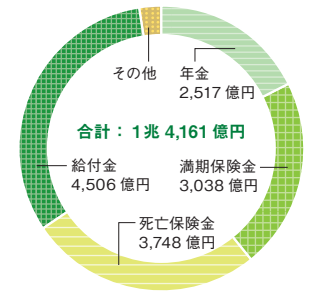


01

豊かで明るい 長寿社会の実現に向けて

●保険金・給付金支払総額
(2007年度)



お客さまへ一生涯の安心をお届けしたい—人生には死亡や病気など、さまざまなリスクが潜んでいます。そういったリスクへの不安を解消するための「助け合い」の仕組み、それが生命保険です。当社はこれまで、そしてこれからも、保険事業の健全な運営とその発展を通じて、豊かで明るい長寿社会の実現に貢献します。

生きていく上でのリスクに備える

突然の事故や、予期せぬ病気による死亡、入院、介護。生きていく上で発生するリスクに備え、大勢の人が保険料を出し合い、万一の場合にそこから保険金を支払うことで経済的に助け合う仕組み、それが生命保険です。生命保険には、死亡保障や介護保障、医療保障などさまざまな機能があり、独身時代から老後に至るまで、人々のライフステージにおけるリスクへの不安を解消します。公的な社会保障制度を補完し充実させるという生命保険の役割は、人々が安心・安全に暮らす社会づくりに貢献しているのです。

時代とともに変わるニーズに応える

当社は2008年度に創業101年目を迎えましたが、創業以来、時代の流れとともに変わる社会のニーズにお応えするため、さまざまな取り組みを行ってきました。

その重要なものの一つが、お客さまのお役に立つ保険商品のご提供です。2001年度に、スミセイ総合生活口座「LIVE ONE (ライブワン)」を発売。保険本来の「保障機能」

と「資産形成機能」を自在に組み合わせることにより、さまざまな世代のお客さまの多様なニーズにお応えできる商品です。さらに、近年は介護・医療分野に注力し、長期にわたる病気治療や介護が必要となった場合にお役に立てる、生きていくために必要な保険を追求することで、保障内容の充実に取り組んでいます。

2007年度には、1兆4,161億円の保険金・給付金をお支払いし、お客さまとご家族の生活を経済的に支えるお手伝いをすることができました。

「お客さまに信頼・支持される会社」を目指して

現在、少子高齢化の進展や医療技術の高度化など、生命保険を取り巻く環境はめまぐるしく変化しています。その中で、持続的・安定的に成長する会社を目指して、2008年度に長期経営計画「スミセイ新世紀ビジョン～再生と創造～」を策定しました。本計画において、営業活動、サービス、業務における各プロセスを抜本的に見直し、品質経営を推進することで、お客さまから信頼・支持される会社を目指していきます。

●民間保険における直近加入契約の加入目的（世帯主年齢別）（複数回答）

(%)

	29歳以下	30～34歳	35～39歳	40～44歳	45～49歳	50～54歳	55～59歳	60～64歳	65～69歳	70歳以上
医療費や入院費のため	57.4	57.0	53.3	59.6	56.2	65.0	63.4	56.8	65.3	58.1
万一のときの家族の生活保障のため	62.3	71.9	71.7	59.6	61.4	50.3	43.9	49.7	42.7	41.2
災害・交通事故などにそなえて	19.7	14.9	11.8	13.7	8.5	13.6	12.2	13.0	21.0	18.9
老後の生活資金のため	4.9	4.1	2.6	7.5	3.3	7.9	6.8	8.9	13.7	18.2
子どもの教育・結婚資金のため	11.5	14.9	12.5	15.1	8.5	4.0	3.4	3.0	3.2	2.0
介護費用のため	4.9	1.7	2.6	2.1	3.9	3.4	3.4	4.1	4.8	2.7

※14項目の中から6項目を抜粋

出典：2006年度「生命保険に関する全国実態調査」（2006年12月発行） 発行：財団法人 生命保険文化センター

住友発展の礎を築いた別子銅山（愛媛県新居浜市）のふもとで、
勤続31年目を迎える営業職員 篠原に話を聞きました。



篠原 順子 新居浜支社 川之江支部

「これからもお客さまの人生を支え続けたい—
それが私の願いであり、目標です」



お客さまとのコミュニケーションにおいて、心掛けていることは何ですか？

まずお客さまと向き合ってお話をしっかりと聞くこと。すべてのコミュニケーションはそこから始まると思っています。手紙を書くことも大好きです。お話しする以上に気持ちを伝えることができると感じます。さまざまなお客さまに接して喜んでいただくことが何より好きなので、この仕事を天職だと思っています。



生命保険の社会的役割についてどう思っていますか？

世の中になくってはならないものだと思います。最近、がんになる人が増えています。以前、保障内容の見直しにこられたお客さまに、がんになった場合、保険料のお払込みが免除されるプランをお勧めしてご加入いただいたことがありました。すると偶然にもそのお客さまは、ご加入いただいた数ヵ月後にがんを発病されたのです。お客さまから感謝の言葉をいただいて、「お勧めして良かった」と心から思いました。不安の多い今の時代だからこそ、生命保険の役割がますます大きくなっているのを感じます。



今後の目標について教えてください。

私が今までやってこられたのも、大勢のお客さま一人ひとりに支えられてきたからです。大変悲しいことですが、ご不幸にあわれるお客さまは必ずいらっしゃいます。そんな中、お勧めした保険がお客さまのお役に立った場面を幾度となく経験してきました。私自身がお客さまに助けられてきた分、私も「保険を通じてお客さまの人生を支え続けたい」、それが私の願いであり、目標です。