

2022年度決算における社員配当金の概要

個人保険分野のうち2022年度に発売した「未来のとびら」と「ワイド・プロテクト」については加入1年後からの配当を開始しました。また、2017年度から2022年度に販売した学資保険について利差配当を増配しました。企業保険分野のうち団体年金保険については、同保険の資産運用損益と有価証券含み益にもとづき、前年度の業界最高水準の配当率を据え置きました。

●個人保険分野の概要

個人保険分野については、安定的な配当還元を行うことにより、ご契約者の費用負担の軽減に努めております。2022年度決算においては11年連続となる増配を行いました。

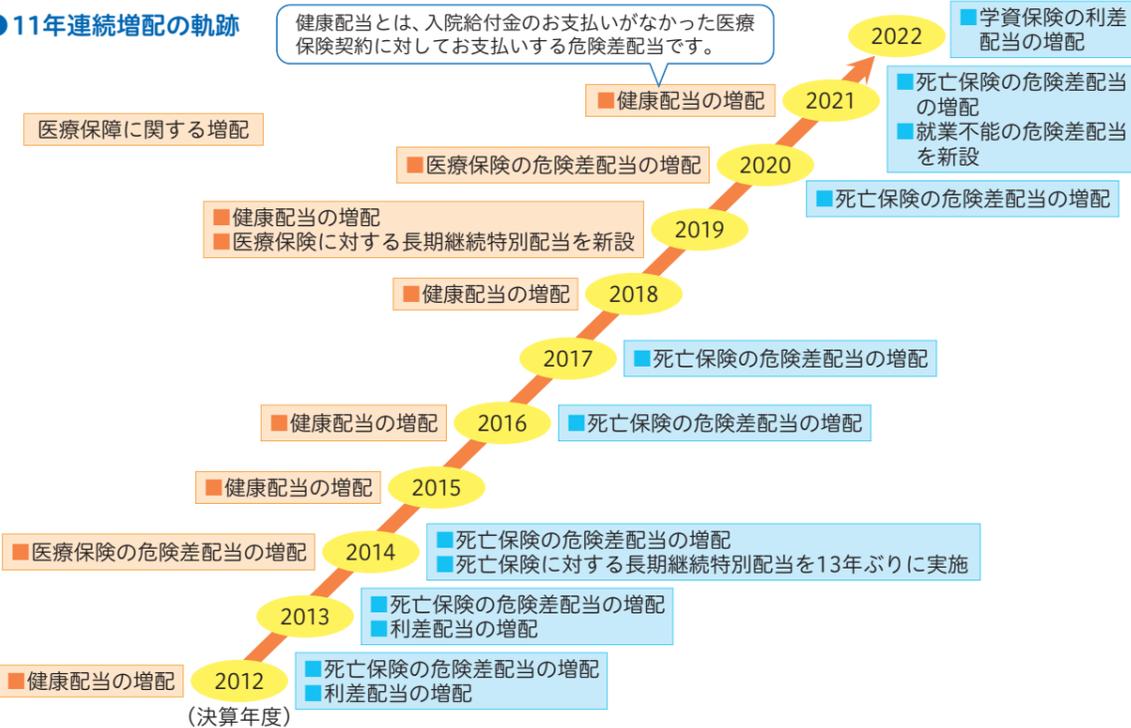


2022年度に発売した「未来のとびら」と「ワイド・プロテクト」は5年ごと配当タイプから毎年配当タイプに変更しており、従来商品は加入5年後から5年ごとの配当でしたが、1年後からの毎年配当を開始しました。



学資保険について、2023年度に改定した商品は予定利率を引き上げたことから、2017年度から2022年度に販売した商品に対して公平性確保の観点から予定利率の引き上げ幅相当の利差配当を開始しました。

●11年連続増配の軌跡



●配当還元率

「個人保険・個人年金の保険関係損益に対する配当還元率<sup>※</sup>」は1.4ポイント上昇し、33.1%となりました。



※個人保険・個人年金の保険関係損益に対する配当還元率  

$$= \frac{\text{危険差配当(長期継続特別配当を含む)} + \text{費差配当}}{\text{危険差損益} + \text{費差損益}}$$
  
 (注)危険差損益は、新型コロナウイルス感染症による給付金等を除いて算出しました。

社員配当金は、加入年度、保険種類、保険金額、払方、性別、年齢や入院給付金の支払有無などにより、お支払いする金額が異なり、ゼロとなる場合もあります。例えば、2001年4月1日以前のご契約のなかには、主契約の実際の運用収益が予定を下回ることから定期保険特約の危険差益などを含めてみても利益がマイナスとなるものがあり、その場合には2022年度決算では社員配当金をゼロとさせていただきました。

毎年お届けする「フコク生命だより」にご加入いただいている契約の社員配当金を記載していますので、ご参照ください。

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、時代の変化を捉え、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く

営業企画部・業務部・営業管理部担当

近藤 健  
取締役執行役員



Q お客さまアドバイザーが提供する商品・サービスの特徴は

個人向けや法人向け商品、損害保険なども含めて保険を総合的に提供しています。個人向け商品については、死亡、介護、就業不能、病気・けが、老後など人生において起こりうるあらゆるリスクに備える保障を揃えています。高度先進医療特約や移植医療特約を日本で初めて発売するなど、先進的な保険を発売してきました。2022年4月に発売した「ワイド・プロテクト」では、一時金方式と日額方式の給付を組み合わせ合わせたハイブリッド型の入院保障を導入。また、所定の生活習慣病や女性疾病の「投薬治療」を給付対象に加えるなど、早期治療のきっかけを提供し、重症化予防につなげています。その他、「フコクからだサポート」を通じた付帯サービスの充実も図っています。

Q どのようにお客さま基点を実践していますか

2022年4月に変更した経営方針の1つに「“お客さま基点”での人材育成を通じて、職員の働きがいを高める」があります。当社で考える“お客さま基点”は“お客さま”だけではなく、働く仲間も含めた自分以外すべての人を指します。お客さま基点の実践がお客さま満足に繋がり、お客さまに満足いただくことが、働く職員のモチベーションアップにつながる。この持続的成長のための好循環を回していくために、人材育成に力を入れています。近年では、経営塾やなでしこ塾などのキャリアアップを目指す研修体制を充実。ナレッジ・マネジメントでの成功体験の共有を通じたスキルアップを通じて、より質の高いコンサルティングセールスの実践につなげています。『「お客さま基点」の業務運営方針』の評価指標(KPI)としている他者加入推奨意向は、2013年度の21.2%から、2022年度は31.0%と評価が上昇しました。

Q 営業方針で変化が必要と感じる部分やこれからも守っていききたい部分は

コロナ禍を経て、お客さまの価値観がさらに多様化し、より柔軟なお客さま対応が求められる時代になりました。営業活動では、デジタルツールなどを導入し、お客さまのご要望に応じて「リアル」や「デジタル」を選択いただけるようにしています。しかし、コロナ禍で人との物理的な距離を取らざるを得ない状況となったことで「リアル」でのお客さまに寄り添った対応の価値が再認識されました。当社では、これからもFace to Faceでお客さま対応にあたる営業職員チャネルを軸に、お客さま一人ひとりに最適な保障やサービスを提供してまいります。公的保障だけでは足りない部分を自助努力でカバーする必要がありますが、お客さまにそのお手伝いができる存在としてお客さまアドバイザーには活躍してもらいたいです。

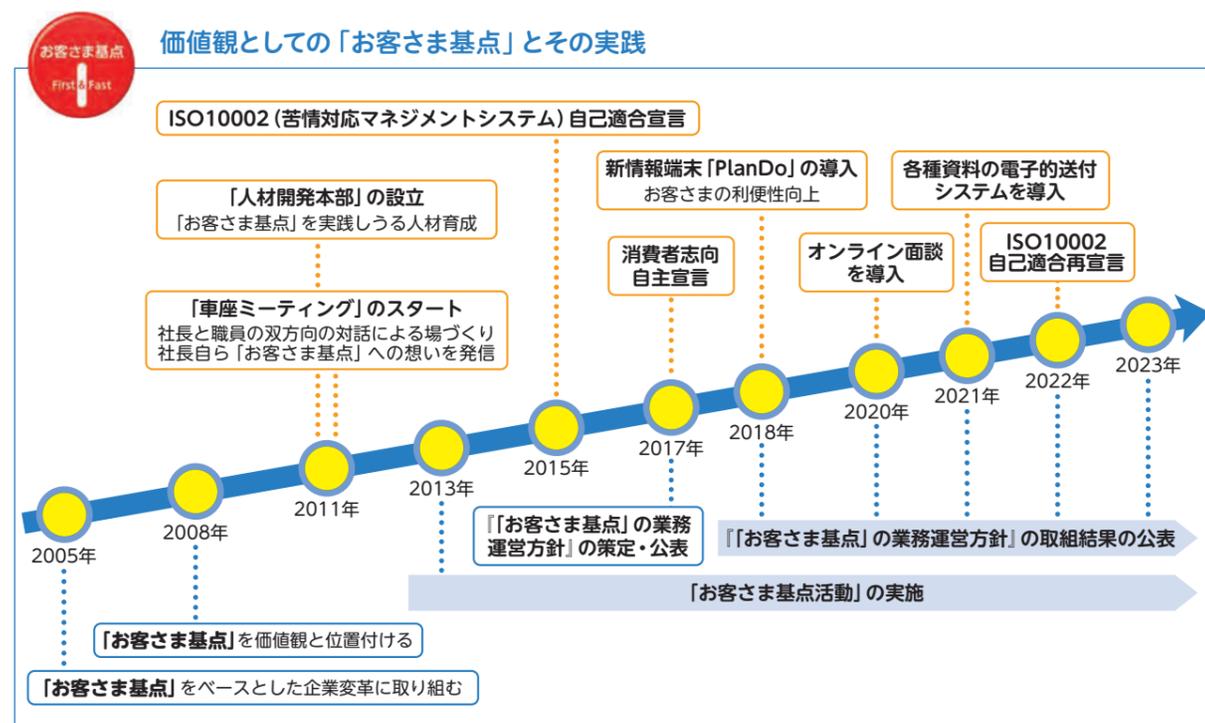
Q 次の100周年に向けて、どのような営業体制を目指しますか

時代の変化に伴う価値観の変化はあれど、お客さまが当社のお客さま対応の中核を担うお客さまアドバイザーに求めることは、「信頼(安心)できること」です。その「信頼(安心)できる営業職員」体制を増強すべく、中期経営計画では「お客さま満足度の向上につながる営業職員制度改革を実行する」ことを重点取組みテーマに掲げています。デジタルツールなどを活用し、お客さまのご要望に応じた対応をしつつも、これからもFace to Faceでお客さま対応にあたる営業職員チャネルを通じて、お客さま一人ひとりに最適な保障やサービスを提供してまいります。次の100年も“人”が提供できる価値を大切に、Face to Faceでお客さまに寄り添った商品・サービスを提供してまいります。

『「お客さま基点」の業務運営方針』について

当社は、2005年から「お客さま基点」を実践できる企業を目指し、2008年より「お客さま基点」を価値観と位置付け、最も大切にしなければならないあらゆる企業活動の原点としております。

「お客さま基点」のもと、長期にわたりお客さまの負託にお応えするために、2017年6月に『「お客さま基点」の業務運営方針』を策定・公表しております。



『「お客さま基点」の業務運営方針』の取組結果の公表

『「お客さま基点」の業務運営方針』に係る1年間の取組みについて振り返りを実施し、取組結果を毎年6月に公表しております。

『「お客さま基点」の業務運営方針』の評価指標 (KPI) : 他者加入推奨意向\*

中期経営計画の確認指標である、ご契約者アンケートによる「他者加入推奨意向」を、『「お客さま基点」の業務運営』の評価指標 (KPI) として準用しております。

当社では毎年ご契約者アンケートを実施しておりますが、当該調査における「総合満足度」の回答においては、「大変満足」と回答されたお客さま層が「他者加入推奨意向」が高い、という結果が出ております。「大変満足」のお客さまを増やすことが、KPIの向上につながると考えております。

2022年度に実施した調査では、31.0%と中期経営計画スタート時(2021年度)より上昇しました。

※他者加入推奨意向:「フコク生命をおすすめいただけますか」という質問に対して、「ぜひすすめたい」「すすめたい」と回答頂いたお客さまの割合

2022年度調査概要

- ◇冊子形式による郵送・WEB調査 (実施期間2023年3月6日発送～2023年4月4日回収締切)
- ◇お客さま約12,000名が対象 ◇有効回答数4,676名
- ◇他者加入推奨意向については、フコク生命を他者に「ぜひすすめたい」「すすめたい」「どちらかといえばすすめたい」「どちらともいえない」「どちらかといえばすすめたくない」「すすめたくない」「まったくすすめたくない」の7択で回答

他者加入推奨意向



『「お客さま基点」の業務運営方針』および取組結果については、当社ホームページに掲載しております。  
<https://www.fukoku-life.co.jp/about/activity/customer-centric/index.html>



『フコク生命グループ:「お客さま基点」の業務運営方針』

フコク生命グループは、「もし自分がお客さまだったら」を常に想像しながら、フコク生命グループならではのサービスや経験を創り出し、提供していく「お客さま基点」を価値観とし、あらゆる企業活動の原点としてまいります。

この「お客さま基点」という価値観のもと、お客さま・従業員・地域・社会とともに共通の価値を創り出せるよう、お客さま本位の業務運営を遂行してまいります。

『フコク生命:「お客さま基点」の業務運営方針』

フコク生命は、生命保険業そのものが社会への貢献であると考えております。当社の使命は、生命保険業の公共性を踏まえ、いかなる時にも保険金等を確実にお支払いし、お客さまに安心した生活を送っていただくことです。そのためには、安定した収益基盤と経営の健全性を確保し、お客さま満足度を高め安心して契約をご継続いただく必要があります。当社は、生命保険業を通じて、保険金等のお支払いという経済的なサービスの提供はもとより、お客さま一人ひとりにご安心をお届けしたいと考えております。

フコク生命は、「ご契約者本位」という想いのもと、相互会社として創業されました。ご契約者が保険団体を構成し互いに助け合う相互扶助が保険の精神であり、生命保険会社はご契約者の負託にお応えするために存在すべきで、そのためには相互会社組織が最適であるとの考えに基づき、当社のDNAである「最大たらんよりは最優たれ」を実践し、質を重視した経営の差別化を図ってまいりました。こうした想いや考えは、創業以来変わらぬ経営理念である「ご契約者の利益擁護」、そして価値観である「お客さま基点」に引き継がれております。

フコク生命は、「お客さま基点」に基づいたお客さま本位の業務運営を行い、長期にわたりお客さまの負託にお応えするために、『「お客さま基点」の業務運営方針』をここに定めます。

1. 「お客さま基点」の浸透・実践

「もし自分がお客さまだったら」を常に想像しながら、お客さまに心からご安心いただける、フコク生命ならではのサービスや経験を創り出し提供することで、お客さまの最善の利益が忠実に図られるよう、「お客さま基点」の浸透・実践に努めてまいります。

2. お客さまの「声」を経営改善に活かす取組み

「お客さま基点」のもと、最優のサービスを提供するために、お客さまの「声」を経営改善に活かしていくことにより、さらなる満足と信頼につながる活動を実践してまいります。

3. お客さまのニーズに対応した責任ある最適な保険商品・サービスの提供

生命保険業の公共性を踏まえ、長期にわたりお客さまの負託にお応えするために、「お客さま基点」のもと、多様化するお客さまのニーズに的確にお応えできる先進性と利便性に優れた保険商品の開発に努めてまいります。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通じて、最適なプランをご提案するとともに、お客さまのライフイベントに伴うニーズの変化に対応できるよう努めてまいります。

4. お客さまへの情報提供の充実

保険商品の仕組みや内容はもとより、お客さまにとって重要となる事項についてもご理解いただいたうえで、最適な保険商品をご選択いただけるよう、「お客さま基点」のもと、十分な情報提供とわかりやすいご説明に努めてまいります。

5. お客さまの立場にたったアフターサービスの充実

ご加入から保険金・給付金等のお支払いに至るまで、あらゆるお客さまとの接点において、「お客さま基点」のもと、さらなるご安心につながるよう対応してまいります。

6. お客さまの利益を最優先とした資産運用の実践

「お客さま基点」のもと、生命保険という商品の負債特性を踏まえながら、安全かつ有利の原則に従い、将来にわたって高水準の運用収益を確保する資産運用に努めてまいります。

7. 利益相反の適切な管理

「お客さま基点」のもと、ご契約者の利益擁護を図るべく、お客さまの利益が不当に害されることを防止するための方針やルールを定め、適切な管理を行ってまいります。

8. 「お客さま基点」を実践できる人づくり

「お客さま基点」を実践できる人づくりを行うとともに、職員が働きがいを持てるよう自己実現の場を提供し、「お客さま基点」に基づく行動を適切に評価する態勢や動機づけの枠組みなどを構築してまいります。

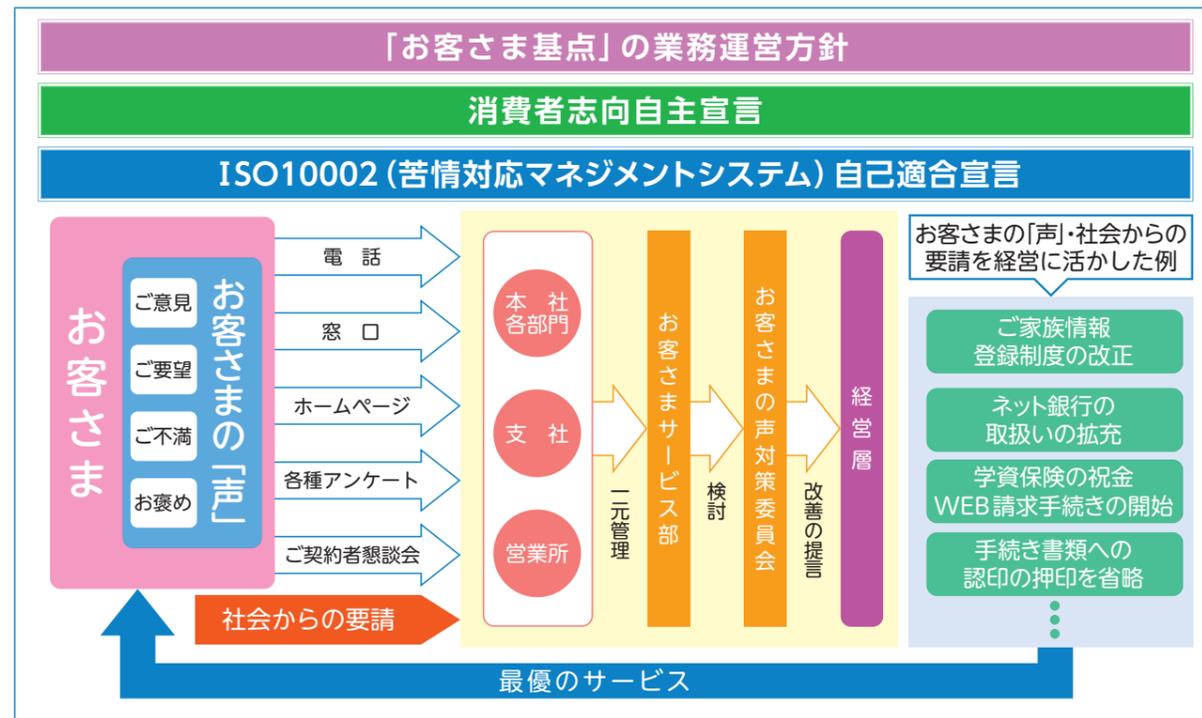
## 「お客様基点」の実践に向けての取組み

当社は「ISO10002<sup>※</sup>」への適合性を今後も維持し、お客様の「声」や社会からの要請を経営に活かしていくことにより、「お客様基点」で最優のサービスを提供し、お客様のさらなる満足と信頼につなげられるよう努めております。

なお、当社の企業活動の原点である「お客様基点」の取組みを2017年1月に「消費者志向自主宣言」として公表いたしました。

※2004年7月に国際標準化機構 (ISO) により発行された苦情対応マネジメントシステムに関する国際規格です。

### 1 お客様の「声」や社会からの要請を経営に活かす取組み



#### ●お客様サービス部

お客様サービス部ではお客様の「声」や社会からの要請を収集・分析し、お客様の声対策委員会で協議のうえ、直接経営層に改善の提言を行い、社内改革を推進しております。

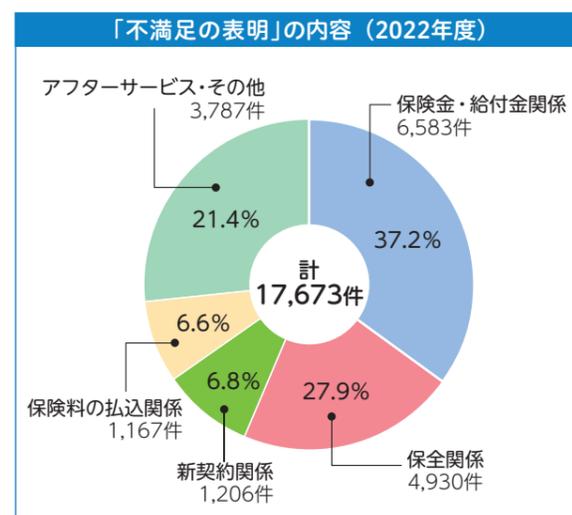
#### ●お客様の声対策委員会

関連部門の部長・室長で構成され、担当役員を委員長として2020年度より運営しております。年4回（四半期毎）実施し、その目的はお客様の「声」や社会からの要請を今後の経営に活かすために、内容の共有、分析・検討を行い、業務の改善策を協議し、所管部門に対策実施を指示することとしております。

また、定期的に外部有識者を招き、提言をいただいております。

#### 【苦情の定義】

お客様からのご意見・ご不満を幅広く捉え、積極的に経営に活かすため、苦情の定義を「不満足の本質の表出のもの」としてしています。



### 2 「ISO10002」自己適合宣言

#### ●ISO10002とは

2004年に国際標準化機構 (ISO) により発行された苦情対応マネジメントシステムに関する国際規格であり、お申出を受けた際、組織として、どのような姿勢で、どのように対応していくのかを示したものです。

当社では2015年7月に消費者関連専門家会議 (ACAP) より第三者意見書を取得し、同年9月1日付で自己適合宣言を行いました。

2022年3月、ACAPより最新規格である「ISO10002/JIS Q 10002:2019」への再宣言を行うことを推奨さ

れ、最新の規格への適合を確認したため、2022年11月22日付で同規格の自己適合再宣言を行いました。

#### ●当社の取組み

今後も、当社はおお客様の「声」や社会からの要請を経営に活かし「お客様基点」で最優のサービスを提供し、お客様のさらなる満足と信頼につながる活動を実践していくことにより「ISO10002」への適合性を維持してまいります。

### 3 お客様の「声」からの改善事例

当社に寄せられたお客様の「声」にもとづく改善事例として、2022年度に開始した新しいサービスを一部ご紹介いたします。

**お客様の「声」**

父や母がフコク生命に加入しているが、万一の時にも安心できる保障内容かどうか知りたい。

**ご家族情報登録制度を改正しました!**

ご家族情報 (第二連絡先) 登録制度をご利用いただくことで契約者さまだけでなく、第二連絡先の方に保障内容をお伝えできるようになりました。

**お客様の「声」**

普段使っているネット銀行で口座振替できませんか?

**ネット銀行の取扱いを拡充しました!**

従来ネット銀行の取扱数は1社でしたが、ネット銀行の取扱数を5社に増やしました。

**お客様の「声」**

WEBで祝金請求手続きを出来るようにしてほしい。

**学資保険の祝金WEB請求手続きを開始しました!**

祝金支払請求書に専用サイトへの二次元コードを掲載し、24時間お手続きが可能となりました。

**お客様の「声」**

生命保険料控除証明書を紙で管理するのが面倒だ。

**生命保険料控除証明書のマイナポータル連携を開始しました!**

※マイナポータル  
内閣府が運営するマイナンバーカードを利用した個人向けオンラインサービス

従来のはがきなどの書面による必要書類の提出が簡便になるほか、必要書類の保管や管理が不要となりました。

4 お客様の「声」をお伺いする主な取組み

No.	項目	内容
1	ご契約者懇談会	全支社で「ご契約者懇談会」を毎年開催し、フコク生命の経営状況などをお知らせするとともに、契約者さまのご意見・ご要望をお伺いしております。
2	窓口アンケート	本社・支社・営業所の窓口、「ご意見箱」「お客様窓口アンケートはがき」を常設し、窓口に来社されたお客様からのご意見・ご要望などをお伺いできるようにしております。
3	アンケート調査	全契約の中から無作為に抽出した約12,000名の契約者さまに対し、「ご契約者アンケート」を実施し、お客様の「声」を収集しております。また、「フコク生命だより*」のアンケートでも、お客様の「声」をお伺いしております。 ※毎年8月頃、契約者さまあてに契約状況を郵送で通知する冊子。
4	お客様データベース	お客様からのお申出は「お客様データベース」で一元管理しており、お申出に対して速やかに対応できる体制を構築しております。また、「お客様データベース」は改善課題の抽出にも役立てております。

5 消費者志向自主宣言

当社の企業活動の原点である「お客様基本」の取組みを、2017年1月に「消費者志向自主宣言」として公表いたしました。

1 理念

私たちは、「もし自分がお客さまだったら」を常に想像しながら行動する「お客様基本」を全ての企業活動の原点としております。  
お客様の利益を守り、社会に貢献し続けるとともに、役職員一人ひとりが働きがいを持てるよう、自己実現の場を提供します。

2 取組方針

(1) 経営トップのコミットメント

お客様基本を実現することを目的に自己適合宣言したISO10002（苦情対応マネジメントシステム）に基づき、お客様のさらなる満足と信頼につながる活動を実践します。

(2) コーポレートガバナンスの確保への取組み

お客様の「声」はデータとして蓄積し、社内でも共有しています。当社役職員で構成する「苦情対策協議委員会\*」でお客様の「声」に関する外部有識者のご意見を伺い、協議のうえ、直接経営層に改善を提言します。

(3) 役職員の積極的活動への取組み

役職員一人ひとりに対して、適切な研修の機会を提供し、お客様のさまざまなご要望やご相談にお応えできる人材の育成に努めます。

(4) 情報提供の充実・双方向の情報交換への取組み

お客様とのFace to Faceの情報提供を充実させるとともに、アンケートなどを実施して、お客様の「声」をお伺いし、業務改善に活かします。

(5) 消費者・社会の要望を踏まえた改善への取組み

高齢のお客様などへのサポートを充実させるとともに、ユニバーサルデザインを取り入れたわかりやすい帳票を提供します。

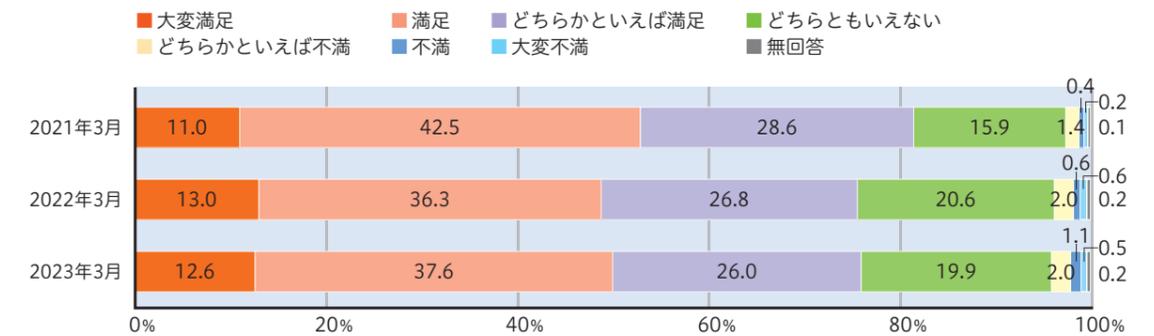
\*2020年4月より「苦情対策協議委員会」の名称を「お客様の声対策委員会」に変更しております。

お客様満足度へのこだわり

当社は長期経営ビジョンとして「お客様満足度 No.1の生保会社となる」ことを目指しております。毎年実施している「ご契約者アンケート」ではお客様の「声」をお伺いするとともに、「お客様満足度」の調査を行い、会社施策・改善策の策定や自己検証に役立てております。2022年度は契約者さま約12,000名に対して、郵送・WEBアンケートを実施しました（有効回答数4,676名）。

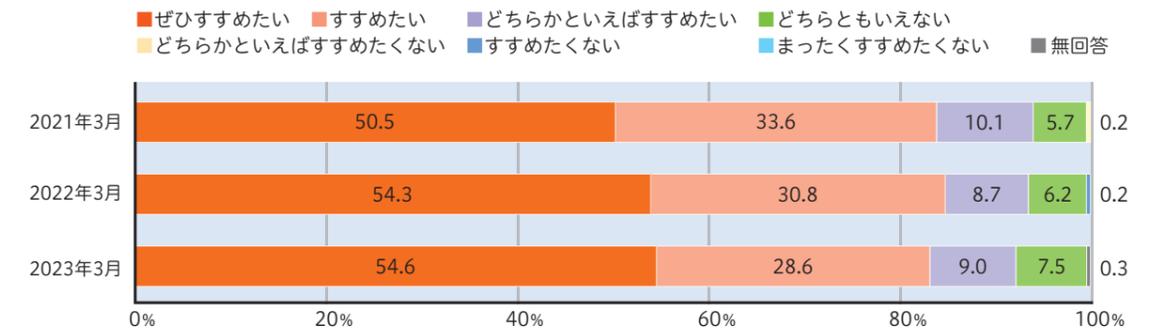
1 総合満足度

2023年3月に実施したアンケート調査によると、当社に対する契約者さまの満足度は、「大変満足」「満足」「どちらかといえば満足」を合計した割合は76.3%（昨年度比+0.2ポイント）、「不満」「どちらかといえば不満」の合計は3.7%（昨年度比+0.5ポイント）となりました。今後も引き続き、満足度の向上を図ってまいります。



2 総合満足度と他者加入推奨意向の関係

「大変満足」と回答された契約者さまの8割以上が、「フコク生命をおすすめいただけますか」という質問に対して、「ぜひすすめてほしい」「すすめてほしい」と回答されています。



金融ADR（裁判外紛争解決手続）

金融ADR（裁判外紛争解決手続）とは、身の回りで起こる金融機関とのトラブルを、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きです。  
生命保険業務に関する指定紛争解決機関は、生命保険協会となっており、当社は2010年10月から生命保険協会との間で、紛争解決等業務に関する契約を締結しました。  
当社とお客さまとの間で十分に話し合いをしても問題の解決がつかない場合には、生命保険協会の裁定審査会に申立てをすることができます。

生命保険協会へのお申出・相談窓口は下記の通りです。  
一般社団法人生命保険協会 生命保険相談所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3F  
電話：03-3286-2648（平日9:00～17:00）  
ホームページアドレス：https://www.seiho.or.jp

## お客さまの「声」を経営に活かします。

### ●お客さまセンター・お客さまアドバイザー・その他

お寄せいただいたお客さまの「声」はデータとして蓄積し、社内で共有・活用することにより、さらに質の高いサービスを提供してまいります。

2022年度のご相談件数は、電話によるお問合わせが165,243件、お客さまアドバイザーへのお問合わせが603,039件、ホームページへのご意見・お問合わせは18,850件でした。

これからもお客さまの「声」を大切にすることにより、最優のサービスを提供するように努めてまいります。

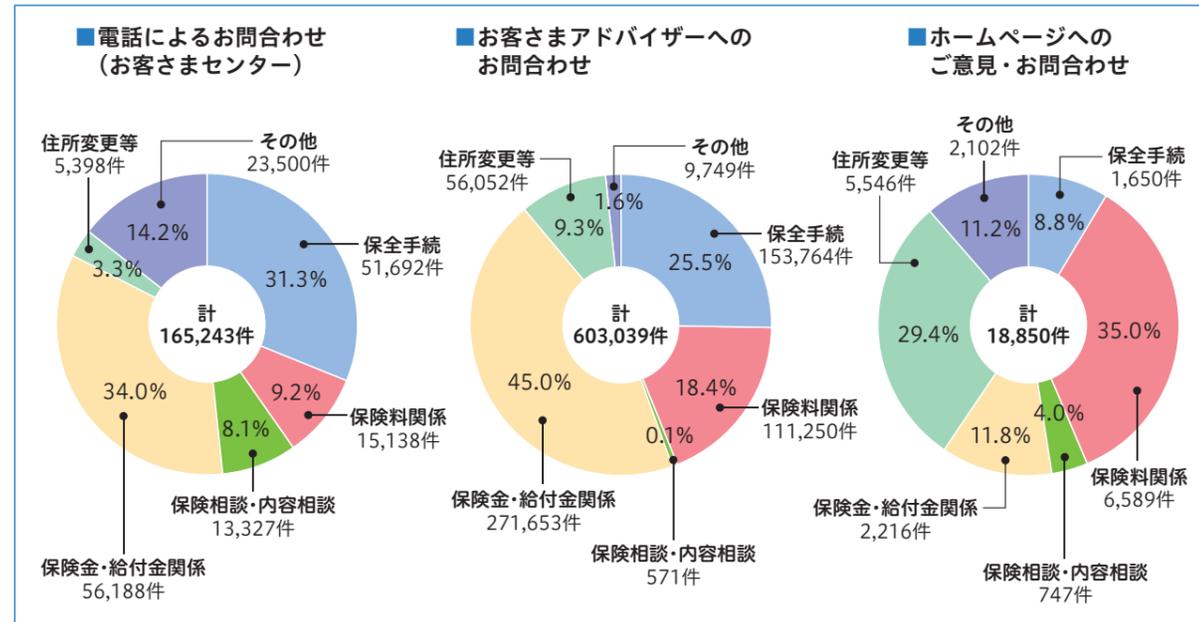


### ●お客さま窓口

全国62支社と内幸町本社ビルにお客さま窓口を設けており、お客さま窓口では保険に関するお手続き・ご相談を承っております。



### ●ご相談・お申出の内容(2022年度)



### ●お客さまサービス担当

担当のお客さまアドバイザーが退職となったご契約等については、お客さまの大切な保険のアフターサービスを専門に担当する“お客さまサービス担当”が定期的にご自宅を訪問させていただいております。

2023年4月1日現在、全国各支社に総数244名(男性209名、女性35名)を配置し、各種お手続きはもちろんのこと、ご加入の保険に関する疑問・ご不明な点などに、迅速に対応できる体制を整えております。



## お客さま基点にもとづく適切な保険金等のお支払いに努めます。

当社では、お客さまの生活を守るという公共性の高い生命保険事業を営む企業として、お客さまの信頼に応えるために、保険金等支払管理態勢の整備・強化を行い、お客さま基点による適切な保険金等のお支払いを行うよう努めております。

### 主な取組み

#### ●ご請求手続案内について

お客さまからのご請求受付からお支払いにいたるまでを一括して管理する「給付金等請求案内システム」を構築し、必要書類や保障内容を記載した請求書類をお渡しすることで、書類不備や請求もれを防止し、お客さまの利便性の向上を図っております。

また、契約ご加入時や給付金等のご請求時に、小冊子「保険金・給付金のご請求のまえに」をお渡しし、お支払いに関する基本的なことがらについて、より早い段階でご理解を得られるよう情報提供に努めております。

#### ●検証態勢の充実

支払査定部門から独立した組織である「支払監査室」を2006年10月に設置し、保険金・給付金の支払・案内の必要性などに関して、検証を行っております。また、外部専門家(学識経験者・弁護士等)を含めたメンバーにより構成される「支払審議委員会」を設置し、外部専門家の視点から当社の保険金・給付金の支払査定の適切性を審議し、保険金等支払管理態勢の充実を図っております。

### 保険金・給付金のお支払い状況について

2022年度に保険金等をお支払いしたご契約は、保険金11,709件・給付金522,263件となりました。一方で、適正な支払査定の結果、お支払いに該当しないと判断した契約は、保険金477件・給付金6,931件でした。

### ■お支払い件数とお支払いに該当しないと判断したご契約件数(2022年度)

区分	保険金	給付金	合計
支払件数	11,709	522,263	533,972
支払非該当件数	477	6,931	7,408
詐欺取消・詐欺無効	0	0	0
不法取得目的無効	0	0	0
告知義務違反解除	5	158	163
重大事由解除	0	9	9
免責事由該当	31	95	126
支払事由非該当	441	6,669	7,110
その他	0	0	0

※上記件数は、請求種類ごとに集計した、個人保険・団体保険の合計です。ご契約内容によっては1契約で複数の件数を集計する場合があります。  
 ※満期保険金や生存給付金など、特段の支払査定を要しないものは含んでおりません。  
 ※上記件数については生命保険協会が策定した基準に則って集計しております。

### ■用語のご説明

詐欺による取消・無効	契約者または被保険者の詐欺により保険契約が締結(または復活)された場合、保険契約は取消または無効となり、保険金等の支払事由に該当していても、これをお支払いすることはできません。また、既に払い込まれた保険料も払い戻しません。
不法取得目的による無効	契約者が保険金等を不法に取得する目的または他人に保険金等を不法に取得させる目的で保険契約を締結(または復活)した場合、保険契約は無効となり、保険金等の支払事由に該当していても、これをお支払いすることはできません。また、既に払い込まれた保険料も払い戻しません。
告知義務違反による解除	契約者または被保険者の故意または重大な過失によって、事実を告知されなかった場合や事実でないことを告知された場合には、ご契約が告知義務違反により解除となり、保険金等をお支払いできないことがあります。
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した場合や、保険金等の請求に関して詐欺行為があった場合、ご契約が解除となり、保険金等をお支払いできないことがあります。
免責事由に該当	約款に規定されている「保険金・給付金を支払わない場合」(免責事由)に該当した場合は、保険金等の支払事由に該当しても、これをお支払いすることはできません。免責事由は、ご契約の保険種類や加入時期によって異なります。
支払事由に非該当	保険金等が支払われるのは、約款に規定されている支払事由に該当した場合です。したがって、支払事由に該当しない場合は、保険金等をお支払いできません。

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。

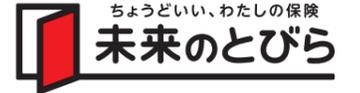
(注)『富国生命の営業活動方針』は下記の方法により公表しております。

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

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