

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)

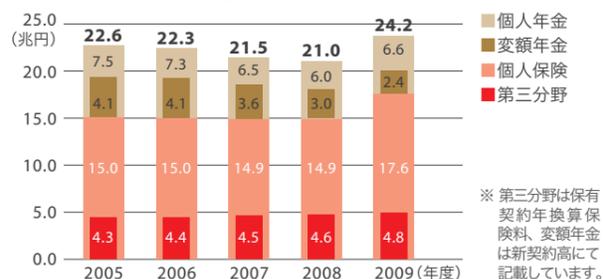
生活のさまざまなリスクへの備えをサポート

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きています。

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。

