



いちばんに  
お伝え  
したいこと

# 1 新創業で さらなる飛躍へ

当社は、2010年4月に株式会社へと組織変更を行い、新創業として新たなスタートを切りました。将来にわたり信頼をいただける会社であるために、さらなる飛躍を目指します。

## 相互会社から株式会社へ

少子高齢化が進み生産年齢人口が減少するなど、生命保険業界を取り巻く環境が厳しくなる中、お客さまにお約束した品質を長期的に提供し続けるためには、持続的な成長を実現することが不可欠となります。そのため当社は、より柔軟な経営戦略を取り得る株式会社に組織形態を変更し、株式を上場することが必要であると判断し、2010年4月1日に株式会社化するとともに、東京証券取引所市場第一部に上場しました。

また、この株式会社化のタイミングにあわせて、第一生命グループが中長期的に目指していく姿(ビジョン)を

「いちばん、人を考える会社になる。」と決めました。このビジョンをグループの6万人が共有し、お客さま、株主・投資家の皆さま、従業員等、毎日の活動において関わらるさまざまなステークホルダー(人)のことを真摯に考え、行動し、一人ひとりが「いちばん、人を考える人」になることを目指し取り組んでいきます。そして、この取り組みによって、「いちばん、品質の高い会社」、「いちばん、生産性の高い会社」、「いちばん、従業員の活気あふれる会社」そして「いちばん、成長する期待の高い会社」となることを追求し、「いちばん、お客さまから支持される会社」となることを目指します。

## 「いちばん、品質の高い会社」

本社、支社、営業オフィスの各組織において、お客さまのご意見やお申し出に基づき業務改善を繰り返すPDCA (Plan-Do-Check-Action) サイクルの徹底を図ります。また、お客さまの視点に立って、お客さまの一生を真剣に考え、ニーズにあった商品・サービスを分かりやすくご提案していきます。

## 「いちばん、生産性の高い会社」

長期間の保険引受を確実に支える安定した財務基盤の維持・強化に継続的に取り組みます。経営環境の変化に備えてリスク対応力の強化を図るとともに、日常の業務を常に見つめ直し、業務プロセスを絶えず改善していくことで生産性向上を実現し、収益力強化を図ります。

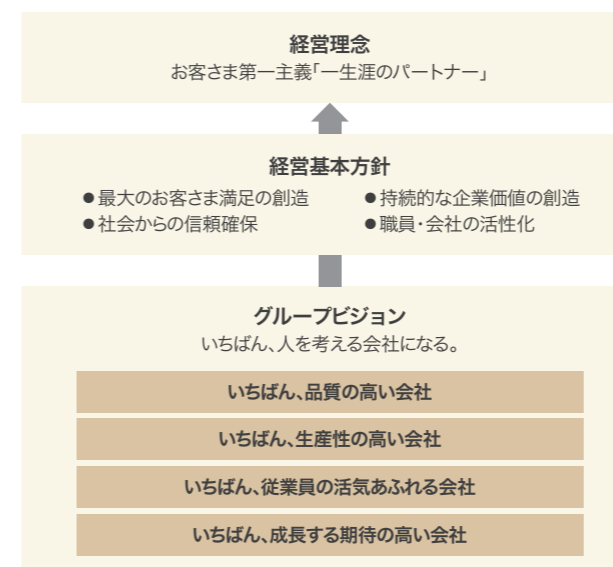
## 「いちばん、従業員の活気あふれる会社」

当社グループにとって最も重要な経営資源は人であり、従業員一人ひとりを「人材」として育成していくことが、競争力の源泉であると考えています。「プロフェッショナル&チームワーク」のコンセプトのもと、個人の能力強化を進めるとともに、集団としての結集力を高めることで、グループが一体となって活気あふれる組織となることを目指します。

## 「いちばん、成長する期待の高い会社」

1902年以来継承してきた「お客さま第一主義」をこれからも守り続けるために、時代にあわせ変革を続けます。グローバルな視点を持って、未来に向けた新たな挑戦を継続することで、人と人の中に新しい価値を創出し、成長する期待の高い会社になることを目指します。

### 理念体系



## TOPICS

### 6万人の入社式

「第一生命保険株式会社」がスタートを切った2010年4月1日は、約6万人のグループ従業員にとっても、新たな第一歩を踏み出す日となりました。同日の式典は、新社会人だけではなく全従業員にとっての入社式という意味を含め、「6万人の入社式」というタイトルを冠して実施しました。式典では、株式会社化・上場の目的を改めて確認した上で、グループビジョン「いちばん、人を考える会社になる。」の実現に向けた行動(=「ACTION!」)に取り組むことを全員で誓い合いました。



## VOICE

### お客さまからの声 )))

#### ネクスト・ステージへ 飛躍を期待しています

第一生命は、さらなる飛躍のネクスト・ステージに向けて、2010年4月に株式会社になりました。上場への期待は大きいと思います。今後、変化する人や社会の中で、保険会社として長年に顧客とふれ合うことで、「いちばん、人を考える会社になる。」ことを追求することを期待しています。



専修大学商学部教授  
石川 和男様



# 1 新創業でさらなる飛躍へ

## 営業職員

### お客さまのことを第一に、いかに お役に立てるかを念頭に活動しています

お客さまから「ありがとう」と感謝されることが、私にとっての喜びであり、28年間この仕事を続けてこられた原動力です。お客さまを第一に考え、お客さまの視点でコンサルティングできているかを常に心掛けています。今後はさらにチームワーク活動に力を入れ、協力し、励ましあい、学びあうことで、お客さまに教えていただいたことを後輩たちへ継承していければと強く思っています。

姫路支社 姫路南営業オフィス  
福島 美枝子

## オフィストレーナー

### お客さまと担当新人の 絆を深めていくことが私の使命です

新人営業職員14名の教育・育成を主に担当しています。本気で人と接すること、うわべの付き合いではなく、真剣に相手のことを考え、一人ひとりとの「絆」をたくさん築いていくことを仕事のモットーにしています。オフィストレーナーとして、「頼られてこそプロ」という自負を持ち、心が通い、相手の立場に立ち、気持ちのこもったセールスのできる新人をこれからもたくさん育てていきたいです。

高知支社 城北営業オフィス  
石丸 さゆり

## 支社FP担当

### 「三方よし」の考え方で常に接しています

法人・職域をメインに、FP担当として営業職員支援を行っています。日ごろから「三方よし」の考え方で、お客さま・担当者・会社すべてにお役に立っているかという視点を持ち、FPとして日々業務に取り組んでいます。

これからは、より高度な知識やスキルを身に付け、人間性に磨きをかけて、お客さま・営業職員の幸せに常に関与できるよう、お客さまから常に喜ばれる会社の一員として取り組んでいきます。

埼玉東部支社 十時 隆治

## 営業職員

### お客さまに喜んでいただくことを 第一に考えています

主に法人のお客さまを中心に営業活動をしています。人と接することが大好きで、お客さまに喜んでいただくことを第一に考えてきました。生命保険を通じ、お客さまと一生のお付き合いになり、お手続きのたびに喜んでいただけることが私の幸せです。入社して26年になりますが、これからも気力・体力を一層充実させ、常にプロ意識を持って、お客さまに全力投球していきます。

都心総合支社 神田第二営業オフィス  
田中 のぶ子

## 本社内勤職員

### どこの国でも、いちばん、 人を考える会社になりたいです

海外生保事業の立ち上げを担当しています。国により文化、考え方は多様なため、その国のお客さまにご満足いただけるよう、固定観念や常識にとらわれず、その国の習慣や文化を敏感に感じ取ることを心掛けています。

海外生保事業の展開は、当社の成長戦略の柱で、とても大きなやりがいを感じています。日本だけでなく、我々が進出するすべての国で「いちばん、人を考える会社」にしたいと思います。

国際業務部 田宮 直人

## 本社内勤職員

### 自分の行動が当社の評価になります

お客さまからご信頼を得るために、常に自分を磨き、社内各部の協力を得ながら法人営業に取り組んでいます。株式会社化に対するお客さまからの期待に応えるべく、会社も個人も妥協しない姿勢を保ち、チャレンジし続けることが必要だと思います。お客さまは、私たちの姿を見て当社を評価します。会社の看板を背負っていることを自覚し、緊張感を持ち、企業価値の向上に貢献していきます。

総合法人第三部 杉坂 麗奈

## 営業部長

### 営業職員の笑顔がすべてです

営業職員の指導・育成をしています。職員が明るく元気に活動できるようなオフィス環境づくりを心掛けています。

「人を考える会社」とは、お客さまの立場に立って提案やお支払い等の対応を行うことや、職員がお互いを思いやり、働く仲間、会社へ愛情を注ぐことで実現し、会社成長の原動力になるということなのだと思います。数年後、一緒に仕事をした職員とあの時は楽しかったと笑顔で会えることが私の幸せです。

岡崎支社 岡崎南営業オフィス  
浦沢 知行

## グループ会社職員

### お互いに信頼し助けあう、 人と人が「響きあう心」を大切にします

第一フロンティア生命の設立と同時に入社し、会社の成長を肌で感じ、ともに成長していきたいという気持ちを持って業務に取り組んでいます。当社には「3つの心」\*という職員の間で大切にされているものがあり、その中の1つ「響きあう心」に共感し、相手の立場に立った業務遂行を心掛けています。今後も幅広い視野を持ち、フロンティア精神で会社の成長に貢献したいと思っています。

\*「3つの心」:「強い心、捉われない心、響きあう心」

第一フロンティア生命 小城 奈穂

「いちばん、人を考える会社になる。」

# 私たちは 人を考える人 いちばん、 になります。



埼玉東部支社  
十時 隆治



高知支社  
城北営業オフィス  
石丸 さゆり



姫路支社  
姫路南営業オフィス  
福島 美枝子



都心総合支社  
神田第二営業オフィス  
田中 のぶ子



国際業務部  
田宮 直人



総合法人第三部  
杉坂 麗奈



岡崎支社  
岡崎南営業オフィス  
浦沢 知行



第一フロンティア生命  
小城 奈穂



## 「品質保証新宣言」の取り組み

当社の経営理念である「お客さま第一主義」の具現化に向け、2006年に発表した「品質保証新宣言」も5年目を迎えました。何よりもお客さまを大切にするという姿勢をさらに浸透させていくために、これからも変わることなく「品質保証新宣言」の取り組みを推進していきます。

当社は、保険契約の「ご契約時」、「ご契約期間中」、「お支払い時」のどの段階においても、「品質保証新宣言」でお約束したお客さま本位の取り組みを確実に実行していくことがお客さま満足の上昇に大きく寄与すると考えます。

そのためにも、当社へのさまざまなご意見やお申し出を真摯に受け止め、常に日常の業務を見つめ直ししながら、業務の改善に反映させていきます。

### 第一生命 品質保証新宣言

- 1902年(明治35年)以来受け継いできた「お客さま第一主義」をさらに追求します。
- 長期間の保険引受けを確実に支える財務基盤を維持、強化します。
- ご提供させていただく商品・サービスの品質管理を徹底します。
- 「ご契約時」、「ご契約期間中」、「お支払い時」のどの段階においても、ご契約内容について知りたいこと、重要なことを分かりやすくご説明します。
- 保険金・給付金の正確かつ公平なお支払いを実行します。
- 幅広く社外の方々からご意見をいただき、お客さまの視点を積極的に取り入れます。
- 私たちへのご意見やお申し出を真摯に受けとめ、そして日常の業務を常に見つめなおし、業務プロセスを改善します。
- 社会への積極的な情報開示を行い、ご信頼とご支持を得られるよう努めます。

#### 第一宣言

1902年(明治35年)以来受け継いできた「お客さま第一主義」をさらに追求します。

何よりもお客さまのことを大切にすることを追求していく決意をもって、宣言内容の実現に向けた取り組みを進め、「お客さまから最も支持される会社」を目指します。

▶▶ P30

#### 第二宣言

長期間の保険引受けを確実に支える財務基盤を維持、強化します。

EV(エンベディッド・バリュー)の増大に向け、さまざまな施策を展開しました。また、期間収益の確保による内部留保の積み上げや、リスクのコントロールに努め、財務健全性の一層の向上を図りました。

▶▶ P31

#### 第三宣言

ご提供させていただく商品・サービスの品質管理を徹底します。

- お客さまの利便性向上、事務の簡素化・効率化のため、「確定給付企業年金オンラインサービス」を導入し、Webにてお手続きができるようにしました。(2010年6月)
- 一生涯にわたる死亡・高度障害保障をベースに、医療・介護への備えなどと組み合わせ、お一人おひとりにあわせた備えができる保険「順風ライフ」を発売しました。(2010年8月)

▶▶ P32

(登)C22H0866(H22.8.25)③

#### 第四宣言

「ご契約時」、「ご契約期間中」、「お支払い時」のどの段階においても、ご契約内容について知りたいこと、重要なことを分かりやすくご説明します。

- お申し込みにあたって特にご注意いただきたいことをより分かりやすくご理解いただけるよう「重要事項説明書(注意喚起情報)」の全面改訂を行いました。(2010年3月)
- 平日夜間や週末もご相談が受けられるよう、来店型店舗「生涯設計パーク」を全国8店舗に拡大しました。(2010年4月)

▶▶ P36

#### 第五宣言

保険金・給付金の正確かつ公平なお支払いを実行します。

- 確実にご請求をいただくため「ご契約のしおり」と冊子「保険金などのお支払いについて」を一体化しました。(2009年10月)
- お客さまの利便性向上のため「保険金・給付金専用コールセンター」での請求申出受付を開始しました。(2010年7月)

▶▶ P39

#### 第六宣言

幅広く社外の方々からご意見をいただき、お客さまの視点を積極的に取り入れます。

- 2009年度は121,600件の「お客さまの声(苦情・感謝の声)」をいただき、商品開発・業務改善等に反映させています。
- 毎年「全国お客さま調査」(個人、法人)を実施する中で、個人のお客さま満足度が8年連続向上し、過去最高水準の82.6%となりました。

▶▶ P42

#### 第七宣言

私たちへのご意見やお申し出を真摯に受けとめ、そして日常の業務を常に見つめなおし、業務プロセスを改善します。

- 「エコーシステム」の仕組みを通じて、広くお客さまの声をいただき、常に業務改善に活かしています。
- お客さまの声を起点として改善した具体的な事例をホームページや「第一生命の現状」(ディスクロージャー誌)でお客さまに開示しています。

▶▶ P45

#### 第八宣言

社会への積極的な情報開示を行い、ご信頼とご支持を得られるよう努めます。

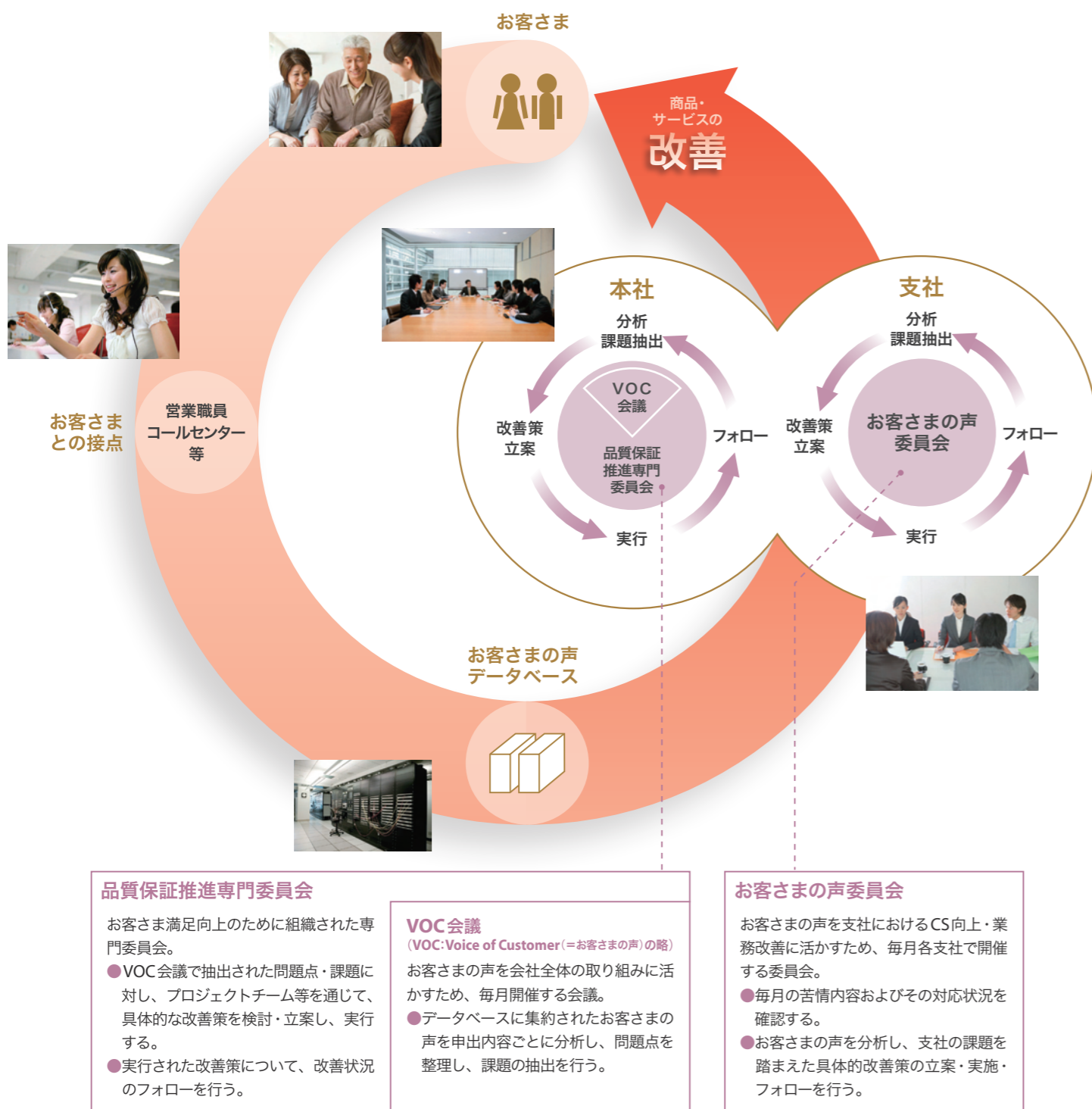
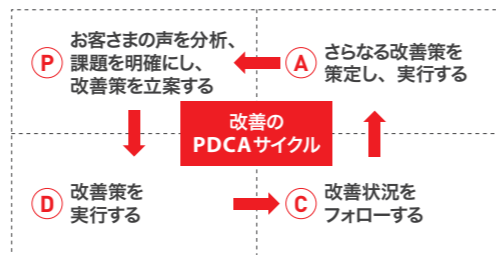
- 「情報開示基本方針」にのっとり、社会、お客さま、株主・投資家の皆さまに対して積極的に情報を開示しています。
- 「お客さまの声(苦情・感謝の声)」の件数ならびにその解決件数をホームページで公開しています。

▶▶ P46



## お客さまの声が生きる改善のサイクル

お客さまとのあらゆる接点を通じて寄せられた声を集約し、専用のデータベースで一元管理を行います。集約された声は、会社全体で取り組む必要のあるものは本社の改善サイクルで、支社で取り組むべきものは支社の改善サイクルで、それぞれ改善に向けた取り組みを行っています。特にお客さまと近い立場にある支社での改善取り組みは、より迅速な対応を可能にし、お客さま満足の向上につながると考えています。



## 業務改善計画の実施状況についてのご報告

当社は、金融庁より追加的な保険金等のお支払いに関して業務改善命令を受け、2008年8月1日に業務改善計画を提出し、2010年7月末までに計4回、その実施状況に係る報告書を提出しました。

当社は、業務改善命令を真摯に受け止め、「お客さまに保険金・給付金をお支払いするときこそが保険の役

割が果たされるべき」という認識を全役職員が改めて共有するとともに、お客さまの視点に立ち、改善策の定着とその実効性向上に努めてきました。

上場して公開会社となったことを機に、より一層の水準とスピードの向上をもって、お客さま視点での業務改善の取り組みを続けていきます。

## 業務改善計画の実施状況の要旨

### 経営管理(ガバナンス)態勢の改善および強化

#### 業務改善推進本部の設置および実効性検証体制の充実

当社では全社横断的取組を推進するために立ち上げた「業務改善推進本部」において、支払部門、支払管理等に係る牽制部門、内部監査部門、社外委員を含む委員会等からの定期的な報告も踏まえ、改善策の実施状況・実効性を検証しつつ、さらなる改善指示を行うことで、継続的な改善のための「計画(Plan)、実行(Do)、評価(Check)、改善(Action)」というPDCAサイクルの強化に取り組んできました。

また、保険金等支払審議委員会を業務改善推進本部の諮問機関とし、社外の目からも改善策の実効性検証・評価を実施しています。

### 内部監査態勢等の改善および強化

#### 業務監査部による業務監査の強化

定期的に行っている保険金等支払管理態勢に関するテーマ業務監査において、支払業務に精通した「支払業務監査室」のメンバーを中心に、専門性の高い業務監査を実施しています。この業務監査では、さまざまな視点から相当数の個別事案の実査を行うことで、支払業務の検証をきめ細かく実施しています。

### 支払審査室による牽制機能強化

支払審査室では支払漏れの点検等を通じ、支払部門への牽制を行っています。なお、現在では、この点検業務を原則として支払査定を行った日の翌営業日に完了させ、万一、支払査定の内容が相違していた場合には速やかに追加送金できる態勢としています。

### お客さまの声の反映

2007年度より「給付金請求手続きに関するお客さまアンケート」を実施し、保険金等支払業務の改善に役立てています。2009年度に実施したアンケートでは、「給付金手続きに関するお客さまの総合満足度」は94.0%と前年度と比べて3.5ポイント上昇しました。

### 保険金等の支払漏れ等に係る再発防止策・強化策の必要な見直しおよび改善

業務改善計画を確実に実施し、ご請求のお申し出をいただいた後は、お支払いできる可能性のある保険金・給付金について、当社が責任を持ってご案内する態勢の整備を図っています。さらに、お客さまアンケートおよび外部有識者からのご意見を踏まえ、継続的な業務の見直しを実施しています。

なお、再発防止策・強化策の具体例につきましては、P39の「保険金等の支払漏れ等に係る主な再発防止策・強化策」をご参照ください。



ベトナムやインド等のアジア諸国では、安定的な人口の増加、および順調な経済発展を遂げており、今後も生命保険市場の拡大が期待されています。生命保険には、遺族の生活資金や不測の病気・ケガ等に対する備え、老後資金の準備といった社会保障制度を補完する機能があり、アジア諸国においても、市場の発展に伴い生命保険の社会的役割はますます高まってくるものと考えられます。

当社では、これらのアジア諸国を中心に、創立以来100年以上にわたり蓄積してきた生命保険事業のノウハウを活用して、事業展開を進めています。

それぞれの国においては、市場の発展や生命保険の普及を通じた人々の生活の安定に貢献しつつ、各国の経済成長に応じた収益の確保を目指しています。また、当社の事業展開に伴う現地での雇用の創出、さらには社会貢献活動の実施など、社会全体の発展にも配慮しながら、それぞれの社会や国民に溶け込んだ形での持続的な事業運営を行っています。

同時に、海外生命保険事業の拡大に伴い、2009年4月に国際業務管理室を新設するなど、海外生命保険事業管理を強化し、リスク管理の徹底も図っています。

いちばんに  
お伝え  
したいこと

# 3 海外での生命保険の普及

アジア諸国の市場の発展に伴い、ますますニーズが高まる生命保険。  
当社は、海外での生命保険事業を拡大し、暮らしの安心を提供していきます。

## ■ タイ



**オーシャンライフ**  
Ocean Life Insurance Co.,Ltd.

業務提携契約：2008年7月

オーシャンライフは、タイ生保市場において、小口養老保険販売等に強みを有している当社関連会社です。当社と個人保険・団体保険・資産運用・IT等を含め幅広い分野で提携の推進を図り、同社の企業価値向上に向けて協働して取り組んでいます。2009年度の収入保険料は前年度比で109%と増加しています。

## ■ インド



**スター・ユニオン・第一ライフ**  
Star Union Dai-ichi Life Insurance Company Limited

営業開始：2009年2月

当社は、日本の生命保険会社として初めてインドで生命保険事業を開始しました。当社の生命保険事業経営ノウハウに加え、合併パートナーであるインド大手国有銀行2行の販売ネットワーク・顧客基盤を活用し、事業展開を図っています。開業初年度の新契約保険料は当初計画を大幅に超過しており、2010年3月末時点で民間生保22社中14位と順調な滑り出しとなっています。

## ■ ベトナム



**第一生命ベトナム**  
Dai-ichi Life Insurance Company of Vietnam, Limited

営業開始：2007年1月

当社は、現地生保であるバオミンCMG社を買収し、日本の生命保険会社として初めてベトナムで生命保険事業を開始しました。同国の生命保険市場が急成長を遂げる中で、子会社である第一生命ベトナムは収入保険料が買収前の2006年度と比べて約2倍の37億円(2009年12月末)となり、マーケットシェアも2007年度の5.0%から2009年度の6.3%まで拡大しています。

## ■ 台湾



**新光金融ホールディング**  
Shin Kong Financial Holding Co.,Ltd.

業務提携契約：  
2006年6月

新光金融ホールディングは、生命保険会社である新光人壽を中核として設立された金融持株会社です。同社と提携を継続して推進しています。

## ■ オーストラリア



**タワー・オーストラリア・グループ**  
Tower Australia Group Limited

業務提携契約：  
2008年8月

タワー・オーストラリア・グループはオーストラリア生保市場において、保障商品等の分野で競争力を発揮している当社関連会社です。日系企業向け団体保険市場の開拓支援、再保険等幅広い分野で提携を推進しています。

## TOPICS

### ベトナムでの生命保険事業

ベトナムの生命保険市場は、順調な経済成長を遂げる中で着実に拡大しています。商品別のシェア(収入保険料ベース)は、貯蓄性商品が中心で、養老保険が約9割を占めていますが、近年ではユニバーサル保険等の新しいタイプの保険の人気も高まっており、シェアを伸ばしています。

第一生命ベトナムは、「お客さま第一主義」を経営理念として2007年1月から営業を開始しました。

販売傾向は養老保険が中心で、お子さまの学資金の準備に活用されるなど、多くのお客さまにご支持をいただいています。2008年12月には新たにユニバーサル保険を発売し、多様化するお客さまのニーズにあった、先進的で高水準の商品やサービスの提供にも努めています。

また、同社は社会貢献活動にも力を入れており、献血活動、障がいのある児童への支援、災害時の救援物資の提供、第一生命本社と協力して、経済上の理由から白内障手術を受けられない患者への手術の無償提供等を行っています。

このようなベトナム経済・社会への貢献が高く評価され、2009年9月、ベトナム外国投資企業協会(VAFIE)等よりベトナムへの投資を通じて同国経済・社会に貢献する外国企業等を表彰する「第1回ベトナム・ゴールデンFDI(外国直接投資)賞」を受賞しました。また、同年12月にはベトナム財政省より「1999年から2009年にベトナム保険市場の発展に貢献した企業」としての表彰を受け、2010年1月、ベトナムの計画投資省等から「優良な企業活動を行う企業」部門にて「2009年度ゴールドドラゴン賞」を受賞しています。

#### 現地コミュニティの雇用状況

従業員	422名
代理店	13,158名

※兼業代理店含む (2010年3月末現在)

第一生命ベトナムは、今後もベトナム経済および社会の発展への貢献に取り組みます。



ゴールドドラゴン賞受賞式(上)被災地支援の様子(下)

## VOICE

### 第一生命ベトナム 職員の声

#### 一生涯のパートナーを目指して

私は、ベトナム全土に展開する53拠点のお客さまサービス担当スタッフを統括しています。ベトナムでは生命保険に詳しくないお客さまも多いため、質問には丁寧かつお客さまの期待以上の満足を与えられる対応を心掛けるよう各サービススタッフを指導しています。私は10年近く生命保険会社で働いていますが、私たちの仕事はベトナムの人々を突然のリスクから守ったり、子どもたちに明るい将来を与えるのに役立ったりしていることをうれしく思っています。

これからも、全国の営業拠点で会社の顔となるお客さまサービススタッフのレベル向上に努め、一生涯のパートナーとして第一生命ベトナムを選んでいただけるよう、努力していきたいと思っています。



第一生命ベトナム  
アシスタントディレクター  
**Nguyen Thi Hieu Trang**

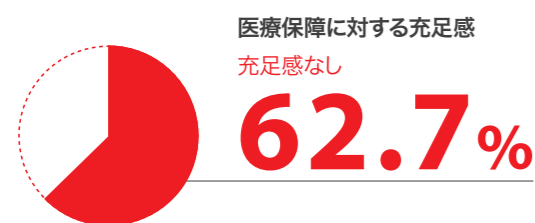
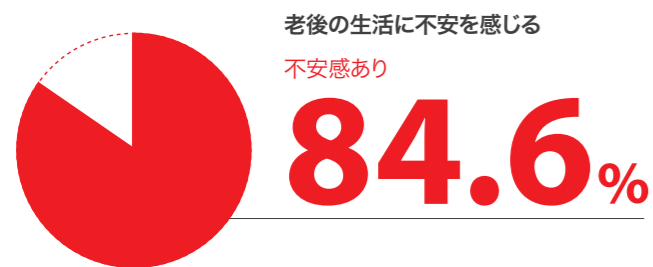


いちばんに  
お伝え  
したいこと

4

# 新たなマーケットへの取り組み

近年、少子高齢化による人口構造の変化等の大きな環境・構造変化に伴い、老後のための資産形成ニーズや介護・医療への備えに対するニーズが高まっています。当社は、生活のさまざまなリスクへの備えをサポートし、暮らしの安心を支えます。



出典：生命保険文化センター「生活保障に関する調査」(2007年度)

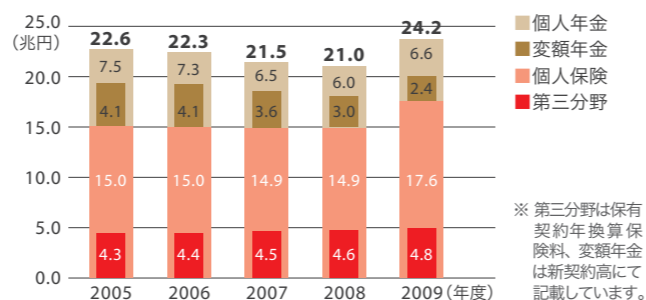
## 生活のさまざまなリスクへの備えをサポート

少子高齢化等を背景に社会保障制度の見直し機運も強まる中、老後の生活資金や病気の際の備え等、生活のさまざまなリスクへの備えに対する意識が高まっています。

社会構造の長期的な展望を踏まえると、今後もこうした傾向が強まり、生命保険事業が果たす役割は拡大していくものと予想されます。

このような環境下、当社では、お客さま一人ひとりの生涯に最適なお提案ができるよう、コンサルティング力のさらなる強化に努めるとともに、死亡保障に加えて、老後、医療、介護等の分野で、品質の高い商品やサービスを提供していきます。

民間生保の保険料収入推移(個人保険、個人年金保険)



## 老後への備え

当社は、銀行・証券会社等による貯蓄性保険等の販売(以下、「窓販事業」)により、お客さま一人ひとりの資産形成をお手伝いするという新しい事業領域を本格的に切り拓くべく、窓販事業向け商品の供給を専門的に行う第一フロンティア生命保険株式会社(以下、「第一フロンティア生命」)を設立し、2007年10月に営業を開始しました。

第一フロンティア生命は、営業開始と同時に、年金原資保証の安心感に加えて、シンプルで分かりやすくかつ低コストをコンセプトにした変額個人年金保険を発売しました。その後、年金原資保証に加え、最低受取保証額のステップアップ機能を組み込んだ、より付加価値のある変額個人年金保険や、運用期間満了時の年金原資額が契約時にあらかじめ定められている定額年金保険等、お客さまのさまざまなニーズにお応えした商品を発売してきました。

分かりやすい商品コンセプトがお客さまから評価されていることや、募集代理店数の拡大等により、販売実績は順調に伸展し、2010年3月末時点の保有契約高は1兆

2,809億円となっています。

今後も第一フロンティア生命は、第一生命グループの一員として、グループの総合力を最大限に発揮し、お客さまのニーズに対応した商品・サービスをタイムリーに提供していきます。

