

Love & Trust

PUBLISHED IN 2022 FOR CUSTOMERS OF
THE PRUDENTIAL LIFE INSURANCE COMPANY, LTD.

VOL. 29

あなたが描き あなたが歩く
その人生のパートナーに





あなたが描き あなたが歩く

その人生のパートナーに

ライフスタイルや価値観が多様化した現代、
たくさんの選択の繰り返しの先に現在があります。

- どこに暮らす?
- どんな職業につく?
- 家族は
どうする?
- いつまで働く?
- 万が一の
ときは?

その時々で未来をイメージして前に進んでいく。
どの道を選ぶか迷うこともある。
寄り道だと思った選択が、大きな変化をもたらすこともあるかもしれません。

未来を思い描くそのたびごとに、人生のパートナー (Partner for Life) として
ライフプランナーが近くでお手伝いをさせていただきます。

ともに喜び、ともに悩み、人生の伴走をしていきます。
未来の設計図 (Life Event Table) だって、何枚も何枚も描いていきましょう。

あなたの今日に寄り添い、未来を考えるお手伝いを。
私たちはライフプランナーのいる安心をお届けし続けます。

Contents

- お客さま×ライフプランナー対談:
国境なき医師団 アドミニストレーター/畑井 珠恵さま
東京中央支社/宮島 妙 P. 4
- お客さま×ライフプランナー対談:
陸上競技選手/飯塚 翔太さま
東京第七支社/櫻井 敏夫 P. 8
- ライフプランナーが皆さまの人生に寄り添います P.11
- INFORMATION 生命保険信託について P.12
- INFORMATION 保険金と給付金について P.14
- PERFORMANCE REPORT 業績・評価報告 P.16
- INFORMATION 社会貢献活動について P.18
- INFORMATION ご家族登録サービスについて P.19



撮影協力：にっぽん丸

選択のすぐそばに ライフプランナーがいる

は た い た ま え

畑井 珠恵

み や じ ま た え

宮島 妙

国境なき医師団 アドミニストレーター

東京外国語大学卒。卒業後、大手旅行会社に勤務。26歳で内閣府主催の「世界青年の船」事業に参加。その後、一般財団法人青少年国際交流推進センターで、同事業をはじめとする青年国際交流事業を企画・運営。次世代のリーダー育成、国際交流などに貢献する。2018年、医療・人道援助活動を行っている団体「国境なき医師団」に転職。イラクやアフリカのマラウイ、パキスタンに派遣された。

ライフプランナー

2007年プルデンシャル生命入社。東京中央支社、コンサルティング・ライフプランナー。

きっかけは国際交流事業「世界青年の船」

宮島：私と畑井さんが知り合ったきっかけは、「世界青年の船」事業でした。(※1)大学時代にこの事業に応募して乗船した「にっぽん丸」の船上で、既参加者の一人としてサポートしていた畑井さんに出会ったんですね。

畑井：当時、運営団体である一般財団法人青少年国際交流推進センターの職員でした。さらにOGだったので、参加者にプロジェクト終了後の活動のことなどを説明するために区間乗船したんです。宮島さんはキラキラした笑顔がとても印象的でした。

宮島：畑井さんは頼りになるお姉さんとしてあこがれの存在でした。その後も、「世界青年の船」のメンバーはSNSなどでつながって、親交を深めていました。卒業後、私は航空会社でCAなどを経験し、27歳のときにプルデンシャル生命保険に転職。そこから、畑井さんとの付き合いが深まりました。

※1 内閣府による青年国際交流事業。18～30歳の青年が世界各地から集まり、船内で1カ月共同生活をしながら、ディスカッションや文化交流等を行う。

お客さまと信頼できるライフプランナーとしての出会い

畑井：2003年、私の前職の先輩がプルデンシャル生命に転職したということでプレゼンを受け、今までの保険に対するイメージが大きく変わり加入しました。ところがその後、先輩は退職されてしまい…。後任の方からごあいさつのお手紙もいただいたのですが、「そうだ、宮島さんがいるはず！」と思い出しとりあえず連絡したんです。

宮島：当社では担当者が退職となった場合でも、後任のライフプランナーが担当者としてお客さまに信頼いただけるようなバックアップ体制があります。私は畑井さんと20歳からお付き合いがあったので、前担当者からご相談を受けて担当させていただくことになりました。担当者となったことで、キャリアや家族関係など畑井さんの人生のお話をあらためてゆっくりと聞くことができました。

畑井：無理に何か売ろうとするのではなく、他社の



内閣府主催の「世界青年の船」事業をはじめ、次世代リーダーの育成など社会に貢献するお仕事を続けてきた畑井珠恵(はたいたまえ)さま。40代半ばでがんを克服したことが人生のターニングポイントに。現在は「国境なき医師団」に所属し、途上国での人道援助活動で活躍されています。治療や転職など畑井さまが人生における選択をするそのときに、担当ライフプランナーとして寄り添ってきた宮島妙が、がん闘病時の思い、治癒後の人生観の変化などについて聞きました。

*本誌内の写真はすべて感染症対策を行った上で、撮影時のみマスクを外すなどの対応をしております。

人生設計などかなり個人的な話をするようになるので、 やはり信頼できる人に任せたかった

保険も含めて契約内容を見てくれて、必要な保障が確保できているところは「これはそのまま大丈夫」と率直な意見を言ってくれたのがうれしかったです。その上で貯蓄性のある保険や不安に感じる部分をサポートする保険なども紹介してくれました。ライフプランナーさんって契約が成立したら終わりではなくて、人生設計などかなり個人的な話をするようになるので、やはり信頼できる人に任せたかった。そこに宮島さんがいたのはとてもラッキーでした。

宮島: 実際、前任のライフプランナーはしっかりとした保障をご提案されていて、畑井さんへの愛情を感じましたよ。

卵巣がんが発覚… 保険金で広がった可能性

宮島: 数日後に再び「世界青年の船」への乗船を控えたあるとき、畑井さんからがん保険について相談をいただきましたよね。

畑井: 母が乳がんを患うなど、比較的うちの家系にがんになった人が多かったから気になっていたのかしら。他社のがん保険に加入していたので、その内容も見てもらいました。

宮島: この10年で、がんの治療はずいぶん変化しています。私たちぐらいの年代だと比較的早く退院して、その後じっくり通院し放射線治療や抗がん剤治療をするというケースが多いように聞きます。だから、万が一がんになったときに、退院後に時間をかけて治療に専念できる「がん診断保険」をお勧めしました。帰国してからもよかったのですが、考えがまとまっているなら先延ばしにする必要もないとご提案して、乗船までにご契約していただいたんですね。

畑井: それから約3カ月後、帰国して定期健診に。「45歳と盛りもいいので婦人科検診も受けよう」と

思いつきで受けたところ卵巣がんが見つかったのです。まさに青天の霹靂。自覚症状もなかったのが本当に驚きました。でも診察室を出るともう気持ちが切り替わっていて、早々に「どうやって治療しよう」と考えていました。宮島さんにもすぐにお電話しました。

宮島: お電話をいただいて私は頭の中が真っ白になりました。「まさか畑井さんが…」と友だちとしてショックを受けたのです。同時に、加入から90日間は不担保期間(※2)なのでがん診断保険の保険金をお支払いできるか…と不安に駆られました。すぐに調べたらギリギリでご対応できることが分かり…本当にほっとしました。でも、畑井さんは私が想像していたよりも落ち込んでいなかった気がします。前向きに「これからのこと」を相談いただきましたよね。全摘するか、どうしようか…と。

畑井: そうなんです。治療方針を先生と話し合う中で、あっさりと両卵巣と子宮の全摘を勧められて愕然として…。そこから、本や資料を読んだり、姉が代替医療の指導をしているので相談したりして、自分が納得できる治療法を模索したんです。

宮島: 私も仕事でお世話になっている医師から情報収集すると、やはり全摘を推奨されました。お見舞いに伺い、お話を聞く中で、畑井さんの「生きるために情報を取りに行く姿勢」には私も学ぶところがありました。

畑井: 最終的に、卵巣だけを切除して、開腹時に悪性腫瘍が転移していたらそれも切除してもらおうという方針で同意書にサインをしました。術後1週間入院して、その後は1カ月自宅療養。抗がん剤、放射線の治療はせず、自己免疫力を上げて、自然な回復を目指したのです。プルデンシャル生命から、がんが発覚してすぐにまとまった保険金が振り込ま

※2 お支払い事由が発生しても保障の対象外となる期間。がん給付については、がん給付以外の責任開始期からその日を含めて90日間の不担保期間があります。

れたのもありがたかったです。治療法の指定がなく自由に使えるお金だったので、自分のやりたい治療法を思い切って取り入れることができました。

第二の人生でさらに輝く

宮島: 畑井さんは「もう一度命をいただいた」ってよくおっしゃっていましたね。

畑井: 「あの世行き」の切符を渡されたけれど「もう少し頑張りたいのでいらないです」と返却した—そんな感じでした。だから、手術後には人生が大きく変わっていきました。ライフスタイルも見直して、化学物質などを摂らないように、口や皮膚から入るものについては、とても気をつけるようになりましたね。

宮島: すごくやりたい仕事を見つけたというお話もしていただきました。

畑井: 国際交流の仕事は天職だと思って20年やってきました。でも今から新しいことを始めたらまた20年働ける。もう一度いただいたこの命を使って何か新しいことをやりたいと思っているときに、「国境なき医師団」で働く方の話を聞いて転職を決め

ました。その話をしてくれたのが、看護師をしている今の夫です。

宮島: 仕事、パートナー、住む場所も変わって、ますますアクティブに輝いていますね。

畑井: 彼と「やりたいことリスト」を作ってみたら、項目が何十個もあって「今の人生じゃ足りない!」って(笑)。二人でこれを全部やろうと、オンとオフを切り分けて時間をつくり、旅行にいったりダイビングをしたりと少しずつクリアしています。

宮島: 畑井さんが術後5年経過されたとき、心からほっとしました。今日は昔のことをいろいろ思い出して、元気に笑顔で畑井さんと対談できる幸せをかみしめています。この先も畑井さんが夢を実現されることをサポートする。それが私のライフプランナーとしての仕事だとあらためて思いました。これからも、お客さまの可能性を広げられる存在を目指して、お客さまに寄り添っていきたいと思います。

畑井: これからも担当ライフプランナーとして、友人として、よろしく願いますね。

宮島: こちらこそ、末永くよろしく願いいたします。これからも畑井さんを応援しています!



INTERVIEW

Partner for Life ～飯塚選手と未来を描く～

2016年リオデジャネイロオリンピックでの銀メダル獲得など、陸上短距離走のアスリートとして活躍する飯塚翔太(いづか しょうた)さま。その実力もさることながら、競技者としてのポジティブなスタイルで常に注目される存在です。今回は担当ライフプランナー・櫻井敏夫のナビゲートで、プルデンシャル生命のライフプランニングツール「LIPS-J」をご利用いただきました。飯塚さまの率直なご感想と、人生設計に対する意識の変化についておうかがいしました。

*本誌内の写真はすべて感染対策を行った上で、撮影時のみマスクを外すなどの対応をしております。



いづか・しょうた

1991年、静岡県御前崎市生まれ。藤枝明誠高等学校、中央大学卒業。ミズノ(株)入社。2010年大学1年時に出場した世界ジュニア陸上競技選手権大会200mでアジア人として初の優勝を飾り、2012年ロンドン五輪では、200mと4×100mリレー(第4走)に出場。2016年の日本選手権では日本歴代2位となる20秒11で優勝。同年のリオ五輪では4×100mリレーに第2走として出場し、銀メダルを獲得。さらに2017年世界選手権でも銅メダルに貢献。

ほどよい距離感で、長く支える

櫻井: 本日はお忙しい中どうもありがとうございます。飯塚さんと初めてお会いしたのは、2016年のクリスマス。支社の同僚数名とお客さまをご招待して開催したパーティーに、ゲストとしてお越しいただきました。同僚のうちの一人が、飯塚さんの当時の担当者だったんですね。パーティーの後半にご登場いただき、お客さまが大喜びで歓迎されていました。

飯塚: 楽しいパーティーでしたね。先ほど当時の写真を見せていただいて懐かしく思い出しました。

櫻井: リオ五輪でのご活躍の後だったので、私も銀メダルを首からかけさせていただいて、ツーショット写真を撮らせていただきましたよね。翌年、飯塚さんの担当ライフプランナーが退職することにな

ミズノトラッククラブ/陸上競技選手

飯塚 翔太

ライフプランナー

櫻井 敏夫

さくらい・としお/2005年プルデンシャル生命入社。
東京第七支社、シニア・コンサルティング・ライフプランナー

り、私が引き継がせていただくことになりました。

飯塚: パーティーのときに、櫻井さんの親しみやすく頼りがいのある人となりを知ったので、安心してお任せできるなと思いました。

櫻井: 私は他にも何人かアスリートの方を担当していたので、競技者の方々が普段からプレッシャーやストレスにさらされていることや、配慮すべき点は分かっているつもりです。ですから、飯塚さんの担当となったとき、「アスリートのパフォーマンスの妨げにならないように、でもちゃんと傍で支える」存在になろうと思いました。

飯塚: 前任の方もそういうタイプで、そこがいいと思ってプルデンシャル生命の保険に加入したんです。初めて会ったときから、櫻井さんにはそのスタンスを感じました。長く関わっていただくことになるので、担当する方の人柄や関係性はとても大切ですね。

櫻井: そう言っていただけるとうれしいです。飯塚さんからはメールやお電話でご質問をいただき、日程を調整して対面やリモートでそのご対応をしています。お忙しいので、対面でお話するのは1年に1回ぐらいですね。

飯塚: 4月～9月のシーズン中はトレーニング、遠征、試合などが集中しています。10月～12月はさらにメディア対応なども増えて忙しい。返信が遅くなってしまっても気長に待っていただけるので助かっています。櫻井さんは前職が住宅関係のお仕事なので、不動産に関する質問をしたこともあります。他にも他社の保険も含めて契約内容を見ていただくなど、分からないことがあると気軽に質問や相談をしています。説明がとてもお上手ですし、すぐにお返事をいただけるので、とても感謝しています。

櫻井: できるだけご不安を取り除けるように、すぐ



「パフォーマンスの妨げにならずに、

でもちゃんと傍で支える」

存在になろうと思いました。

にご要望の情報をご提供したいと思っています。また、直近の質問や相談だけでなく、長いスパンのサポートも考えています。アスリートの方々も、いずれは現役を引退します。その後のこともしっかりとサポートしていきたい。よく人生をファーストステージ、セカンドステージと区切って考えますが、アスリートの場合はさらにサードステージまで考える必要があると考えています。

競技者として、一人の人間として これからを考えるきっかけに

櫻井: 本日は、弊社のサービス「LIPS-J」を使って、飯塚さんの将来について一緒に考えるお時間をとっていただきました。LIPS-Jは、PCやタブレット上で、今後のライフイベントを想定した収支バランスの可視化やリスクシミュレーションができるツールです。多様なライフスタイルに対応し、直面しうるリスク項目を拡充する形で昨年バージョンアップいたしました。

飯塚: 現在の自分の状況から、将来の予測まで、すべてグラフや表で見える化できるので、とても新鮮でした。自分が加入している保険が、人生を通してどのように役立ってくれるのかよく分かりました。私は現在独身ですが、家族ができたなら？年齢を重ねたら？長生きできたら？病気になったら？とさまざまな条件を入力していくと、表やグラフ、数値が変化していく。自分の人生設計が変わるたびにアップデートできるのも魅力だと思いました。

櫻井: ライフシミュレーションという、リスクヘッ

ジを目的とするイメージがあるかもしれませんが。でも私は、最初にお客さまの夢や目標などをうかがうことにしているんです。その上で、それを実現するにはどうすればよいのか。実現可能性が高い場合は、その状況を維持するために回避すべきリスクは何かというのを一緒に見ていくようにしています。

飯塚: 普段の私は競技者として大きなイベントや試合など直近の目標に意識が集中しています。そのせいかセカンドキャリアなどライフプランに対しては漠然としたイメージしかありませんでした。今回、LIPS-Jを使ってライフシミュレーションができたことで、競技者という枠を超えて一人の人間としての人生をリアルにイメージすることができた気がします。ライフプランニングに対して楽しんで取組めそうです。

櫻井: そのように感じていただけてうれしいです。飯塚さんの人生に長く寄り添って、セカンドキャリアやその後も幸せな人生を歩めるようサポートするのが私の使命であり、存在価値だと思っています。

飯塚: ぜひ私のような20~30代の方にも、このツールを使って将来設計をしてみしてほしいです。仕事や人生に対する意識が変わる気がします。私も2024年のパリ五輪や、東京での開催が決定している2025年の世界選手権など、競技者として目指したいものがまだまだあります。しかしその後のキャリアについてもしっかり考えておきたいなと思いました。

櫻井: これからもご活躍を応援しています！今後もほどよい距離感で、長くお付き合いさせていただきます。本日はありがとうございました。



保険は長く関わっていくものなので、

担当する方の人柄や関係性は

とても大切ですね。



ライフプランナーが 皆さまの人生に 寄り添います



CLICK HERE

ご結婚、お子さまの誕生、転職、退職など人生にはさまざまな転機があります。保障に関連することや、その他ライフプランナーがお役に立てそうなことがございましたらぜひお気軽に担当ライフプランナーへご相談ください。



ライフプランナーは

お客さまの人生のパートナー (Partner for Life) として

寄り添い続けてまいります。

ライフプランナーへいただいたお客さまの 声 をご紹介します

人生のポイントポイントで相談しており、いつも良いアドバイスをいただける。

保険以外にも人生や生き方、仕事に関する事など何でも相談できる。

引っ越しなど、変化する生活状況にも優しく寄り添い、最善のアドバイスをくれる。

入院した際、給付金請求だけでなく、勤務先の福利厚生を踏まえアドバイスしてくれた。

独身時代から結婚、出産とライフスタイルが変化するたびに、そのときの状況と将来のことを一緒に考えてくれる。

子どもの将来のことを一緒に考えてくれ、成長に合わせて色々なアドバイスや提案をしていただいている。

保険のこと、学費や老後のお金のこと、全てお任せしている。一家にとって、なくてはならない存在。

将来を見込んだ計画や相続など、人に話しにくい内容についても知識があり相談しやすい。

老後資金に関するアドバイスも、丁寧に分かりやすく教えてくれた。

もしあなたに万が一のことが起きたときを想像してみてください

保険金の

渡し方チェックシート



万が一のときにご家族にお金が渡ることを思い浮かべると、こんなご不安やご希望はありませんか？
現在ご加入している生命保険でご家族をどのように守りたいか、改めて想像してみてください。

保険金の管理に関する不安

- 家族へ一度に多額のお金を渡すことに不安がある
- 受取人がまだ幼い子どもなので不安だ
- 夫婦二人に万が一のことがあった場合に、残された子どもが心配だ
- 受取人に障がいがあるので不安がある
- 親権を持たない子どもに、自分の思うとおりにお金を渡せるか不安だ
- 高齢の両親にお金を遺したいが、将来的に認知症などの不安がある
- 金銭管理が苦手な受取人に大きなお金を渡すと不安だ
- 家族のために遺す保険金を悪意のある第三者から守れるか不安だ

CHECK!

保険金を渡すタイミングや金額についての希望

- 学費や生活費などは、子どもの成長に合わせて渡す金額を変えたい
- 受取人が、ある一定の年齢になったらお金を渡したい
- 定期的にお金を渡しつつ、緊急時にも必要なお金を渡せるようにしておきたい

CHECK!

保険金を渡す相手や順番についての希望

- 渡す相手と順番をあらかじめ決めておきたい
- 家族の他に、保険金を公益団体などに寄付したい

CHECK!

そんな不安に備え、希望を叶えるために、

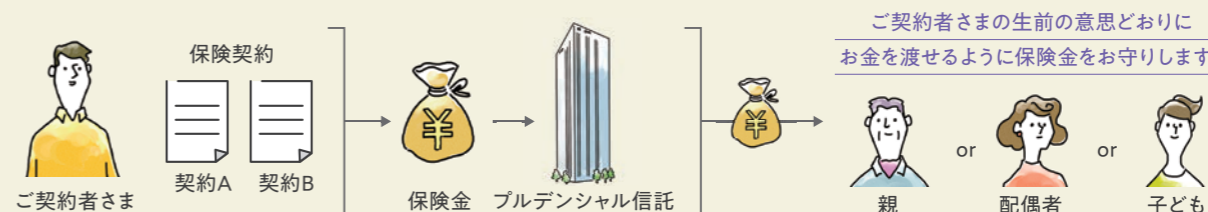
生命保険信託を利用する方が増えています。

ブルデンシャル生命が業界で初めて設立した信託子会社、ブルデンシャル信託(2015年10月営業開始)を介した保険金の渡し方をご説明します。

〈生命保険信託の仕組み〉

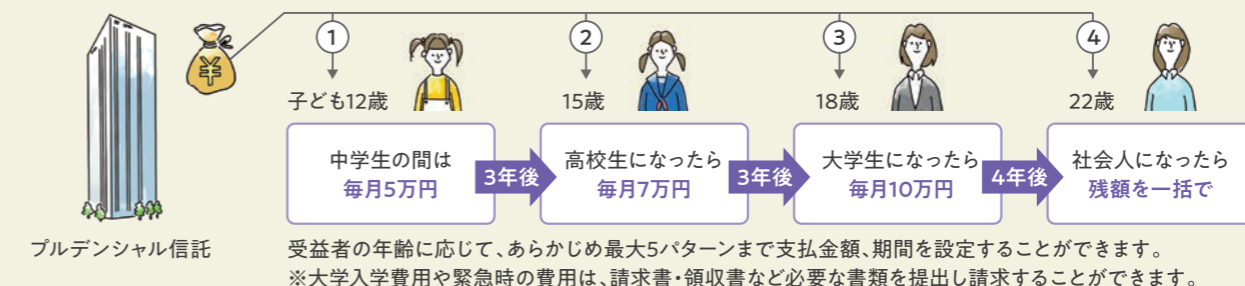
1つでも チェックがあるなら… 信託で保険金を守る

万が一のときは、ブルデンシャル信託が死亡保険金をお預かりし、ご契約者さまの生前の意思どおりに管理・交付します。



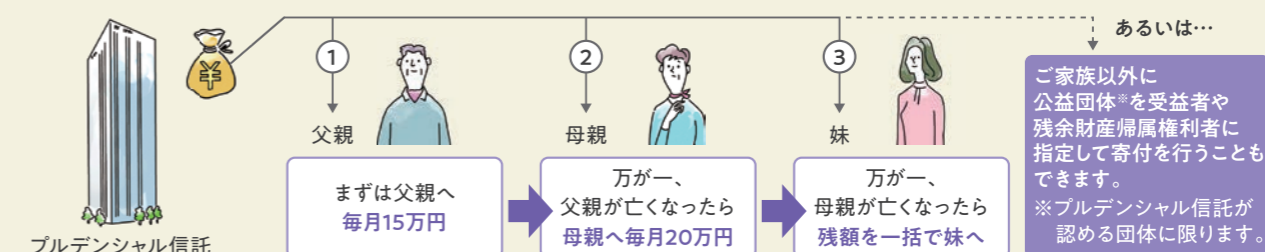
1つでも チェックがあるなら… 信託で交付金額をコントロールする

ご家族の状況に合わせて、交付する額を増減させることができます。



1つでも チェックがあるなら… 信託で保険金を渡す相手と順番をあらかじめ決めておく

ご家族の年齢や交付期間など、事前に設定したさまざまな条件に応じて交付する家族を変更できます。



保険金の渡し方にこだわるなら、生命保険信託がお役に立つかもしれません。
詳しくは、担当ライフプランナーまたはカスタマーサービスセンターまで。

当社は、ブルデンシャル信託株式会社の信託契約代理店です(信託契約代理業務の種類の媒介)。
生命保険信託をご契約いただくにあたり、信託報酬およびその消費税相当額が必要となります。
詳細はブルデンシャル信託株式会社のホームページ(<https://www.pru-trust.co.jp/trust/cost/>)をご参照ください。

終活サポート

-マイ・エンディング・ケア-

CLICK HERE

この度、ブルデンシャル信託の新しいサービスとして「終活サポート～マイ・エンディング・ケア～」が誕生しました。終活のひとつである「死後事務委任契約」(※)に係る費用を信託財産からお支払いいただけるようになりました。
※「死後事務委任契約」とは、委任者(本人)が第三者(個人、法人を含みます)に対して本人が亡くなった後の諸手続きに関する事務等の代理権を生前のうちに付与して、死後事務を委任する契約です。



保険金・給付金のご請求漏れ等はありませんか？

よくあるケース ①

請求をしていなかった

※入院や手術等をお支払いの対象とする契約や特約を付加した契約をお持ちのお客さまが対象となります。

入院をしていない手術だから、手術給付金は支払われないでしょ

短い入院じゃ、給付はないよね



ご確認ください！

短期の入院や軽度の手術も、契約の保険種類によって、お支払いの対象となる場合があります。お客さまご自身だけでなく、ご家族を保障する契約や特約も含めてご確認ください。

【ご請求漏れのある手術例】

眼球のレーザー手術、大腸ポリープ切除術、イレウス管挿入術 など
※契約の保険種類によって、上記の手術等が支払い対象とならない場合もあります。



よくあるケース ②

子どもが20歳になった、家族構成が変わった

子どもたちも20歳になったけど、契約している保険はどうなるんだっけ？

家族構成が変わったら、保険契約も手続きが必要なんだっけ？



ご確認ください！

ご家族を対象とした特約が不要になっていませんか？
全てのお子さまが20歳以上になっている、配偶者に戸籍上の変更があった等の場合、**特約の保険料は不要となる場合がございます。**



よくあるケース ③

家族が代理で請求できるようにしたい

意識不明とか、自分が手続きできない状態の場合はどうなるんだろう…



特約付加って、結局追加でお金がかかるんでしょ…



ご確認ください！

病気やケガ、認知症などで保険金・給付金等が請求できない事態に備えて、ご家族が代理で請求できるようにする特約があります。この特約を付加しても追加の保険料は発生いたしませんので、万が一のことが起こってしまう前にお気軽にご相談ください。



『指定代理請求特約』について

例えば下記のような場合、「指定代理請求人」が保険金・給付金等を請求できます。

●認知症が進行し、ご本人の意思が伝えられない



指定代理請求人
ご家族など



ライフプランナー
ブルデンシャル生命



ご本人(被保険者)
介護終身保険
(認知症加算型)に加入

※指定代理請求人を指定する場合は被保険者の戸籍上の配偶者等の制限があります。
※指定代理請求特約のみの解約はできません。

指定紛争解決機関について

生命保険業務に関する指定紛争解決機関は、一般社団法人生命保険協会(以下、同協会)です。同協会の「生命保険相談所」では、生命保険に関するさまざまな相談・照会・苦情を受け付けています。また、全国各地に設置された「連絡所」にも電話相談が可能です。
なお、生命保険相談所は、苦情の申出を受けたことを生命保険会社に連絡し、解決を依頼した後、原則として1カ月を経過しても、契約者等と生命保険会社との間で問題の解決ができない場合、中立・公正な立場で紛争解決支援を行う裁定審査会を設け、契約者等の正当な利益の保護を図っています。

一般社団法人生命保険協会 生命保険相談所
〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3F

☎03-3286-2648

受付時間/9:00~17:00
月曜~金曜(土・日曜、祝日、年末年始を除く)

ホームページアドレス <https://www.seiho.or.jp/contact/>

❗ 生命保険が持つ機能を余すことなくお客さまにお使いいただくため、ご確認のうえ、気になることがあればお気軽にご相談ください。

同封の「給付金等のお手続き漏れチェックシート」もご確認ください。

■ 新契約件数・新契約高

新契約件数 31.1万件
新契約高 3兆1,901億円

「新契約件数」は、新たにご契約いただいた保険契約の件数です。
「新契約高」は、新たにご契約いただいた保険契約の保障金額の総合計額です。

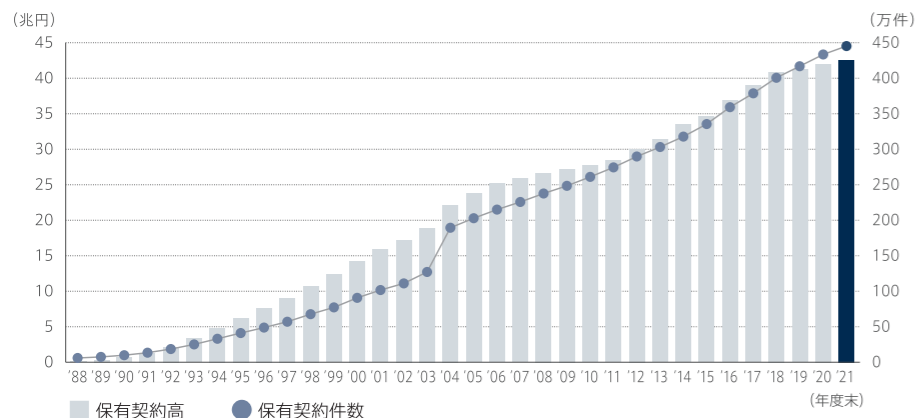
■ 新契約年換算保険料

675億円

「新契約年換算保険料」は、新契約について月払・年払・一時払等払込方法の違いを調整し、総払込保険料を保険期間で按分して、1年あたりの保険料に換算した金額です。

■ 保有契約件数・保有契約高・保有契約年換算保険料

保有契約件数 445万3,657件
保有契約高 43兆2,580億円
保有契約年換算保険料 8,076億円



お客さまからお預かりしている契約の総件数を「保有契約件数」といい、この保有契約により、お客さまにお約束している保障の総額を「保有契約高」といいます。「保有契約年換算保険料」は、保有契約について、月払・年払・一時払等払込方法の違いを調整し、総払込保険料を保険期間で按分して、1年あたりの保険料に換算した金額です。

■ 保険料等収入

1兆613億円

「保険料等収入」は、お客さまからお預かりした保険料や再保険収入による収益で、生命保険会社の収益の大部分を占めています。

■ 基礎利益

431億円

「基礎利益」は、生命保険会社の本業における1年間の収益力を示す指標のひとつで、一般事業会社の営業利益や銀行の業務純益に近いものです。

■ 総資産

5兆7,196億円

「総資産」とは、有価証券等の運用資産、現金および預貯金、貸付金、その他非運用資産などの合計で、生命保険会社の事業規模を示す財務指標のひとつです。

■ 保険契約の継続率

94.7%

※保険金建、13月目継続率

継続率とは、お客さまにご契約を続けていただいている割合です。ライフプランナーの質の高いコンサルティングサービスにより、1年経過後(13月目)が94.7%と高い水準の継続率を維持しています。

■ ソルベンシー・マージン比率

797.0%

ソルベンシー・マージンとは「支払余力」を意味し、大災害や株の大暴落など、通常の予測を超えて発生するリスクに対し、どの程度「支払余力」を有しているかを判断する行政監督上の指標のひとつです。200%を下回った場合には、監督官庁による業務の改善などの命令の対象となります。

プルデンシャル生命は
今年も顧客満足度で
高いご評価をいただきました。

J.D. パワー
生命保険顧客満足度 全3調査でNo.1

プルデンシャル生命は、J.D. パワー・ジャパンが2022年に発表した生命保険の顧客満足度調査において、「契約」に関する満足度(対面型)、契約後の「保全手続」に関する満足度、「保険金・給付金請求」の対応に関する満足度の全3調査で第1位を受賞しました。「保全手続」は7年連続、「保険金・給付金請求」では8年連続での第1位です。ご加入時はもちろん、ライフプランナーによる契約後のフォローも多くのお客さまにご評価いただいております。



小さなことでもご相談ください

ライフプランナーは、お一人おひとりに適した保険をオーダーメイドでご提案するだけでなく、ご契約をお預かりした後もライフステージやご要望の変化に合わせてきめ細かな対応で寄り添い続けます。小さなライフステージの変化に対してもライフプランナーがお役に立てることがあります。少しでも気になることやご相談がございましたら、お気軽に担当ライフプランナーにお知らせください。

調査概要

J.D. パワー 2022年 生命保険契約満足度調査*1、生命保険保全手続満足度調査*2、生命保険金請求対応満足度調査*3
<調査実施時期> 2021年11月中旬~12月上旬 <調査手法> インターネット調査 <出典> japan.jdpower.com/awards

- *1… 新規契約・更新手続きをした顧客5,120名からの回答による。
- *2… 請求以外の手続き・問い合わせをした顧客7,434名からの回答による。
- *3… 保険金・給付金の申請手続きを行った顧客7,361名からの回答による。

J.D. パワーについて

消費者のインサイト、アドバイザーサービス、データ分析における国際的なマーケティングリサーチカンパニーです。50年以上にわたり、ビッグデータやAI、アルゴリズムモデリング機能を駆使し、消費者行動を捉え、ブランドや製品との顧客の相互作用に関する鋭い業界インテリジェンスを、世界を牽引する企業に提供するパイオニアです。

当社の社会貢献活動について

寄付講座

プルデンシャル生命では、「営業という仕事の醍醐味」を大学生のうちに正しく理解いただくために、2015年度より、「営業」をテーマとした寄付講座を複数の大学にて開講しています。

2022年度にはプログラム内容をリニューアルして、早稲田大学、中央大学、慶應義塾大学、明治大学の4大学で実施しています。



本講座のテーマは「営業を科学する」です。当社のライフプランナーや支社長などの営業管理職、執行役員などが講師となり、自らのセールス経験に基づいた実践的な講義を行います。営業に必要なスキルや意思決定のメカニズム、セールスプロセスといった基本的なノウハウに加え、今年度は新たに「オンラインセールス」や「AI時代におけるセールスパークの役割」など、現在の社会環境をふまえた内容の講義も実施し、営業職の醍醐味や心構え、人間的成長といった面についても体系的に講義いたします。

リニューアルのポイント

POINT
01

営業職という「人」が介在することに、どのような意義・価値があるのかをお伝えするプログラムとなっています。

POINT
02

営業が売るのは「問題の解決策」です。お客さまのお役に立つために、単にスキル・ノウハウだけでなく、ご契約後のアフターフォローや顧客体験(CX)の重要性についても講義を行います。

POINT
03

コロナ禍において、いち早くオンラインセールスを取り入れた当社のライフプランナーが、その有用性や対面セールスとの違いなどについて講義します。

POINT
04

営業活動におけるAIとセールスパークの役割について、専門家による講義を行います。

プルデンシャル エマージング ビジナリズ Prudential Emerging Visionaries ボランティア・スピリット・アワード

「Prudential Emerging Visionaries ボランティア・スピリット・アワード」は、米国プルデンシャル・ファイナンシャルが1995年に開始した国際的な青少年のボランティア支援プログラムで、現在ではアメリカ、日本のほか、インド、ブラジル、中国で開催されています。社会課題に気づき、それを自身の課題と捉え、挑戦と克服を繰り返しながら成長する中学生・高校生に、賞を通して称賛と感謝を贈るとともに、情報交換、交流、活動発表の場を提供します。過去25年間で、約48,000通、総勢約416,000人もの中学生・高校生の応募がありました。

(2022年4月に「PRUDENTIAL SPIRIT OF COMMUNITY ボランティア・スピリット・アワード」から「Prudential Emerging Visionaries ボランティア・スピリット・アワード」に名称を変更しました。)

「Prudential Emerging Visionaries ボランティア・スピリット・アワード」:<https://www.vspirit.jp/>



ご家族登録サービスについて

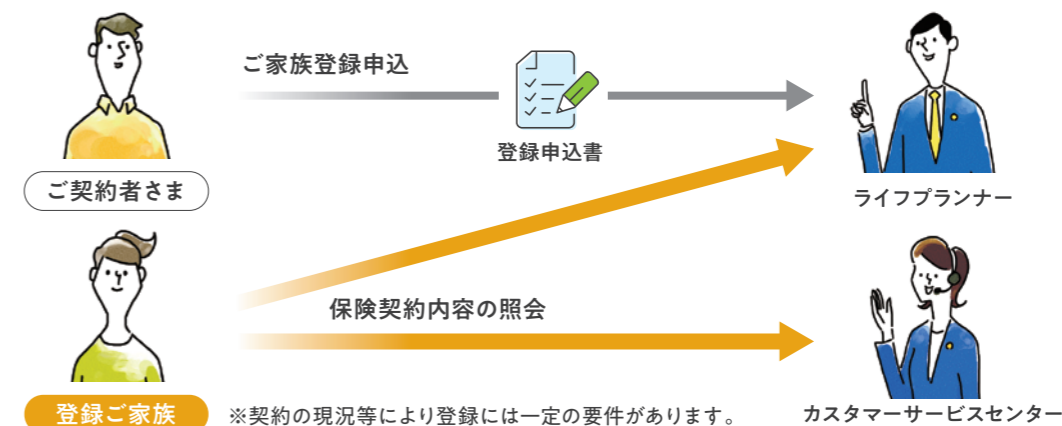
「ご家族登録サービス」は事前に登録いただいたご家族の方が、ご契約者さまに代わって保険契約の内容を照会することができるサービスです。また、ご契約者さまの転居や災害発生時等、当社からご契約者さまへの連絡が困難となった場合に当社から登録ご家族へ連絡のうえ、ご契約者さまの連絡先を確認させていただくことにより、保険金・給付金お支払手続等の速やかなご案内が可能になります。

本サービスの対象者

個人のご契約者さま

※ご契約者さまが法人・個人事業主・未成年・法定後見制度をご利用の場合は除きます。

「ご家族登録サービス」申込から照会までの流れ



従来、ご契約者さま本人からお問い合わせいただいた場合にのみお答えしていた契約情報について、事前に登録いただいたご家族にもお答えすることが可能となります。

例えば

右記のような場面で
ご利用いただけます。

- ☑ 保険の内容をご家族にも知っておいてほしい場合
登録ご家族であれば、契約内容をお問い合わせいただけます。
- ☑ ご契約者さま本人が忙しくて連絡できない場合
ご契約者さまに代わって、請求書類の取り寄せができます。
- ☑ お客さまが入院された際
登録ご家族であれば入院・手術給付金の確認ができます。

※お手続きの種類により、承ることができない書類もございます。

サービスの詳細については担当ライフプランナー
またはカスタマーサービスセンターまでお問い合わせください。



カスタマーサービスセンター

パ ー ト ナー フ ォ ー ユ ー
0120-810740 (通話料無料)

ホームページアドレス <https://www.prudential.co.jp/>

営業時間／平日 9:00～18:00、土日 9:00～17:00
(祝休日、12/31～1/3を除く)

プルデンシャル生命保険株式会社

〒100-0014 東京都千代田区永田町2-13-10 プルデンシャルタワー
LOVE & TRUST vol.29 2022年10月発行
編集・発行 プルデンシャル生命保険株式会社 広報チーム

※当社がご提案する保険は、すべて無配当保険です。 ※保険種類をお選びいただく際には、「保険種類のご案内」をご覧ください。 ※ご契約の際には、「契約概要」、「注意喚起情報」および「ご契約のしおり・約款」をご確認ください。 ※記載の取扱は登録日現在の取扱によるもので、将来変更となることがあります。



この印刷物の製造工程には再生可能エネルギー(21,100kWh相当)を利用しています。



Pru-2022-09-0046

2022年11月15日登録