

お客さまを第一に考え、適正・適切な営業活動に努めてまいります。

● 営業活動方針

当社は、金融商品の販売をはじめ消費者契約に関するトラブルを防止するためのルールである「金融サービスの提供に関する法律」と「消費者契約法」を遵守し、「ご契約者の利益擁護」という創業以来の経営理念のもと、お客さまを第一に考えた適正・適切な営業活動に努めてまいります。

なお、当社では「金融サービスの提供に関する法律」にもとづく「勧誘方針」として「富国生命の営業活動方針」を定めて公表しております。

「金融サービスの提供に関する法律」の概要

- 金融商品販売業者等は、お客さまに対し、以下の二点を原因として元本欠損する可能性があるときは、その説明をする義務があり、それを怠ったことによりお客さまに損害が生じた場合には、損害賠償責任を負う。
- ① 相場の変動を直接の原因として
元本欠損が生じる場合 (市場リスク)
- ② 生命保険会社の破綻などを直接の原因として
元本欠損が生じる場合 (信用リスク)
- 金融商品販売業者等は、商品の勧誘に際し、適正の確保に努め、勧誘方針を公表しなければならない。

「消費者契約法」の概要

- お客さまは、保険会社などの事業者の不適切な行為により、契約の申込みまたは承諾に際して、自由な意思決定が妨げられた場合、それにより締結した契約を取り消すことができる。
- ▼ 不適切な行為の例
- ① お客さまに事実を誤って認識(誤認)させるような行為
- ② お客さまを困惑させるような行為

富国生命の営業活動方針

富国生命は、「ご契約者の利益擁護」という創業以来の経営理念の下、生命保険をはじめとする金融商品の販売にあたりましては、お客さまを第一に考え、以下の方針にもとづいて適正・適切な営業活動を行います。

- 1 コンプライアンス(法令等遵守)の精神にもとづき、保険業法をはじめとする関係諸法令や、諸規則、ルールなどを遵守し、適正・適切な営業活動を行います。
- 2 お客さまの商品に関する知識、ご加入の目的、財産の状況、ライフプランなど、お客さま一人ひとりの意向や実情をお伺いし、コンサルティングセールスを通じて、適切な情報の提供とお客さまのニーズにあった商品の提案をします。そのうえで、提案する内容がお客さまご自身の意向と合致していることを確認できる機会を確保します。高齢の方へは、商品内容等を十分ご理解いただけるよう、より丁寧に対応します。また、未成年者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・抑制する観点から適切に募集します。
- 3 お客さまご自身の判断により最適な商品をお選びいただけるように、商品内容やご契約に関する重要な事項について、十分にご理解いただけるように説明します。また、インターネットを活用した通信販売などのように、お客さまに直接対面しない販売方法については、説明方法を工夫します。
- 4 お客さまを訪問する場合などには、お客さまの立場になって時間・場所などに十分に配慮します。また、お客さまのプライバシーをお守りするために、お客さまの情報については、厳正に取り扱います。
- 5 お客さまに十分なコンサルティングができるように、職員に対する研修体制や支援体制をさらに充実させ、お客さまに満足してご契約していただけるように努めます。
- 6 ご契約後もお客さまのさまざまなご要望にお応えできるように、お客さまサービス体制の充実に努めます。
- 7 今後もお客さまのさまざまなご意見、ご要望の収集に努め、お客さまにより一層満足していただけるように努めます。ご意見、ご要望などがございましたら、下記のお客さま相談窓口または最寄りの支社までご連絡ください。

フコク生命 お客さまセンター 0120-259-817

※『営業活動方針』は「金融サービスの提供に関する法律」にもとづいて定めたものです。

(注)『富国生命の営業活動方針』は下記の方法により公表しております。

○本社・支社・営業所等にポスターを掲示 ○当社ホームページへの掲載 (https://www.fukoku-life.co.jp)

「お客さま基点」の価値観のもと、お客さま一人ひとりのニーズにあった商品を提案します。

● 特約組立型総合保険(有配当/2022)「未来のとびら」

「万一(死亡)」、「身体障がい・介護」、「就業不能」などのさまざまなリスクに対して、公的保障だけではカバーできない部分を補完し、一人ひとりのお客さまに「ちょうどいい安心」をご提供します。



ライフスタイルにあわせて必要な保障を自由に組み立てられる保険

幅広い商品ラインアップから必要な特約を選んで保障を組み立てることができます。加入が必須の「主契約」がないため、必要な保障を必要な分だけご準備いただけます。

※特約の組み合わせには、当社所定の制限があります。

必要保障額の確実な準備とあわせて、保障内容もよりわかりやすく

各特約が1つの保障に特化した内容となっているため、必要な保障を選びやすく、支払内容が分かりやすいのが特長です。

商品ラインアップ

万一への備え	<ul style="list-style-type: none"> ● 定期保険特約(2022) ● 収入保障特約<逓減型>(2022) ● 終身保険特約(2022) ● 生存給付金付定期保険特約(2022)
身体障がい・介護への備え	<ul style="list-style-type: none"> ● 生活障害保障特約(2022) ● 介護保障特約<有期型>(2022) ● 介護保障特約<終身型>(2022) ● 介護終身年金特約<認知症加算型>(2022)
就業不能への備え	<ul style="list-style-type: none"> ● 就業不能保障特約(2022)
保険料払込免除	<ul style="list-style-type: none"> ● 保険料払込免除特約<保険料相当額給付金付>
その他	<ul style="list-style-type: none"> ● 災害割増特約(2022) ● 傷害特約(2022) ● リビング・ニーズ特約

ご契約の組立例

収入保障特約<逓減型>(2022)
生活障害保障特約(2022)
介護保障特約<有期型>(2022)
介護終身年金特約<認知症加算型>(2022)
就業不能保障特約(2022)
保険料払込免除特約<保険料相当額給付金付>

ニーズにあった特約を選択して、自由に保障を組み立てる

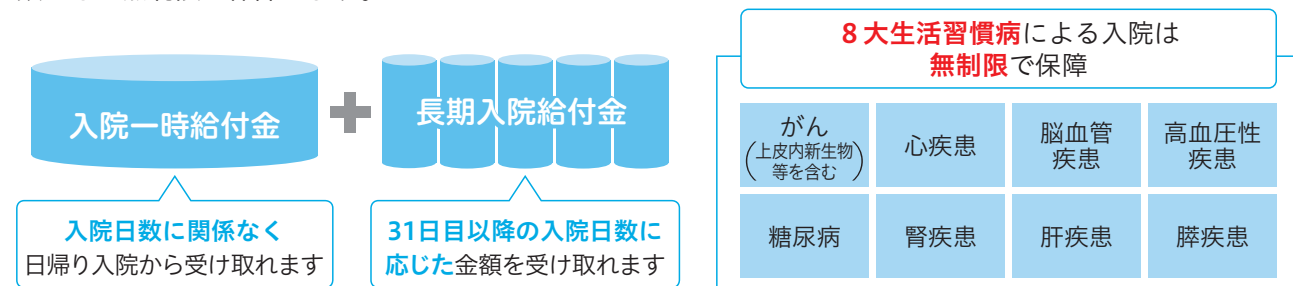
● 医療保険 (有配当/2022)「ワイド・プロテクト」

一時金方式と日額方式の2種類の入院給付を組み合わせたハイブリッド型の医療保険です。所定の投薬治療を保障する特約やがん・重度の生活習慣病を重点的に保障する特約などとあわせて、治療の初期段階から重大疾病の療養まで切れ目のない医療保障を提供します。



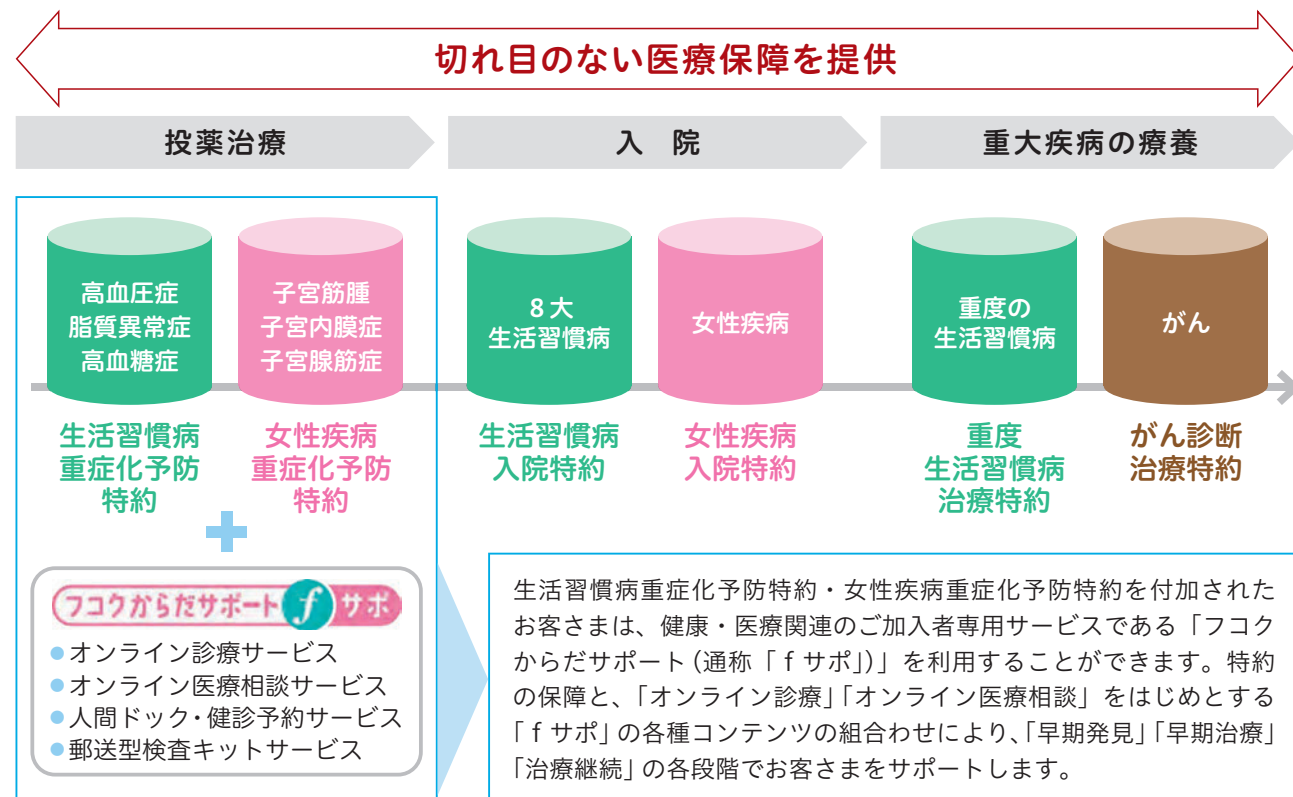
「一時金方式+日額方式」によるハイブリッド型の入院保障

日帰り入院からまとまった一時金を支払う一時金方式の入院給付と、30日を超える入院に対する日額方式の入院給付を組み合わせることにより、短期入院から長期入院まで入院にともなう費用を確実にカバーします。さらに、8大生活習慣病による入院については、入院一時給付金の支払回数、長期入院給付金の支払回数ともに無制限で保障します。



投薬治療から重大疾病の療養まで切れ目のない医療保障

生活習慣病重症化予防特約と女性疾病重症化予防特約は、それぞれ所定の生活習慣病と女性疾病に対して投薬治療を受けた場合に給付金をお支払いします。入院や手術に至る前の軽症段階から給付金をお支払いすることで、早期治療のきっかけを提供し、疾病の進行の抑制と生活の質(QOL)の向上をサポートします。さらに、がんや重度の生活習慣病などを重点的に保障する各種特約と組み合わせることにより、投薬治療から重大疾病の療養まで切れ目のない医療保障を提供します。



※生活習慣病重症化予防特約・女性疾病重症化予防特約は「ワイド・プロテクト」を「未来のとびら」にバックして加入する場合に付加できます。

● セコム損保のがん保険「自由診療保険メディコムプラス」

セコム損害保険株式会社のがん保険である「自由診療保険メディコムプラス」は、入院でも通院でもかかったがんの治療費を自由診療・公的保険診療の別を問わず補償します。治療費の負担が重くなる可能性がある自由診療や、近年ウェイトが高まりつつある通院で行う抗がん剤治療・放射線治療にも備えることができ、自らの症状に応じた治療を受けることができます。



※「自由診療保険メディコムプラス」は医療保険(有配当/2022)にがん診断治療特約(2022)を付加した契約とセットでご加入いただく保険です。

「自由診療保険メディコムプラス」はセコム損害保険株式会社の商品で、当社は募集代理店として当商品を提供します。商品の詳細は「商品パンフレット」「ご契約のしおり-普通保険約款および特約」をご確認ください。

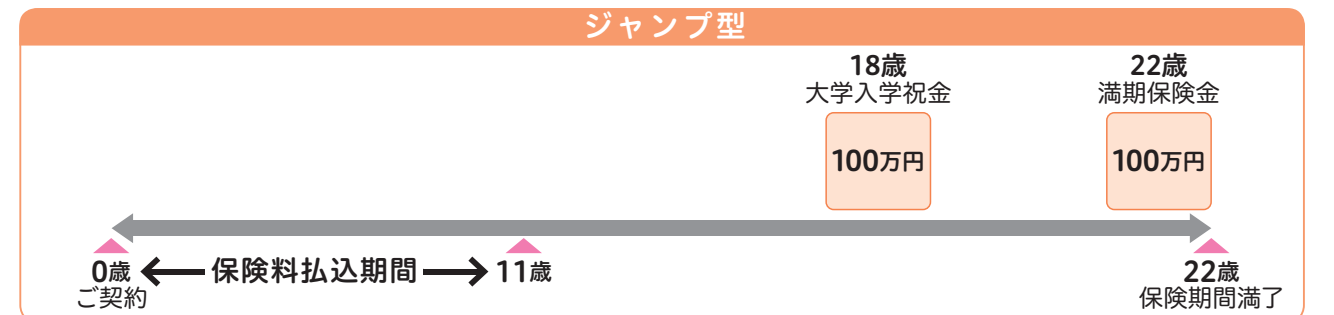
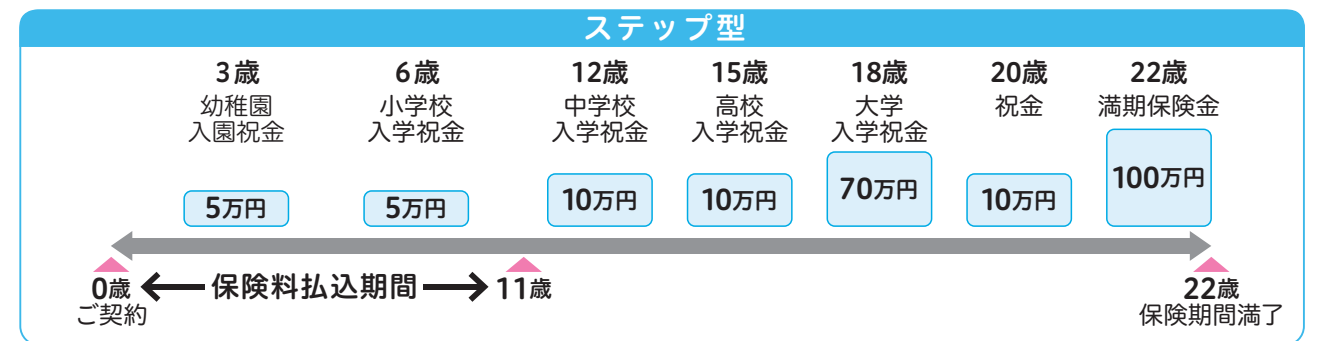
● 学資保険「みらいのつばさ」

お子さまの教育資金・独立資金を効率的に準備できるよう貯蓄性を重視した学資保険です。ニーズにあわせて、お子さまの入園・入学などの節目ごとに祝金を受け取れるS(ステップ)型と、大学進学資金に重点を置いたJ(ジャンプ)型のいずれかを選択することができます。2023年4月には保険料率の改定(引下げ)を実施し、より効率的な資金準備を可能としました。



契約例	契約者30歳男性/被保険者0歳/22歳満期/満期保険金額100万円 保険料払込期間11歳/口座振替月払/兄弟割引適用なし	
型	祝金・満期保険金 受取総額	返戻率
S(ステップ)型	210万円	108.3%
J(ジャンプ)型	200万円	109.5%

※返戻率: 祝金・満期保険金受取総額 ÷ 払込保険料総額 × 100 (小数点以下第2位切捨て)



・保険料払込期間は、11歳払込満了、14歳払込満了、17歳払込満了から選択することができます。

・記載の商品の名称は、一部、略称を記載しています。
・当社の販売している個人向け商品の概要を説明しております。ご検討にあたっては、「保険設計書(契約概要)」「特に重要な事項のお知らせ(注意喚起情報)」「ご契約のしおり-定款・約款」を必ずご確認ください。

お客さまの一人ひとりのご意向をお伺いし、最適なプランの提案に努めます。

●公的保障制度などについての情報提供とお客さまのご意向のヒアリングに注力しています

生命保険をご検討いただく前に、冊子「5つのリスクと公的保障」などで公的保障の仕組みや自助努力で備える必要があるポイントなどについての情報提供に努めております。

そのうえで、ご加入の目的、ライフプラン、財産の状況、保険商品に関する知識などお客さま一人ひとりのご意向をお伺いし、きめ細やかなコンサルティングを実践しております。公的保障金額にもとづく必要保障額をシミュレーションする「ライフコンパス」により、お客さまのライフステージにあわせた最適な保険商品を提案してまいります。



●携帯情報端末「PlanDo」によるコンサルティングセールスの実践

携帯情報端末「PlanDo」は、ライフプラン提案機能などの営業支援システムや、申込書のペーパーレス化を図る新契約申込システムを取り入れています。

今後もPlanDoを活用し、Face to Faceを中心とした高度なコンサルティングセールスを実践するとともに、お客さまの利便性向上を図ってまいります。



情報端末 PlanDoの特長

ライフプラン提案機能の搭載

公的保障金額にもとづく必要保障額をシミュレーションする「ライフコンパス」を画面上で提示するプレゼンテーション機能を搭載しています。試算結果は家族構成や収入などにより変動しますが、お客さまの面前で修正入力することで、瞬時に計算しリアルタイムなコンサルティングを実現します。

新契約申込手順のペーパーレス化

新契約申込手順のペーパーレス化に伴い、お客さまに入力していただく必要事項や医的専門用語をガイダンス表示するなど、お客さまの負担を軽減しました。

また、健康診断結果通知書などのカメラ撮影機能の導入により、お客さまのセンシティブな情報の漏洩リスクをなくするとともに、ご契約の成立までに要する日数を短縮しました。

※撮影した画像はセンターサーバーに送信し、端末には画像データを残しません。



●最適な保険商品をご選択いただけるよう、わかりやすいご説明に努めます

商品パンフレットや保険設計書（契約概要）などの募集資料は、個々の資料の役割を明確化のうえ、文字数、文字フォント、ピクトなどの量的・視覚的側面を十分考慮し適切かつわかりやすい表現方法を用いて作成しております。

「未来のとびら」「ワイド・プロテクト」などの商品パンフレットについて、一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会（UCDA）による「見やすいデザイン」認証を取得しました。今後も順次取得を進めます。あわせて、お客さまにとって「見やすく、わかりやすい」募集資料を通じ、良質で均質な情報提供ができるよう、お客さまアドバイザーへの教育を行うことで、コンサルティング力の強化に努めてまいります。

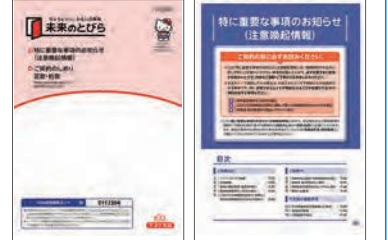
※一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会（UCDA）は、金融商品の説明資料や、食品・医薬品のパッケージ表示などが「見やすく、わかりやすく、伝わりやすく」デザインされているか評価・認証している第三者機関です。



●「重要事項」や「デメリット情報」など、適切な情報提供を徹底します

お客さまが、生命保険商品や制度について知らなかったために不利益を被ることのないよう、お客さまに分かりやすくデータなどを用いた情報提供を充実させ、十分な知識にもとづいて保険をご検討いただけるよう努めるとともに、「重要事項」や「デメリット情報」についても丁寧な説明を徹底しています。

「告知義務」や「保険金・給付金をお支払いできない場合」など、特にご確認ください事項を「特に重要な事項のお知らせ」として説明し、「ご契約のしおり一定款・約款」とあわせてお渡しします。



●デジタルツールを活用した情報提供

リアルな対面による情報提供に加えて、WEB会議システム「Webex」を活用したオンライン面談の導入により、オンラインでのご提案やご説明が可能となりました。また、商品パンフレットや各種資料・保険設計書などを電子的に送付するシステム「Eltropy」を導入したことで、今まで手渡しや郵送により提供していた資料をお客さまのパソコンやスマートフォンで閲覧いただけるようになりました。

さらに、LINEのビジネス版チャットツールである「LINE WORKS」の導入により、お客さまとのより円滑・効率的なコミュニケーションを実現しました。また電子的送付システムと連携することで、お客さまのLINEへさまざまな提案資料の送付を可能とし、情報提供手段の幅を広げております。

今後もお客さまアドバイザーを通じたリアルな対面での情報提供に加え、デジタルツールを効果的に組み合わせることでお客さま一人ひとりに寄り添いながら、より柔軟にお客さまのご要望にお応えし、お客さまの利便性向上に資するサービスの提供に努めてまいります。



●「リアル」と「デジタル」を組み合わせた営業活動の推進

お客さまのご要望に応じて「リアル」と「デジタル」を選択していただくことで、お客さまが真に必要とされている商品・サービスを提供しています。また、Face to Faceを中心としたコンサルティングセールスを実践するとともに、お客さまの利便性向上を図っています。



お客さまサービスの充実に努めております。

● フコク生命カード

フコク生命カードは、ゆうちょ銀行・セブン銀行・信用金庫（一部を除く）の提携ATM（全国約74,100台）での各種お取引や電話健康相談などの各種サービスをそろえた「健康得約サービス」がご利用いただける便利なカードです。主なサービス内容は下記のとおりです。



健康得約サービス（カード会員限定）

● 電話健康相談サービス

健康・医療・育児などのさまざまなご相談に、専門スタッフが応じます。



● 特別割引・ご優待サービス

全国の提携店で特別割引・ご優待サービスを受けることができます。（サンリオピューロランドなどのテーマパーク・ホテル・旅行など）



● ご家族情報登録制度

ご高齢の契約者さまへのサポート体制を充実させるため、2016年度より「ご家族情報登録制度」を開始しました。あらかじめ契約者さまのご家族の方を「第二連絡先」として当社にご登録いただくことで、契約者さまの「家庭・生活の変化」や「体調の変化」などにより、万一、契約者さまと連絡が取れなくなった場合でも、「第二連絡先」のご家族を通じて契約者さまに連絡を取らせていただく制度となります。

また、2022年4月より「第二連絡先」として登録されたご家族からの照会に対して契約内容等の情報を開示できるようになりました。



ご家族情報登録制度チラシ

● 電話リレーサービス・点字サービス

フコク生命お客さまセンターでは耳が聞こえない・聞こえにくいまたは発話が困難なお客さまのために、「一般財団法人日本財団電話リレーサービス」が提供する電話リレーサービスでのお問合わせを承っております。電話リレーサービスとは通訳オペレータが「手話」または「文字」と「音声」を通訳することにより、電話で即時双方向につながる事ができるサービスです。

また、目の不自由なお客さまからのご要望により、契約内容や手続方法などの点字による説明、あるいは点字による宛名封筒を作成し、ご提供します。



● フコク赤ちゃん&キッズクラブ

フコク赤ちゃん&キッズクラブは「出産や育児に対する不安を少しでもやわらげてもらいたい」「お子さまには大きな夢を持って健やかに育ててもらいたい」という思いから誕生した、入会費・年会費無料の会員制度です。2020年10月にリニューアルし、対象を妊娠中～12歳までのお子さまがいらっしゃる親御さま向けに拡大、サービスも拡充しました。

出産・育児に関する耳よりな情報が満載なWEBサイト運営、メールマガジン配信のほか、小児科医や産婦人科医に無料で相談できるサービスや、国内外約20万施設でご利用いただける会員限定優待サービスの提供などを行っています。



フコク赤ちゃん&キッズクラブご案内リーフレット

● ホームページ

● 契約者さま専用インターネットサービス

「契約者さま専用インターネットサービス」は、ご契約内容を24時間365日ご確認いただけるサービスです。簡単に利用登録できますのでぜひご利用ください。

※一部、本サービスをご利用できない契約があります。（法人でご加入の契約、保険金すえ置中の契約、年金支払中の契約など）

本サービスは携帯電話には対応しておりませんので、ご了承ください。

● 資料請求

当社ホームページより各種保険の資料をご請求いただけます。

● 各種手続き

ライフイベントごとに必要な手続きをご案内しています。なお、「住所変更」「生命保険料控除証明書の新発行」はインターネット上で手続きいただけます。

● よくあるご質問

よくお問合わせいただく内容をまとめております。ご不明な点がある際は当社ホームページをご覧ください。自動応答ウェブシステム（チャットボット）でもよくあるご質問にお答えしています。



● 学資保険加入相談ダイヤル

お客さまサービス向上に向けた取組みの一つとして、2014年度から、学資保険の新規加入をご検討のお客さま用に「学資保険加入相談ダイヤル」を開設し、学資保険の商品説明・見積り・資料請求等を承っております。

学資保険加入相談ダイヤル
フコク ガクシ
0120-259-594
受付時間 平日9:00～17:00（12/30～1/3を除く）
学資保険のお見積り・ご加入のご相談はこちらにおかけください。

● 学資保険オンライン相談

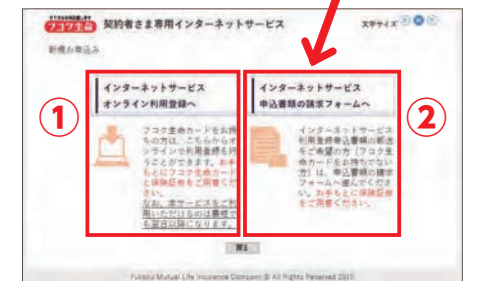
2021年度から、ホームページに専用フォームを設置し、学資保険や教育資金に関するご相談をオンラインで承っております。



利用登録方法

当社ホームページ(<https://www.fukoku-life.co.jp>)にアクセスし、案内にしたがって新規利用登録画面に進んでください。

フコク生命ホームページトップ



インターネットサービス新規利用登録画面

※フコク生命カードをお持ちのお客さまは、上記ページの①オンライン利用登録からお手続きができます。

フコク生命カードをお持ちでないお客さまは②申込書類請求画面で入力後、郵送でのお手続きが必要です。

● コミュニケーション誌

お客さまに喜んでいただけるよう楽しい話題やお役に立つ情報を掲載した情報誌「FunFan」を、当社お客さまアドバイザーが定期的にお届けしております。

● オンラインセミナーの開催

2021年度から、著名人をお招きしたオンラインセミナーを定期的で開催しております。子育てや教育、ライフプランなどに関する情報を発信しております。

企業の福利厚生ニーズにお応えするプランを提案します。

●福利厚生制度への対応

企業の福利厚生制度を取り巻く環境は、少子高齢化や就業人員構成の変化および雇用の流動化などの動きを含め変革期を迎えています。また、昨今の社会保障制度改革にともない、従業員の自助努力分野の重要性もますます高まっており、企業にとっては、多様化したニーズに対応した効率的な福利厚生制度の確立が課題となっています。当社では、さまざまな法人向け商品および各種プランの提案を通じて、企業の福利厚生制度のメインパートナーとしてお客さまを総合的にサポートしてまいります。



●法人(企業・団体)向け商品

いきいき生きるための団体医療保険
メディカルHOPE

企業・団体の幅広い福利厚生ニーズに応えられる団体医療保険です。日帰り入院から保障する入院給付金に加え、入院見舞給付金、手術給付金、放射線治療給付金をラインアップ。ニーズに応じた保障の型(がん入院倍額型、基本型、入院限定型)や支払限度日数の型(60日型、120日型)を自由に選択できます。2021年度より健康経営に取り組む団体に対し配当金を増額する「健康経営配当」を実施しております。



メディカルHOPE 健康経営配当の主なポイント

1 健康経営優良法人(大規模法人部門)に認定されている団体に健康経営配当をお支払い

- 健康経営優良法人(大規模法人部門)に認定されている団体には、通常の配当金に加えて健康経営配当金(割増配当金)をお支払いします。
 - 団体が保険料を負担する「全員加入タイプ」だけでなく、従業員等が保険料を負担する「任意加入タイプ」も被保険者数にかかわらず健康経営配当のお支払対象になります。
- ※配当金は、1年ごとに収支計算を行い、剰余金が生じた場合にお支払いします。配当金は将来のお支払いをお約束するものではなく、決算実績などによっては配当金をお支払いできない年度もあります。

2 健康経営配当率は被保険者数ランクに応じて3%~8%

- 健康経営配当率(割増配当率)は、各契約の被保険者数ランクに応じて3%~8%となります。
 - 健康経営配当による実質保険料負担額の削減が図れますので、制度の魅力アップにつながります。
- ※健康経営配当の金額は、通常の配当金に加えて、年間収支(純保険料-支払給付金)に健康経営配当率を乗じることで算出されます。

●企業保険付帯サービスについて

当社所定の企業保険の加入者さま(従業員の方など)と団体担当者さま(人事労務担当者)向けに健康相談などが無料または優待価格でご利用いただける「フコク生命あんしん健康相談ダイヤル」をご提供しております。

加入者さま向けサービス

- 健康・医療相談
- メンタルヘルスカウンセリング
- 介護・育児相談、ドクターアドバイス(予約制)など

※2023年7月現在のサービス内容

団体担当者さま向けサービス

- メンタルヘルスに関わる人事マネジメントサポート
- リハビリテーションサポート
- 職場復帰サポート

※2023年7月現在のサービス内容

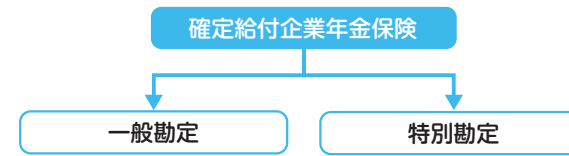
退職金や各種年金制度をご用意しています。

●退職金・企業年金制度への対応

確定給付企業年金や企業型確定拠出年金の導入など退職金・企業年金制度について検討されているお客さまには総合的なコンサルティングをいたします。

確定給付企業年金(DB)

- 確定給付企業年金は退職給付の支給を目的とした年金制度です。積立金は一般勘定および特別勘定で運用することができます。当社はお客さまの実情に対応した制度を提案いたします。



企業型確定拠出年金(企業型DC)

- 企業型確定拠出年金とは、決まった掛金を企業が拠出し、提示された運用商品の中から加入者自身が運用指図を行うもので、将来の受取額は運用実績によって決まります。当社ではお客さまのニーズに沿った提案を行っております。
- 制度導入の基礎となるプランづくりを当社の担当者が検討し、会社の実情に対応した制度の策定・導入を実施します。導入から運営までオーダーメイドのため、柔軟なプラン設計が可能です。

●老後への備え

自助努力による老後資産形成の手段として、または企業型確定拠出年金(企業型DC)を中途退職された方の年金資産の持ち運びのための受け皿として、個人のお客さま向けに個人型確定拠出年金(iDeCo)を用意しています。

フコク個人型プラン

- フコク個人型プランは当社で取り扱っている個人型確定拠出年金(iDeCo)です。
- 個人型確定拠出年金は、個人が自ら資金を積み立てて運用し、自らの老後生活に備えるための制度です。税制優遇を受けながら、公的年金にさらに上乗せできる年金として注目されています。

■元本確保型商品

商品分類	商品名
生命保険	フコクDC積立年金(5年)
	フコクDC積立年金(10年)

■元本確保型以外の商品

商品分類	商品名	商品分類	商品名
国内債券	野村国内債券インデックスファンド・NOMURA-BPI総合(確定拠出年金向け)	バランス	フィデリティ・ターゲット・デット・ファンド(ベーシック)2030*
	フコク日本債券ファンド		フィデリティ・ターゲット・デット・ファンド(ベーシック)2040*
国内株式	年金インデックスファンド日本株式(TOPIX連動型)		フィデリティ・ターゲット・デット・ファンド(ベーシック)2050*
	たわらノーロード 日経225		フィデリティ・ターゲット・デット・ファンド(ベーシック)2060*
	フコクSRI(社会的責任投資)ファンド		フコク株25大河
外国債券	三菱UFJ(DC)外国債券インデックスファンド		フコク株50大河
	三井住友・DC外国債券インデックスファンド	フコク株75大河	
外国株式	インデックスファンド海外新興国(エマージング)債券(1年決算型)	国内不動産投資信託	DC・ダイワJ-REITオープン
	ステート・ストリートDC外国株式インデックス・オープン	外国不動産投資信託	野村世界REITインデックスファンド(確定拠出年金向け)
	DCダイワ外国株式インデックス		
	たわらノーロード NYダウ		
	インデックスファンド海外新興国(エマージング)株式		

※同一シリーズのターゲット・デット・ファンドは、1商品としています。

●フコクしんらい生命の一時払終身保険

2019年4月1日より、当社職員によるフコクしんらい生命の一時払終身保険「利率更改型一時払終身保険（しんらいの一時払終身保険（無告知型）」）を販売しています。

長引く低金利の影響により、貯蓄性商品の開発には厳しい環境が続くなか、相続時の円滑な資産継承のための活用など一時払型の保険商品に対するニーズは根強く、お客さまからも魅力的な商品の提供を求める声が多く寄せられていました。

そこで、フコクしんらい生命の商品を募集代理店として販売するという仕組みを導入し、フコク生命グループ内の経営資源を有効活用することで、多様なお客さまのニーズにお応えしております。



商品の特長

- 無告知型のため、健康状態や職業の告知が不要です。
- ご契約時の予定利率は、直近の金利情勢に応じて毎月設定します。
- ご契約後30年ごとに、以後適用する予定利率を更改します。予定利率更改日における予定利率が、最低保証予定利率を上回る場合、当該予定利率更改日以降の保険金額・解約返戻金額が増加します。

●損害保険商品

当社は、生命保険とあわせて、お客さまの様々なニーズにお応えできるよう、共栄火災海上保険株式会社の代理店として、自動車保険や火災保険などの損害保険商品も取り扱っております。

●自動車保険

「KAPくるまる」
車の使用目的を問わないわかりやすい補償内容や24時間365日サポートのロードサービスが特長のお客さま一人ひとりに寄り添う自動車保険です。



●火災保険

「安心あっとホーム」
火災をはじめ、近年多発している「自然災害」から「日常生活の思いもよらない事故」まで建物や家財を幅広くお守りします。



●傷害保険

「安心フルタイム」
日常生活の様々なリスクを24時間365日フルタイムでカバーします。

●golfer保険

「golfer保険」
ゴルフで起こるさまざまなリスクを補償します。

●企業向け損害保険商品



企業のさまざまなリスクに対応して、必要な備えをきめ細かく準備しています。

- 財物に関する保険
「企業財産保険」
「店舗総合保険」等

- 従業員に関する保険
「業務災害補償保険」

- 第三者への賠償責任に関する保険
「施設賠償責任保険」
「請負業者賠償責任保険」
「企業総合賠償責任保険」等

フコク生命をよりご理解いただくため、さまざまな広告・広報活動を行っております。

当社では、お客さまアドバイザーが直接お客さまの声をお聞きし、より良いサービスをお届けすることこそが、最大の広告・コミュニケーションの方法と考えております。皆さまとお客さまアドバイザーとのコミュニケーションを一層深め、より当社をご理解いただけるよう、さまざまな広告・広報活動による情報の提供に取り組んでおります。

イメージキャラクター

サンリオ人気キャラクター「ハローキティ」を当社のイメージキャラクターとして、ポスター、パンフレット、チラシ、各種グッズなどに起用しております。

また、全国62支社オリジナルのご当地キティを作成し、よりお客さまに身近な存在となるようさまざまなシーンで活用しています。



サンリオテーマパーク

「サンリオピューロランド」および「ハーモニーランド」のフレンドリーカンパニーとして、アトラクション「サンリオキャラクターポータライド」を提供しております。



東京スカイツリー®

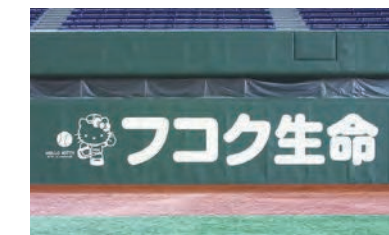
当社は、東京スカイツリー®のオフィシャルパートナーです。



©TOKYO-SKYTREE

球場・スタジアム広告

東京ドームのフェンス等にハローキティのデザインが入った社名広告を掲出しています。



東京ドーム フェンス広告

フコク生命公式 Facebook

創業100周年に向けて、全国各地の「輝いている人」や「素敵な地域のつながり」の紹介を通じて、地域の未来を応援しています。また、当社の社会貢献活動やイベント情報、保険やお金にまつわるお役立ち情報なども紹介しています。



各種資料

フコク生命の経営内容を皆さまにお知らせするため、さまざまな資料を年1回作成しております。



●THE MUTUAL REPORT

ディスクロージャー（情報開示）資料として、経営内容全般について掲載しております。また、全国の事業所などに備置きし、自由にご覧いただけるようにしております。



●フコク生命 上半期 REPORT

当社の上半期業績の概要をお知らせする冊子です。



●アニュアル・レポート

海外の企業の皆さまや研究者の方々に対して、英語版の「アニュアル・レポート」を作成しております。



●フコク生命だより

ご加入契約の保障内容や現況について掲載した冊子で、年1回契約者さまあてにお送りしております。当社の決算内容やサービスなどの概要についても掲載しております。