

Face to Faceを中心とした コンサルティングセールスを実践し、 お客さまに寄り添い、真に必要な 商品・サービスを次の100年も提供し続ける

営業企画部・業務部・営業管理部担当

北村 康幸
取締役専務執行役員



Q フコク生命のお客さま基点とは

当社では、役職員一人ひとりが「もし自分がお客さまだったら」を常に想像しながら、フコク生命ならではのサービスや経験を作り出し提供していく“お客さま基点”を価値観としています。そして、“お客さま基点”の実践そのものが最大の差別化となり、結果としてお客さま満足度の向上につながると考えています。保険商品の開発や販売体制作り、各種サービスの提供など、“お客さま基点”は正に当社における企業活動の原点です。

“お客さま基点”を、言葉として理解するだけでなく、一人ひとりの職員が本当の意味で納得し実践できるよう、気づきや自覚を促すための場づくりを全社的に行ったり、社長と職員が双方向の対話を行う「車座ミーティング」の場などを通じて、社長自らが直接、職員へ“お客さま基点”への想いを伝えることにより、“お客さま基点”の浸透を図っています。

また、“お客さま基点”の実践がお客さま満足度を高め、お客さまに満足いただくことが職員の働きがいにつながる。こうした好循環が生まれるよう人材育成にも力を入れています。

Q お客さまアドバイザーが提供する 商品の特徴は

当社の主力商品である「未来のとびら」は、加入が必須となる「主契約」がなく、特約同士の自在な組み合わせにより、個々のお客さまのライフスタイルにあわせて必要な保障を必要な分だけ、自由に組み合わせることができる点が特徴の保険です。「万一（死亡）」・「身体障がい・介護」・「就業不能」といった様々なリスクに対し、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」をご提供しています。

また、2022年4月には、一時金方式と日額方式の給付を組み合わせたハイブリッド型の医療保険「ワイド・プロテクト」により充実した医療保障を、2024年4月には、個人年金保険「みらいプラス」の予定利率を引き上げ、効率的な老後資金の準備を可能としました。

このように新商品を継続的に投入しながら、「死亡保障」・「第三分野保障」・「生存保障（貯蓄性商品）」を効果的に組み合わせることにより、それぞれのお客さまが

抱えるリスクを過不足なくカバーできるように、商品ラインアップの充実を図っています。

Q お客さま基点を実践するための 販売体制とは

お客さまのご要望に適切に対応し、老後のリスク等も含めたお客さま個々の家計の不確実性を的確にカバーする保障内容を提供するためには、営業担当者によるコンサルティングが不可欠と考えています。

コンサルティングセールスを行うにあたっては、お客さまアドバイザーが、一人ひとりのお客さまに寄り添い、我がこととして保険を通じて自助による解決策を提案し、お客さまの未来を共に創っていくという「想い」が欠かせないと考えています。そうした考えのもと、コンサルティングセールスを「お客さまと信頼関係を築くためのコミュニケーション力を身につけること」、「お客さまに向き合い、親身にお話を伺うことで、お客さまの課題を明らかにし、最適な保障をご提供すること」と定義し、実践しています。

また、コンサルティングセールスを推進するために、「公的保障を踏まえて、様々なリスクに対してどの程度の自助努力が必要になるかをご確認いただく」、「もしものときの必要資金と公的な保障からの支給額をシミュレーションしていただく」ことを可能にする情報ツール、ITツールの開発にも、常に取り組んでいます。

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

生命保険は人の一生に関わる商品です。生命保険の本質はお客さまとFace To Faceで対話を重ねながら、一人ひとりのご事情にあわせた最適な保険商品の提供と、お客さまの立場にたったアフターサービスを長期にわたって実践するものです。だからこそ、フコク生命は営業職員体制に拘り続けているのです。

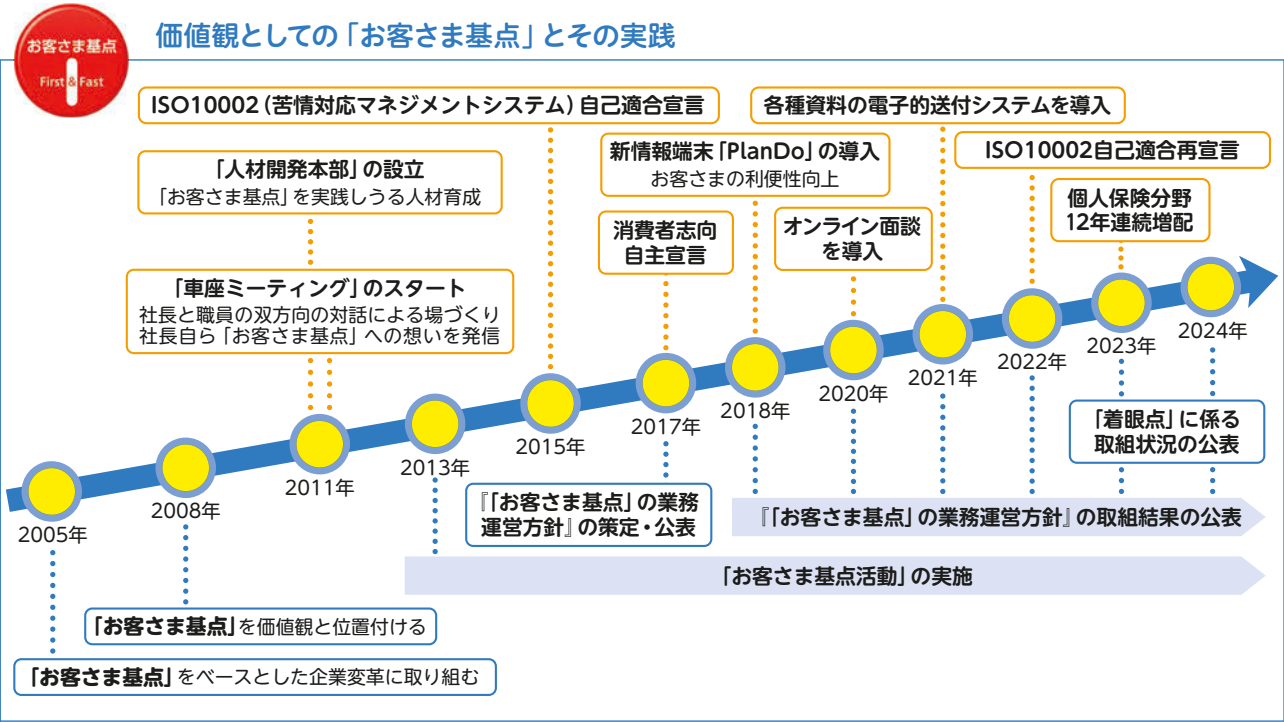
現在、中期経営計画において「営業職員制度改革」に取り組んでいます。目指すべきお客さまアドバイザー像を「信頼（安心）できる営業職員」と定め、信頼できる営業職員を育成し、さらなる「お客さま満足度の向上」を目指してまいります。

『「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、『「お客さま基点」の業務運営方針』を策定・公表しております。方針に係る取組内容について毎年振り返りを実施し見直しを図っております。

また、2023年6月からは生命保険協会が公表した「営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク管理態勢のさらなる高度化にかかる着眼点（以下、着眼点）」を踏まえた取組状況を公表しております。



『「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。

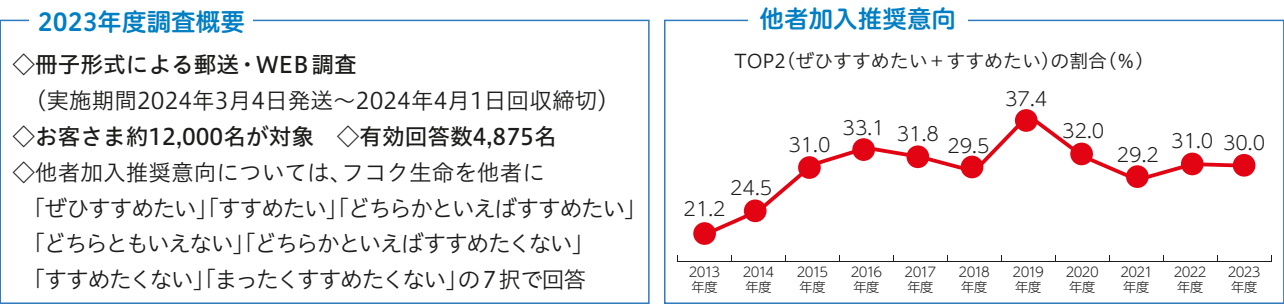
『「お客さま基点」の業務運営方針』の評価指標（KPI）：他者加入推奨意向※

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。

2023年度に実施した調査では、30.0%と前年度より若干低下したものの中期経営計画スタート時（2021年度）より上昇する結果となりました。

※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、「ぜひすすめてい」「すすめてい」と回答頂いたお客さまの割合



『「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のもとより、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。

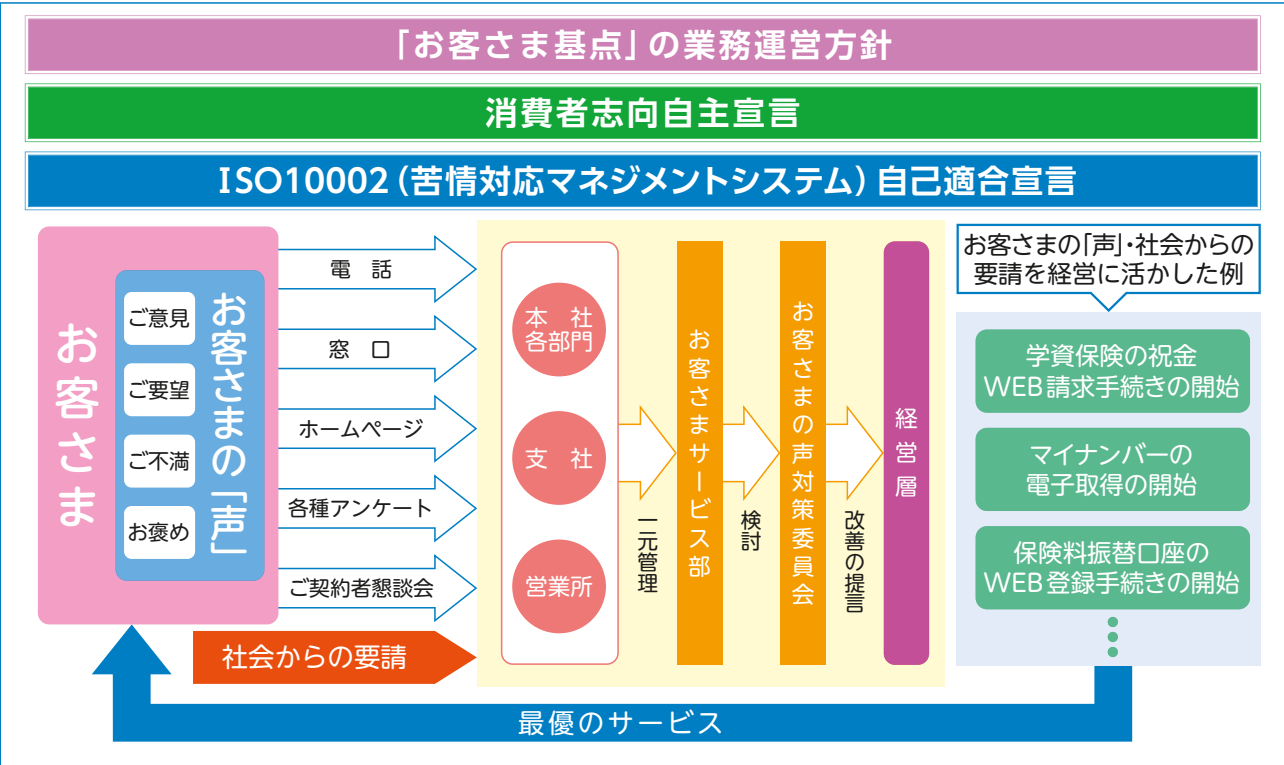
「お客さま基点」の実践に向けての取組み

当社は「ISO10002[※]」への適合性を今後も維持し、お客さまの「声」や社会からの要請を経営に活かしていくことにより、「お客さま基点」で最優のサービスを提供し、お客さま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「お客さま基点」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 お客さまの「声」や社会からの要請を経営に活かす取組み



●お客さまサービス部

お客さまサービス部ではお客さまの「声」や社会からの要請を収集・分析し、お客さま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。

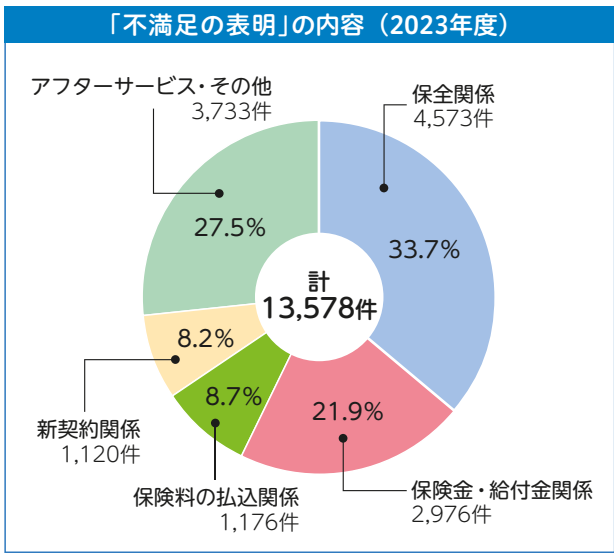
●お客さまの声対策委員会

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、その目的はお客さまの「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】

お客さまからのご意見・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「不満足の実態のあったもの」としています。



2 「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)」

●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、

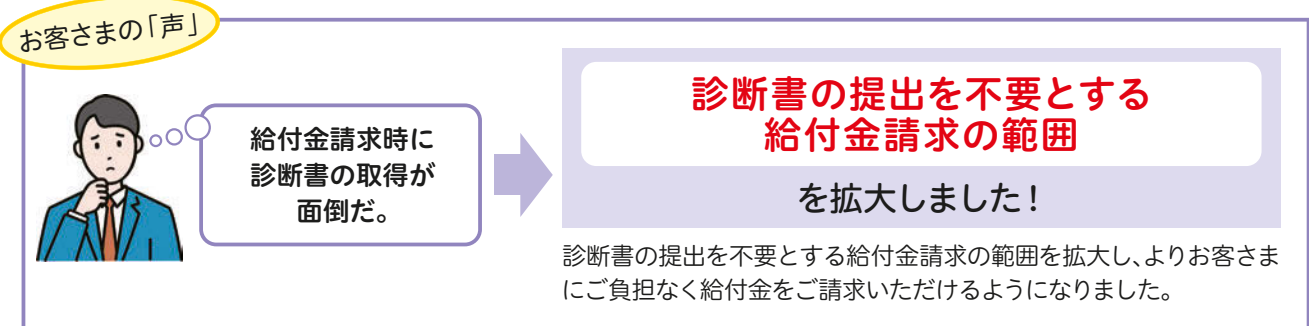
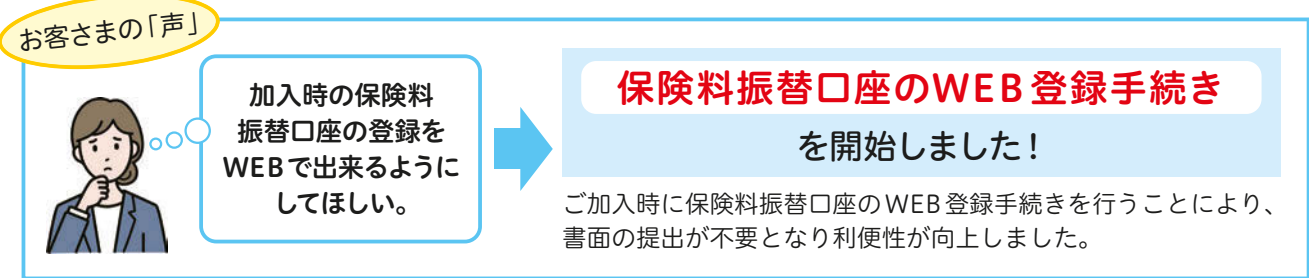
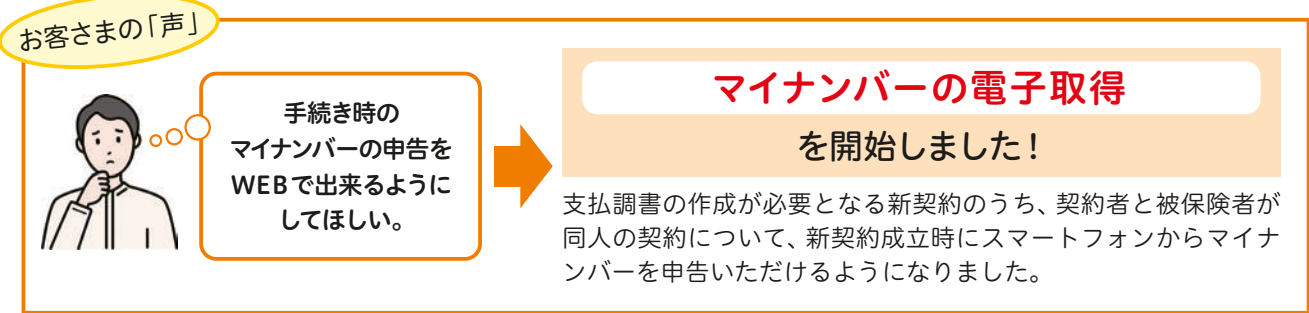
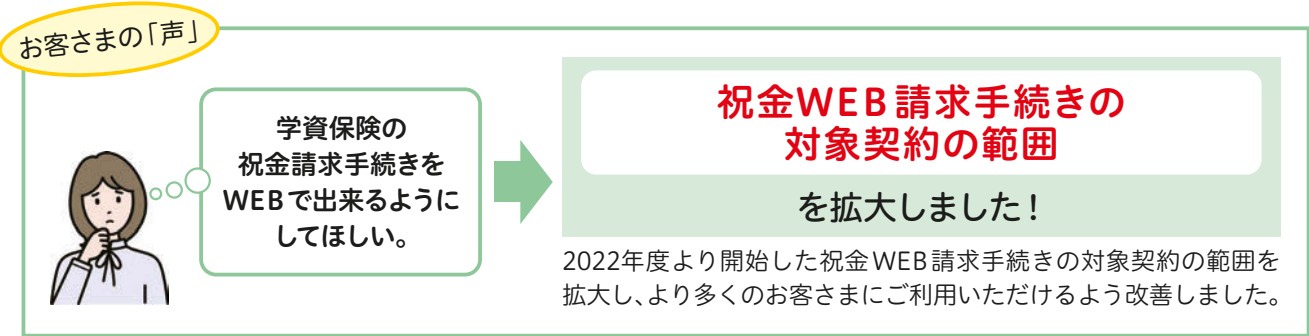
最新の規格への適合を確認したため、2022年11月22日付で同規格の自己適合再宣言を行いました。

●当社の取り組みについて

今後も、当社はお客さまの「声」や社会からの要請を経営に活かし「お客さま基点」で最優のサービスを提供し、お客さま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 お客さまの「声」からの改善事例

当社に寄せられたお客さまの「声」にもとづく改善事例の一部をご紹介します。



4 お客さまの「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・営業所の窓口に、「ご意見箱」「お客さま窓口アンケートはがき」を常設し、窓口に来社されたお客さまからのご意見・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、お客さまの「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、お客さまの「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	お客さまデータベース	お客さまからのお申出は「お客さまデータベース」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、「お客さまデータベース」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“お客さま基点”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。

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“お客さま基点”を全ての企業活動の原点としております。
お客さまの利益を守り、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

お客さま基点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、お客さま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

お客さまの「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※」でお客さまの「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、お客さま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

お客さまとの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、お客さまの「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

高齢のお客さま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。

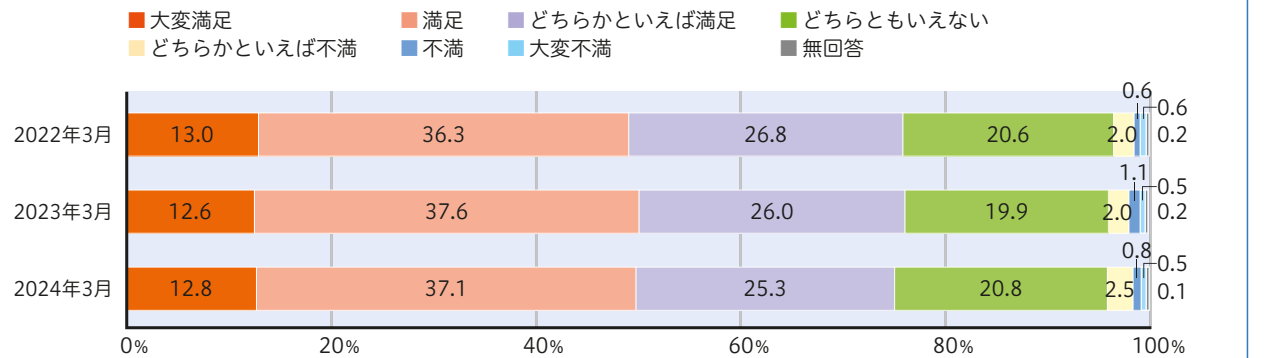
※2020年4月より「苦情対策協議委員会」の名称を「お客さまの声対策委員会」に変更しております。

お客さま満足度へのこだわり

当社は長期経営ビジョンとして「お客さま満足度 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」ではお客さまの「声」をお伺いするとともに、「お客さま満足度」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。2024年3月は契約者さま約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4,673名）。

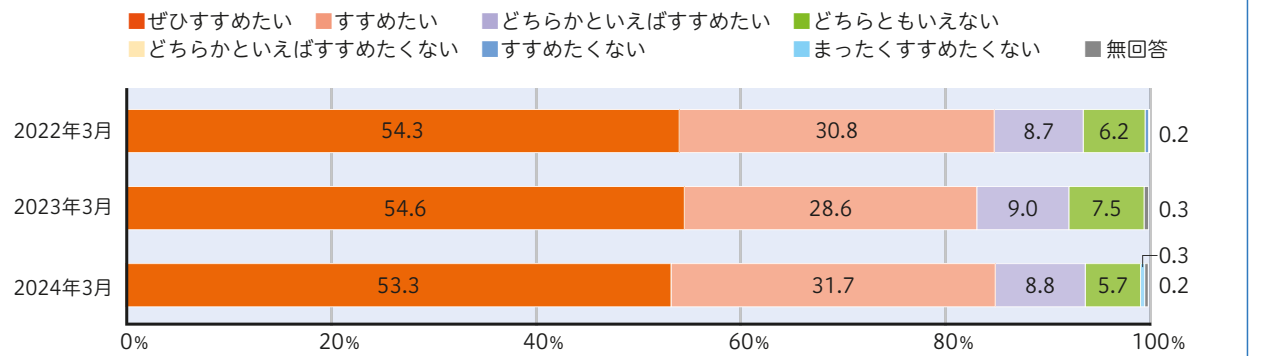
1 総合満足度

2024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75.3%（前年度比▲1.0ポイント）、「不満」「どちらかといえば不満」の合計は3.8%（前年度比+0.1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。

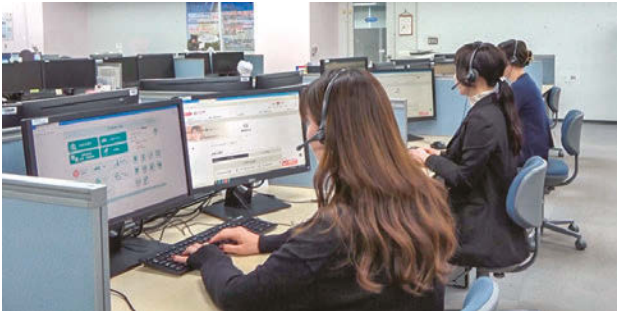
2023年度のご相談件数は、電話によるお問合わせが130,344件、お客さまアドバイザーへのお問合わせが453,979件、ホームページへのお問合わせは20,641件でした。

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。

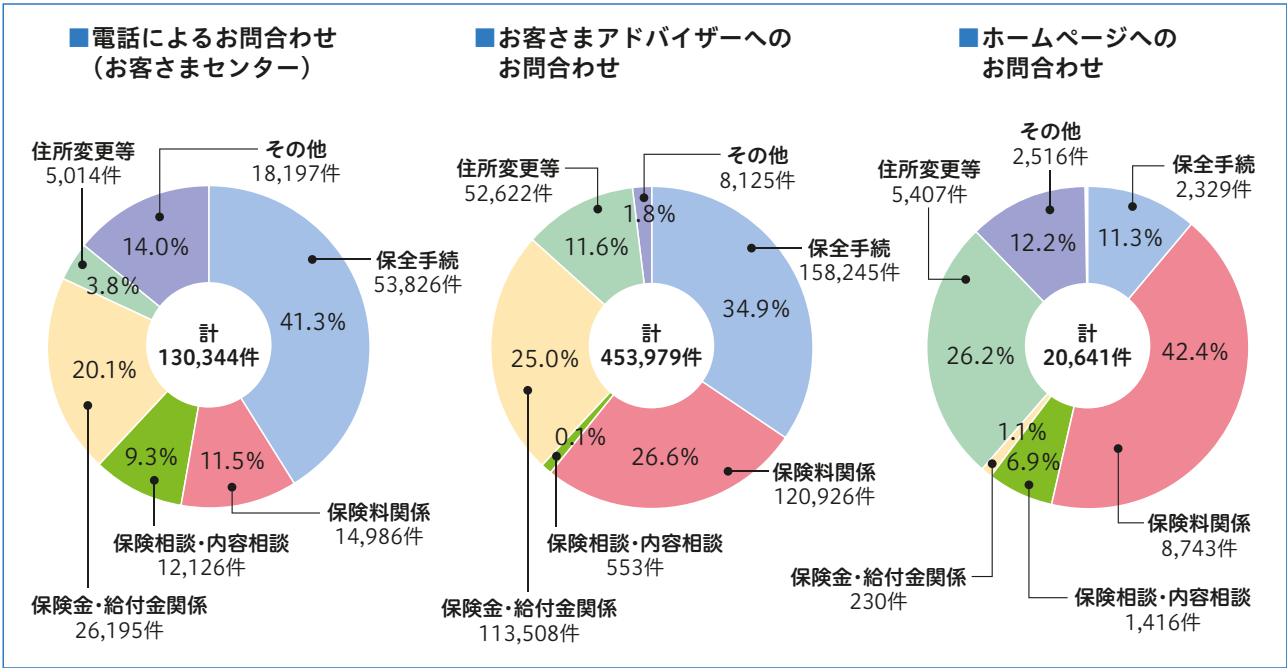


●お客さま窓口

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（2023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。

2024年4月1日現在、全国各支社に総数252名（男性210名、女性42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
保険金部内に支払査定を行うグループとは別組織の「支払検証グループ」を設置し、給付金等をお支払いする前のチェック機能を強化するとともに、お支払いに該当しないと判断した事案についても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）を中心とした委員により構成される「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・給付金査定の適切性や判断の妥当性を審議し、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

2023年度に保険金等をお支払いしたご契約は、保険金11,941件・給付金277,236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476件・給付金7,950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（2023年度）

区 分		保険金	給付金	合 計
支 払 件 数		11,941	277,236	289,177
支払非該当件数		476	7,950	8,426
内 訳	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	145	150
	重大事由解除	1	5	6
	免責事由該当	33	125	158
	支払事由非該当	437	7,675	8,112
	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及び利用環境の整備等に関する法律」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下、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及び利用環境の整備等に関する法律」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。

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及び利用環境の整備等に関する法律」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>)