれば、当社の定める手続きをお取りいただいたうえで、ご契約

の復活を請求することができます。

当社では、失効後、直ちにご契約が失効したことをご契約者さまにお伝えするとともに、その後の対応について、ご契約者さまの意思を確認することを目的とした、ご契約の復活・失効契約に係る解約返戻金の支払請求勧奨活動を実施しています。



保険金等のお支払い手続き

お知らせと情報提供

●各種通知

保険金・給付金等のお支払いに係る通知については、満期保険金のようにお支払い期日が近づいた時点で当社からお客さま宛に自動的に送付するものと、

死亡保険金や入院給付金のようにお客さまのお申し出により案内するものに大別されます。

支払期日が近づけば当社からお客さま宛に自動的に送付するもの	○満期のご案内 ○年金のご案内 ○生存給付金のご案内 ○増加生存保険金お支払いのご案内
お客さまからのお申し出によりご案内するもの	○各種保険金請求時のご案内（死亡保険金、高度障害保険金、特定疾病保険金 等） ○各種給付金請求時のご案内（入院給付金、手術給付金、特定損傷給付金 等）
その他	○生命保険料控除証明書

●保険金・給付金請求時のご契約内容に応じたご案内

保険金・給付金のご請求のお申し出があった場合、請求書類と合わせてお客さまのご契約内容に応じて「保障内容のご案内（もれなくご請求いただくために）」をお届けしています。

「保障内容のご案内（もれなくご請求いただくために）」では、現在ご加入いただいている特約の保障金額、入院日額、1回の入院の給付限度日数等の内容が確認できます。

お支払い後のお知らせ

保険金・給付金のお支払いが完了した際には、お客さま宛にお支払い明細を送付し、お支払い内容のご確認をお願いしています。また、計算書の裏面には、ご契約の内容に応じて、ご請求が漏れることが多いケースを記載し、請求漏れの防止に努めています。

なお、ご提出いただいた診断書の記載内容から、ご請求事由以外の別の保障についてもお支払いできる可能性がある場合、または追加でご請求いただける可能性がある場合には、別途お客さま宛にご案内し、請求書類の提出をお願いしています。

ホームページ上での情報提供

当社ホームページでは、当社の生命保険契約にご加入されているお客さまが、保険金・給付金のご請求・お受け取りについて、よりご理解を深めていただくことを目的として、ご請求手続きに関する留意

事項やお支払いの具体例などをわかりやすく掲載し、お客さまが常時参照できる環境をご提供しています。

保険金等のお支払い状況について

お支払いの可否判断につきましては、当社保険約款に基づいて行っています。2019年度のお支払い件数は、372,424件（うち保険金23,032件、給付金349,392件）となっており、一方、お支払いに該当しないと判断したご契約は、11,574件（うち保険金685件、給付金10,889件）ありました。

なお、当社ではもれなくご請求いただくために、お

支払いの対象とならなかったお客さまには、原則、「診断書取得費用相当額^(注)」をお支払いしております。

保険金等のお支払い件数、お支払い非該当件数は、一般社団法人生命保険協会の基準に則って集計しています。

(注) 一律5,500円（通院証明書は一律3,300円）

●保険金等のお支払い件数、お支払い非該当件数及び内訳

2019年度（2019年4月～2020年3月）													(単位：件)
区分	保険金					給付金						合計	
	死亡保険金	災害保険金	高度障がい保険金	その他	合計	死亡給付金	入院給付金	手術給付金	障がい給付金	その他	合計		
お支払い件数	16,681	86	352	5,913	23,032	1,827	212,628	113,723	104	21,110	349,392	372,424	
詐欺による取消・無効	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
不法取得目的による無効	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
告知義務違反による解除	7	0	0	13	20	0	175	80	0	32	287	307	
重大事由による解除	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
免責事由に該当	43	4	3	0	50	0	42	14	1	7	64	114	
支払事由に非該当	0	3	113	499	615	0	653	9,548	34	303	10,538	11,153	
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
お支払い非該当件数合計	50	7	116	512	685	0	870	9,642	35	342	10,889	11,574	

- (注) 1. 当実績は、保険種類ごとに集計した個人保険・団体保険の合計実績です。
2. 支払査定を要しない満期保険金・生存給付金・一時金・年金は含みません。
3. 「約款に定める入院日数に満たない入院のご請求」等、「請求人からのご依頼やご請求書類等から支払事由に該当しないこと明白で、特段の支払査定を行わないもの」は、お支払い非該当件数に含みません。
4. 複数の会社でお引き受けしている団体保険契約のお支払い件数は、当社が幹事をしているご契約のみを対象としています。

用語説明

詐欺による取消・無効

・詐欺によってご契約が締結されたときは、ご契約は取消とし、すでにお払い込みいただいた保険料は払い戻しいたしません。

不法取得目的による無効

・保険金等を不法に取得する目的をもってご契約が締結されたときは、ご契約は無効とし、すでにお払い込みいただいた保険料は払い戻しいたしません。

告知義務違反による解除

・故意または重大な過失によって事実を告知しなかったかまたは事実でないことを告知したときは、会社は契約を解除することができます。この場合、解約返戻金をご契約者にお支払いいたします。

重大事由による解除

・保険金等を詐取する目的で事故を起こす等の重大事由が生じた場合には、会社は契約を解除することができます。この

場合、解約返戻金をご契約者にお支払いいたします。

免責事由に該当

・ご請求内容が、責任開始の日から一定期間内の被保険者の自殺や契約者等の故意など保険約款に定める免責事由に該当するものです。

支払事由に非該当

・ご請求内容が、保険約款に定める支払事由に該当しないものです。

具体的な計上例

お支払い件数

・入院給付金のご請求があり、疾病入院給付金と成人病入院給付金、ガン入院給付金のお支払いに該当した場合、「入院給付金」3件をお支払い件数に計上します。

お支払い非該当件数

・入院・手術給付金のご請求があり、疾病入院給付金のお支払いに該当し、手術給付金のお支払いが非該当となった場合、「入院給付金」1件をお支払い件数、「手術給付金」1件をお支払い非該当件数に計上します。

・入院給付金のご請求があり、疾病入院給付金と成人病入院給付金のお支払いが非該当となった場合、「入院給付金」2件をお支払い非該当件数に計上します。

ICT を活用したお客さまサービスの充実

当社は、お客さまに信頼され、よりご安心いただける会社を目指し、金融・保険業界のビジネス環境変化に適応する「ICT（情報通信技術）基盤の強化」を進めています。

お客さまサービスの充実

ICT を活用したお客さまサービス向上の取り組みとして、タブレット情報端末「ミレット」を2014年10月に導入し、全営業職員に配備しました。「ミレット」では、訪問先でもご契約内容の確認や、「大樹セレクト」や「ドリームロード」などの商品における保険設計の作成・修正が可能であり、お客さまに対するコンサルティングサービスの更なる向上を実現しています。また、「ミレット」を活用し、お申込・告知手続きや、一部の契約内容変更手続きをペーパーレス化することにより、よりスムーズで確実な手続きを実現し、お客さまのご負担を大幅に削減しました。さらに2021年度には新情報端末への刷新を予定しており、より一層のお客さまサービス向上に取り組んでまいります。

お客さま専用の Web サイト「マイページ」につきましては、更なるお客さまサービスの向上とお手続きの利便性向上を目的として、契約者貸付・積立金・積立配当金・すえ置き金・すえ置き保険金のお取引の当日着金サービスやお祝金・満期保険金のご請求手続き、お知らせ書類の閲覧、未来メッセージの登録等のサービスを提供しています。

また、スマートフォンアプリを活用した新規サービス「大樹らいふ倶楽部」を2019年4月に導入しました。「大樹らいふ倶楽部」を通じて、当社が開催しているセミナー、イベント等のタイムリーなお知らせを行っています。さらに2020年4月より、健康診断・人間ドックの結果をご入力いただくことで、それに応じた運動コンテンツを提供するという、お客さまの健康増進をサポートする新機能「大樹 PersonalGYM」を搭載しました。

今後も、最新の ICT を積極的に活用し、より多くのお客さまにご利用、ご満足いただけるようなサービスの提供および機能の充実に努めてまいります。

戦略的アウトソーシング

当社は、ICT 競争力の強化を通じ、新商品開発や新しいサービス提供にいち早く対応し、かつ業界をリードするため、情報システムの開発・保守・運用業務などについて日本アイ・ビー・エム株式会社（以下、日本 IBM 社）にフルスコープのアウトソーシングを行っています。

また、このアウトソーシング・サービスを円滑・確実に遂行するための会社「大樹生命アイテクノロジー

株式会社」（2020年4月より社名変更。旧名「エムエルアイ・システムズ株式会社」）を日本 IBM 社と共同出資で設立し、2000年10月より業務運営を行っています。この戦略的アウトソーシングにおいては、日本 IBM 社のノウハウを取り込んだマネジメントシステム構築や製品・サービス調達プロセスの高度化を進め、システム開発の生産性向上・システム運用の品質向上に着実に成果をあげています。

安全対策・セキュリティ対策

お客さまの情報への不正アクセスや情報漏えいなどを防止するために、情報の暗号化や不正アクセス対策、ウィルス対策など、サイバーセキュリティ対策についても積極的に取り組んでおります。

なお、情報システムの開発・保守・運用業務における安全対策については、金融機関としての視点だけではなく、技術的かつ専門的視点からの監査も実施しており、一層の安全確保に取り組んでいます。



電子サインのイメージ



「ミレット」を使ったご説明イメージ

「お客さまの声」を経営に反映させる仕組み

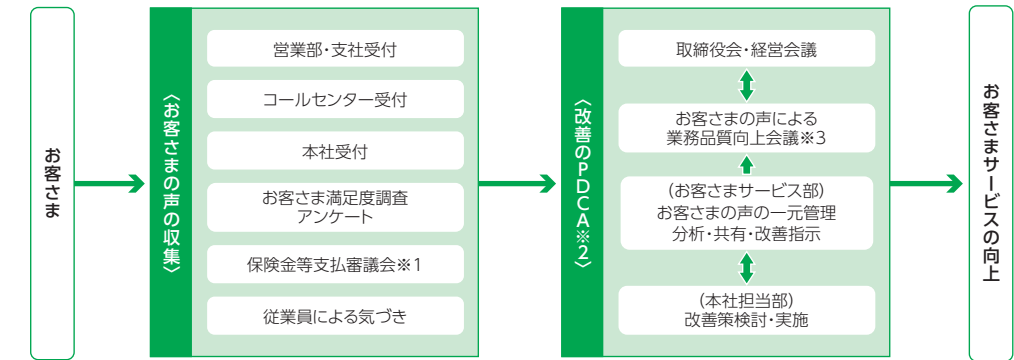
当社では、「お客さまの声」を経営に反映し、業務の改善、お客さまサービスの向上につなげるよう努めています。

「お客さまの声」を反映させる仕組み

全国の営業拠点・お客さまサービスセンターへのお電話、お客さま満足度アンケートなどでいただいた「お客さまの声（ご意見・ご要望・お褒め・ご不満等）」は、お客さまサービス部門で一元管理し、分析を行って課題を抽出し、各部門が改善策を検討・実施します。また、

改善効果の検証を行い、継続的な改善に取り組みます。経営会議の諮問機関である「お客さまの声による業務品質向上会議」では、お客さまの声の全体概況と改善実施状況を協議し、その結果について経営会議、取締役会で審議します。

●お客さまサービスの向上に向けた体制図



- ※1 社外委員（法律専門家、学識経験者、消費者問題専門家）等により構成される審議会です。
※2 業務を円滑に進める手法の一つ。
Plan（計画）→ Do（実行）→ Check（評価）→ Act（改善）の4段階を繰り返すことで、業務を継続的に改善します。
※3 経営会議の諮問機関。お客さまサービス部担当役員を議長とし、17部門の部長を構成員としています。

2017年1月に、当社の消費者志向経営に関する理念や取組方針を記載した「消費者志向宣言」を策定・公表し、当宣言を機に、より一層のお客さまサービス向上に取り組んでいます。
また、2018年4月には、苦情対応の国際基準規格「ISO10002（品質マネジメント－顧客満足－組織における苦情対応のための指針）」に適合した苦情対応

態勢を構築し、適切な運営を行っていることを宣言しました。当宣言を機に、全役職員が国際規格に適合する苦情対応態勢を維持していくとともに、「お客さまの声」から学ぶ業務運営の改善に取組み、今後もより一層お客さま本位の業務運営を徹底し、お客さまサービスの向上に努めてまいります。

●お客さまサービスセンター（コールセンター）に寄せられたご相談・ご照会の内訳

	2017年度		2018年度		2019年度	
	件数	占率	件数	占率	件数	占率
新契約関係 （保険商品内容・特約中途付加・パンフレット請求等）	5,291	2.1	6,246	2.5	3,535	1.3
収納関係 （保険料払込方法・住所変更・課税控除証明・集金等）	39,380	15.6	39,602	15.8	45,522	17.3
保全関係 （名義人変更・契約者貸付・特約更新・減額・解約等）	65,631	26.0	62,894	25.1	62,158	23.6
保険金関係 （満期・生存給付金・年金・死亡保険金手続等）	33,177	13.1	33,434	13.3	34,500	13.1
給付金関係 （災害入院・疾病入院・成人病入院給付金手続等）	48,861	19.3	49,191	19.6	54,226	20.5
生命保険と税金関係・保険料の経理処理等	1,993	0.8	2,050	0.8	1,932	0.7
その他	58,337	23.1	57,228	22.9	61,948	23.5
合 計	252,670	100.0	250,645	100.0	263,821	100.0

お客さまから寄せられた苦情申出の概況

2019年度にお客さまから寄せられた苦情申出の内訳は以下のとおりです。

●お客さまから寄せられた苦情申出の内訳

苦情分類	主な内容	2017年度		2018年度		2019年度	
		件数	占率	件数	占率	件数	占率
新契約関係	・不利益情報の説明不足等に関するご不満 ・当社職員による募集上の行為に関するご不満 ・お客さまのご要望とご契約内容の相違に関するご不満	2,791	16.7	2,551	17.9	2,282	16.5
収納関係	・保険料の集金、口座振替に関するご不満 ・保険料の自動貸付に関するご不満 ・ご契約の失効・復活に関するご不満	943	5.6	752	5.3	722	5.2
保全関係	・解約手続に関するご不満 ・ご契約内容や名義の変更に関するご不満 ・ご契約の更新に関するご不満	3,719	22.2	3,178	22.2	3,148	22.8
保険金・給付金関係	・保険金・給付金手続に関するご不満	2,654	15.8	2,302	16.1	2,268	16.5
	うち保険金支払手続等に関するもの	286	1.7	251	1.8	264	1.9
	うち給付金支払手続等に関するもの	1,468	8.8	1,305	9.1	1,297	9.4
その他	・アフターサービス不足に関するご不満 ・当社職員の態度・マナーに関するご不満 ・プライバシーに関するご不満	6,651	39.7	5,505	38.5	5,372	39.0
合 計		16,758	100.0	14,288	100.0	13,792	100.0

（注）お客さまから寄せられたお申出（苦情）につきましては、お申出時点の内容で分類しています。

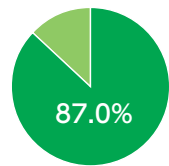
お客さま満足度調査

当社では、より広くお客さまのご意見・ご要望をお聞きすることを目的として、ご契約者さまを対象としたアンケートを実施しております。
お客さまのご意見・ご要望を今後の取組みに反映させ、一層の業務品質向上を図ってまいります。

2019年度実施概要

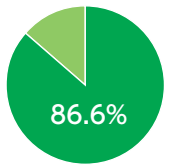
- ・年1回実施（2019年9月10日～9月30日）
- ・調査対象：既契約者約5,000名
- ・有効回答数：約1,000名
- ・質問内容：営業職員対応、現在加入商品、加入時手続、加入後手続、会社の信頼感 等
- ・お客さまの満足度については、「満足」「やや満足」「やや不満」「不満」の4択で回答
- ・各満足度は、「満足」「やや満足」の合計

総合的なお客さま満足度（%）

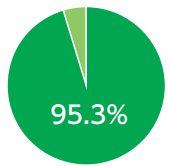


主要なお客さま接点におけるお客さま満足度（%）

加入時手続満足度



加入後手続満足度



■ 満足層（満足・やや満足） ■ 不満層（やや不満・不満）

「お客さまと私たちの提案制度」

この制度は、従業員の積極的な創意工夫の提案を奨励し、実務に反映させることによって、お客さまサービスの向上と社業の発展に寄与することを目的としています。

2019年度は1,164件の提案が寄せられており、サービスの向上や業務の改善に資する提案について実現を図っています。

「お客さまの声」に基づく業務改善策の実施状況

2019年度は、お客さまのお申出をもとに、以下のようなお客さま満足度の向上につなげるための改善策を実施しています。

主な改善事例

新商品の開発

- ・保障中核層を中心とした就業不能保障ニーズにお応えすべく、病気やケガにより入院や所定の在宅療養が30日以上継続したときに毎月の給付金でその後の収入減に備えられる「大樹セレクト」の新特約「くらしエール（継続治療後収入サポート特約019）」の販売を開始しました。（2019年4月より）
- ・更に多くのお客さまの就業不能保障ニーズにお応えすべく、要介護状態や身体・精神障がい状態などのときに一時金や毎月の年金でその後の収入減に備えられる「大樹セレクト」の新特約「くらしガード（就労不能収入サポート特約019）」の販売を開始しました。（2019年10月より）
- ・これまで以上にお客さまのニーズによりそった自在性ある商品提案が可能となるよう、大樹セレクトの「ガン治療サポート特約（ガン治療サポート特約016）」「Beat（ビート）（特定損傷特約016）」に有期型歳満期を追加しました。（2019年4月より）
- ・外貨で増やしながら計画的に教育資金の積み立てができる商品として、保険料払込期間中の円換算レートを固定して定額の円建保険料で払い込むことができる平準払の外貨建学資保険「想いをはぐくむ大樹の学資」の販売を開始しました。（2019年5月より）

障がい者向けサービスの向上

- ・利便性向上に向けた、当社の取組内容について、大樹生命ホームページに掲載しました。（2019年5月より）
- ・会話にご不自由のあるお客さま専用の受付窓口（メールフォーム）を、大樹生命ホームページに掲載しました。（2019年7月より）
- ・会話にご不自由のあるお客さまには筆談等で対応する旨を表明する掲示物（耳マーク）を主要な営業部に掲示しました。（2020年3月より）

営業用携帯端末（ミレット）によるペーパーレス手続きの拡大

- ・ご契約に関する手続きについて、ペーパーレスでの取扱範囲を拡大（解約・減額・特約解約）しました。（2020年4月より）

帳票改訂

- ・特に高齢のお客さまを中心に、必要書類をわかりやすくお伝えする観点から、各種ご案内に掲載している「本人確認書類」を整理、明確化しました。（2020年4月より）

金融 ADR 制度への対応について

2010年4月より金融商品取引法等（保険業法含む）の一部改正により金融 ADR 制度が創設され、各金融機関は金融庁が定める指定紛争解決機関との間で下記のような内容を含む手続実施基本契約の締結が法的に義務付けられました。

1. 苦情処理・紛争解決手続きの応諾義務
2. 事情説明・資料等の報告・提出義務
3. 指定解決委員の提示する特別調停案の受諾義務

これをもって、指定紛争解決機関は中立・公正な立場からお客さまと金融機関とのトラブルの解決を図ります。

ADR (Alternative Dispute Resolution) とは？

ADR（裁判外紛争解決手続）とは、身の回りで起こるトラブルを、裁判ではなく、中立・公正な第三者に関わってもらいながら柔軟な解決を図る手続です。

一般社団法人生命保険協会（以下、生命保険協会と表記）は、指定紛争解決機関として金融庁より指定を受け、生命保険業務・外国生命保険業務に関する

苦情処理手続及び紛争解決手続等の業務を2010年10月1日より行っております。当社は、保険業法第105条の2の規定に基づき2010年10月1日付で指定紛争解決機関である生命保険協会と手続実施基本契約を締結しました。

これにより、より実効性のある苦情解決手続および紛争解決手続が確保され、利用者の利便性の向上が図られました。

指定紛争解決機関である生命保険協会の生命保険相談所では、電話・来訪（電子メール・FAX は不可）により、豊富な専門知識を持った相談員が生命保険に関する様々な相談・照会・苦情をお受けしています。

生命保険相談所がお申出を受け付け、当社に解決を依頼してから、原則として1カ月を経過してもお客さまと当社の間で問題の解決がつかない場合、生命保険相談所内に設置された中立・公正な立場から裁定（紛争解決支援）を行う裁定審査会に申立てることができます。

【生命保険相談所（生命保険相談室：東京）】

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1
新国際ビル3階（生命保険協会内）
電話番号：03-3286-2648
受付時間：9：00～17：00（土・日曜、祝日、年末年始を除く）
※ご来訪でのご相談の場合、受付は16：00までになります。

【生命保険相談所（連絡所）】

全国50ヶ所に生命保険相談所の連絡所が設置されています。ご来所によるご相談の場合は事前に電話連絡が必要になります。

（生命保険協会ホームページ参照）
<https://www.seiho.or.jp/contact/about/>

ディスクロージャー（情報開示）の充実

ご契約者さまをはじめ、より多くのお客さまに当社の経営内容をご理解いただくことを目的に、各種ディスクロージャー資料の作成や、ホームページでのタイムリーな情報発信に取り組んでいます。

保険業法第111条に基づいて作成している大樹生命の現状「統合報告書」は、当社の各営業部で縦覧できるほか、生命保険協会のホームページでもご覧

いただけます。なお、当社のホームページでは、大樹生命の現状「統合報告書」全ページを掲載しているほか、各種ニュースリリース、プレス発表資料等の最新情報についてもご覧になれます。

当社は大樹生命の現状「統合報告書」において、お客さまが当社の経営状況をよりご理解いただけるよう、情報開示の充実に取り組んでいます。

●主なディスクロージャー資料

名 称	内 容
大樹生命の現状「統合報告書」	保険業法第111条に基づいて作成しているディスクロージャー資料
変額保険【有期型・終身型】（特別勘定）決算のお知らせ	変額保険の契約者さまあてに直送される決算報告資料
変額個人年金保険【基本年金額保証型】（特別勘定）決算のお知らせ	変額個人年金保険の契約者さまあてに直送される決算報告資料

事業概況 〈資産運用〉



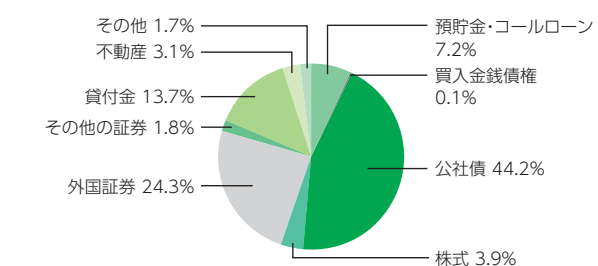
保険金等を確実にお支払いするため、
安全性・流動性・収益性に加え、
公共性を勘案した資産運用を行う

取締役 執行役員
運用統括部、市場運用部
特別勘定運用部担当役員
武邑 淳史

運用方針

当社では、インカム収益及び資本の安定的拡大を目指して ALM (アセット・ライアビリティ・マネジメント) 型運用を行っています。具体的には、確定利付資産により保険負債に応じた運用を行う部分をポートフォリオの中核とし、リスク許容度の範囲内で保険負債と異なる通貨建の確定利付資産、及び株式資産、外部委託投信、不動産等への分散投資を行っています。

一般勘定資産の構成 (2019年度末:7兆3,299円)



※「外国証券」及び「その他の証券」には投資信託受益権が含まれています。

ESG投融資への取組み

当社は、機関投資家として社会的責任を果たす中で進めている多様な投資案件への取組みの一環として、ESG^{*}投融資を行っています。今後も資産運用を通じて社会や環境により良い影響を及ぼし、社会全体の健全な発展に貢献してまいります。

※ ESG：環境 (Environment)、社会 (Social)、ガバナンス (Governance) の頭文字。

ESG投融資に対する基本的な考え方

ESG投融資を推進していくうえで、持続可能な社会への移行と運用収益の確保の両立を目指すことを基本的な考え方とします。

また、生命保険会社としての社会的責務をふまえ、

資産特性に応じて環境・社会・ガバナンスの課題を考慮した資産運用を行い、環境や地域・社会と共生し、経済・企業の安定的な成長と社会的価値の調和的な発展を目指します。

ESG投融資の手法

当社は、ESGテーマ投融資や投融資検討における ESG要素の組み込み (ESGインテグレーション)、投融資先との対話活動 (エンゲージメント) 等 ESG投融資の手法について、資産特性に応じ最適な手法を選択することとし、ESG課題を運用プロセスにおいて考

慮するように努めます。

また、投融資先との対話に際しては、必要に応じ、ESG課題をテーマとした対話の実行や ESG課題を含む非財務情報の開示等を求めます。

ESG投融資への取組み事例

当社では、環境債 (グリーンボンド) や社会貢献債 (ソーシャルボンド)、ESG投信などへの投資を行っており、2019年度末の投資残高は1,122億円となっています。投資した資金は国際開発金融機関などを通じて、開発途上国などにおける貧困の撲滅、中低所得者の生活支援、生物圏保護プロジェクト、再生可能エネルギーの生成プロジェクトなどに活用されています。



©2019 NHFIC
オーストラリアの中低所得者向け住宅の
整備プログラムに役立っています。

国連責任投資原則 (PRI)^{*}への署名

当社は、2019年10月に PRI に署名しました。PRI の実践を通じ、引き続き、ESG取組みの強化を図り、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

※持続可能な社会の実現を目的とし、機関投資家が環境、社会、ガバナンスの要素を投資の意思決定に組み込むことを提唱する原則。

Signatory of:



スチュワードシップ活動への取組み

当社は、「責任ある機関投資家」の諸原則《日本版スチュワードシップ・コード》を受け入れています。

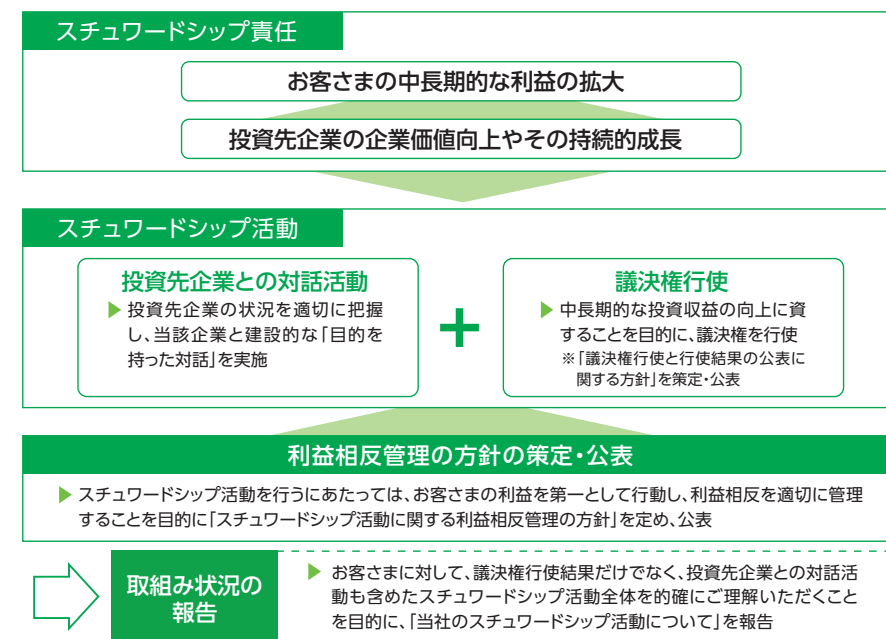
スチュワードシップ責任を果たすための方針

当社は、将来の保険金・給付金等を確実にお支払いするため、安全性・収益性・流動性に加え、公共性を勘案した資産運用に努めています。

お客さまへのお支払いに備えるため、長期・安定的な資産運用を基本方針としており、株式投資にあたっては企業の収益性、安全性、成長性等を基準に投資判断を行い、投資先企業の企業価値向上を通じて中長期

的に投資収益を獲得することを目指しています。

当社は、投資先企業の中長期的な成長、それがもたらす当社の投資収益の向上、ひいてはお客さまの利益に資することを目的に、スチュワードシップ・コードを受入れるとともに、投資先企業との対話活動や議決権行使等 (以下、これらを総称して「スチュワードシップ活動」) への取組みを推進してまいります。



スチュワードシップ・コードに関する取組みの詳細については、以下の当社ホームページをご覧ください。

「日本版スチュワードシップ・コード」への対応について
<https://www.taiju-life.co.jp/corporate/csr/steward2.htm>