

お客さまの声に応える明日の生命保険産業を実現するために

生保労連が考える生保事業の将来構想・ビジョン

わたしたちは「総合的な生涯生活サポート産業の実現を通じた生保産業の社会的使命の達成」を運動の基軸として掲げています。「生涯生活サポート産業」とは、わたしたちの基本的な役割である「経済的なリスクに対する保障の提供」に加え、「お客さまに生涯にわたって様々な生活サポートを提供」していくことを目指した生保産業の将来を描いたビジョンです。

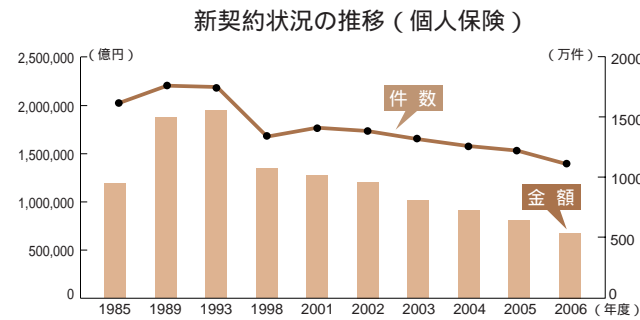
生保産業・組合員の現状とわたしたちを取り巻く今後の環境、役割

生保産業と組合員の現状

生保経営をめぐる情勢は、逆ザヤ構造や新契約高・保有契約高の減少が続いており、厳しい状況にあります。2006年度業績では、一部の経営指標や個々の経営状況に好転の動きも見られるものの、収入保険料は減少に転じている状況にあります。

また、組合員の働く市場環境をみると、少子・高齢社会の進展等によるお客さまニーズの多様化や選択意識の高まり、家計リストラに伴う保障の見直し、商品・サービス・価格競争の激化が進むなど引き続き厳しい状況にあります。

あわせて、生保各社において、「保険金・給付金等の支払いに関する問題」が判明し、お客さまの生保産業に対する



信頼が大きく揺らいでおり、生命保険の役割・意義が改めて問われている状況にあります。

これからの時代と消費者の保障ニーズ

生保事業の将来構想・ビジョンを検討するにあたって、わたしたちを取り巻く環境、中長期的な社会・経済環境の変化と生保市場への影響について検討しました。

そうした中で、今後わたしたちの仕事や職場にどのようなことが求められているのか、将来に向かって営業職員の役割がどのように変わっていくのか等について検討しました。

これからの市場環境と生保産業への影響

	これからの市場環境	生保産業への影響
人口動向	少子・高齢化の進展、人口減少社会	・2010年頃までは保障中核層（25～44歳）が安定的に存在 ・顧客層の拡大（女性、シニア層）が重要に
経済動向	長期トレンドは2%程度の実質成長率	・経済の明るさにより、お客さまが十分な保障を求めるようになる可能性
社会保障制度	少子・高齢化が進む中で保険料アップ、給付のスリム化が避けられない	・公的保障のスリム化をカバーするために民間の保障商品へのニーズが高まる可能性
雇用・賃金等	人口減少下で女性や高齢者が働く必要性が高まる	・女性や高齢者の保障ニーズが高まる可能性
お客さまの意識・価値観等	お客さまの意識・価値観が多様化	・お客さまの意識・価値観の多様化にあわせたコンサルティングが重要に
	平均寿命が長くなり、老後生活を重視する意識の高まり	・老後生活を充実させたいというニーズが高まる可能性
	健康・医療・介護に関する関心の高まり	・医療技術の進歩や心身の健康へのニーズに応える新たな対応が必要

わたしたちの将来ビジョン(今後めざすべき姿) Our Vision

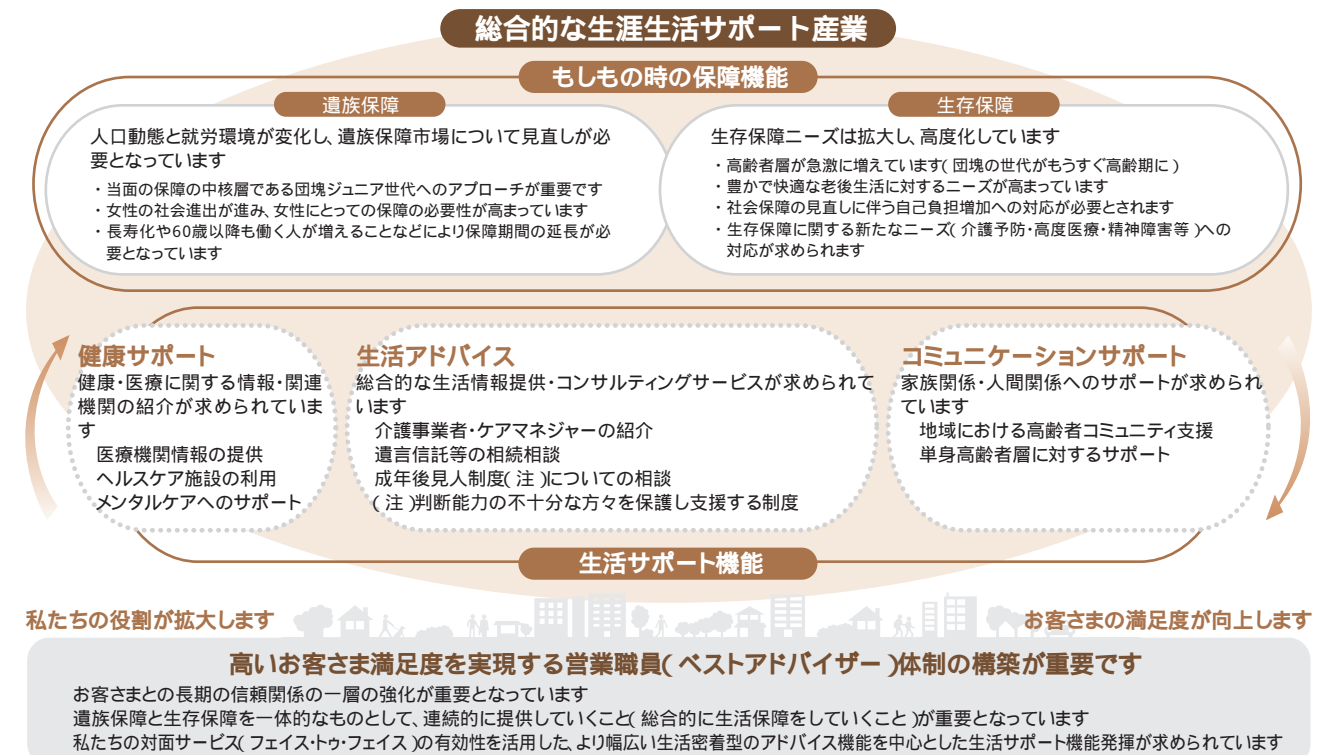
総合的な生涯生活サポート産業の実現を

- 経済的リスクの保障機能(ファイナンス機能)に加え、生活サポート機能を提供

わたしたちの仕事の基本的役割は、さまざまな経済的リスクの保障機能にあります。これに加えて、これからの社会経済環境の変化に伴い、生涯にわたるさまざまな生活サポートを求めるお客さまの声が高まっていくものと考えられます。

生活サポート機能とは、健康・医療に関する情報・関

連機関の紹介などの「健康サポート」、総合的な生活情報提供・コンサルティングサービスなどの「生活アドバイス」、家族関係・人間関係へのサポートなどの「コミュニケーションサポート」などが考えられますが、こうした生活サポート機能を発揮することで、お客さまの利便性を高めることになると考えます。



ビジョンを実現するための課題へチャレンジ

上記のビジョンを現実のものとするためには、さまざまな課題への対応が必要です。私たちはこうした課題に関する検討を深めるとともに、積極的にチャレンジしていきます。

4つのテーマ	課題
生保事業の社会的役割発揮	・経営の健全性確保・CSR(企業の社会的責任)の推進 ・お客さまニーズを踏まえた商品開発・関連サービスの充実
高い顧客満足度を実現する営業職員体制の構築	・営業職員体制の優位性の確保・発揮に向けて
生保事業を取り巻く環境の整備	・経済成長の確保・産業政策課題への対応 ・社会保障制度、医療・介護分野の規制緩和・制度改革、人口動向への対応
地域社会における生保産業と営業職員の社会的理解拡大、およびマンパワーの発揮とネットワーク構築	・学校教育における金融・保険教育の実施・充実 ・生命保険に関する意見交換の充実 ・その他の地域活動