

国内成長マーケットへの取り組み

少子高齢化等を背景に社会保障制度の見直し機運も高まる中、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。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、「新・生涯設計」のコンセプトの下、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、医療、介護、老後等の分野で、品質の高い商品やサービスを提供していきます。

具体的には、今後人口の増加が予想されるシニア層のニーズに応えるため、医療保障商品や個人貯蓄商品の提供を強化しています。2010年9月には医療実態に即した給付内容とする「医のいちばんNEO」等の新医療特約、2011年1月には無配当医療保険「メディカルエール」の販売を開始しました。また、2011年8月には、無配当一時払終身保険(告知不要型)「グランロード」の販売も開始しています。

VOICE

お客さま・代理店の皆さまとの信頼関係の構築に努めています

第一フロンティア生命の商品を、銀行・証券会社等の代理店の皆さまに販売いただくための支援を行っています。お客さまにとって本当に必要な提案は何かを常に考え、また、代理店の皆さまには周辺知識のフォロー等を行い、お客さまおよび代理店それぞれの課題解決のためのコンサルティングを心掛け、信頼関係の構築に努めています。当社は設立4年の若い会社であり、試行錯誤しながら新しいものにチャレンジしていく姿勢が魅力です。社会・経済環境変化による影響を受けることもありますが、私たち従業員の力を結集し、会社の成長に貢献していきたいと思えます。

第一フロンティア生命 中澤 憲子



第一フロンティア生命の取り組み

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、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。2010年度は、米ドル、ユーロ、豪ドルの中から通貨を選択できる外貨年金保険や、資産運用に加えて相続ニーズにも対応した変額終身保険を商品ラインアップに加え、多様なお客さまニーズにより一層きめ細かく対応できる商品体系としました。

第一フロンティア生命の保有契約高は順調に増加しており、2011年3月末時点で1兆4,361億円となっています。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活かし、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。

第一フロンティア生命実績

