

# T&D 保険グループのCSR

生命保険業等を通じて社会とともに持続的な成長を目指し、ステークホルダーの皆さまから信頼されるよう、CSRを推進しています。

## T&D 保険グループのCSR

4.8

T&D 保険グループは、生命保険事業を中心として人と社会に貢献し、多様なステークホルダー（利害関係者）の皆さまから信頼される保険グループとなり、社会とともに持続的な成長を目指すことを、CSRの基本的な考え方としています。

当グループは、グループ経営理念および経営ビジョンを掲げ、CSRをより一層推進していくために、グループのCSRに関する基本的な方針として「T&D 保険グループCSR憲章」を制定しました。

またCSRに関連する基本方針として、法令等遵守については「T&D 保険グループコンプライアンス行動規範」（P.16）、「T&D 保険グループコンプライアンス態勢整備基本方針」、環境保護への取り組みについては「T&D 保険グループ環境方針」（P.37）を制定し、積極的に活動を推進しています。

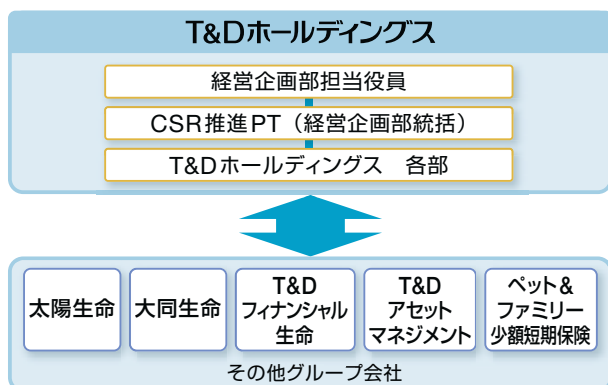
## グループのCSR推進体制

4.9

T&D 保険グループでは、T&Dホールディングス各部門とグループ各社がそれぞれの業務のなかで主体的にCSRの取り組みを推進しており、T&Dホールディングス経営企画部がグループ全体のCSR活動を横断的に統括するとともに、適宜経営層に推進状況の報告を行っています。

さらに、T&Dホールディングス内に各部門が参画するCSR推進PT（プロジェクトチーム）を設置し、グループCSRの中核となる方針から具体的施策まで、部門横断的に全体の方向性を議論し、取り組みを着実に推進する体制をとっています。

### ■ グループCSR推進体制



## T&D 保険グループ経営理念

4.8

Try&Discover（挑戦と発見）による価値の創造を通じて、人と社会に貢献するグループを目指します。

## T&D 保険グループ経営ビジョン

1. 最優の商品・サービスの提供により、お客さま満足度のトップを目指します。
2. グループの“強み”を最大限発揮できる分野での成長と創造を通じて、グループ企業価値の向上を目指します。
3. 高い倫理観のもと、法令等を遵守し、広く社会的責務を果たします。
4. 豊かな創造力と確かな実行力を備えた人材を育成し、活力あるグループを目指します。

## T&D 保険グループCSR憲章

4.8

FS1

T&D 保険グループは、経営理念に基づき、社会とともに持続的成長を遂げ、生命保険業等の公共的使命と企業の社会的責任を果たします。

### 1. より良い商品・サービスの提供

お客さまのニーズにあった最適で質の高い商品・サービスを提供します。

### 2. コンプライアンスの徹底

- 法令、ルール等を厳格に遵守し、誠実に行動します。
- 公正かつ自由な競争を維持・促進します。
- 市民社会の秩序や安全をおびやかす反社会的勢力や団体に対しては、毅然とした態度で対応します。

### 3. 人権の尊重

- 人権を尊重し、人権啓発に積極的に取り組みます。
- 従業員の人格を尊重するとともに、安全で働きやすい環境を確保し、人材育成を図ります。
- プライバシーを尊重し、個人情報の管理・保護を徹底します。

### 4. コミュニケーション

お客さまや株主はもとより広く社会に対して、経営情報を適時適切に開示するとともに、積極的に対話を図ります。

### 5. 地域・社会への貢献

良き企業市民として積極的に社会貢献活動を行い、地域・社会の健全な発展に貢献します。

### 6. 地球環境の保護

企業活動に際して、環境問題の重要性を十分認識し、地球環境の保護に配慮して行動します。

# 生命保険業の公共的使命

生命保険業には、皆さまの暮らしや社会を支える生活保障のご提供という、大きな公共的使命があります。

## 生命保険業の公共的使命

生命保険は、ご自身やご家族の万一の死亡・病気・介護などに備え、多数の人々がお金を出し合い、経済的負担や不安を軽減する相互扶助の仕組みです。また、公的な社会保障制度（公的年金や健康保険など）を補完する役割も担っています。

その一方で、お預かりした保険料の運用業務を通じて、必要な資金を政府・企業・個人など必要な部門へ供給

することにより、経済活動を支えています。

生命保険業は、少子高齢社会において皆さまの生活を支える社会的インフラとして、その役割がますます重要となっています。

T&D 保険グループの生命保険会社3社は、事業の持つ公共的・社会的責任を果たし、人と社会に貢献してまいります。



太陽生命

太陽生命保険株式会社

太陽生命は、お客さまの多様なニーズにより一層お応えできる新商品「保険組曲Best」を発売し、家庭市場を中心とした営業職員によるコンサルティングセールスを通じて、お客さまに最適な保障商品をご提供しています。さらに生命保険本来の役割である適切な保険金・給付金のお支払業務の品質向上にも努めています。またお

客さまからお預かりした大切な保険料は、安全性、収益性、公共性の観点に加え、「責任投資原則」（P.20）に沿って運用するよう努めています。

今後もお客さまをはじめとするステークホルダーの方々から信頼され、ご満足いただけるよう努め、より良い社会の実現に貢献し、当社の使命を果たしてまいります。



代表取締役社長  
中込 賢次



大同生命

大同生命保険株式会社

大同生命は、お客さまに「最高の安心」と「最大の満足」をご提供できる生命保険会社を目指してまいりました。

保険会社におけるCSRとは、まずは本業を通じて社会的な役割・責任を果たしていくことだと考えています。大同生命では、コアビジネスである「中小企業市場における提携

団体と連携した制度商品販売」への経営資源集中などを通じ、「質」を重視した経営を一層推進することで、皆さまからの信頼と負託にお応えできる生命保険会社を目指してまいります。



代表取締役社長  
倉持 治夫



T&Dフィナンシャル生命

T&Dフィナンシャル生命保険株式会社

T&Dフィナンシャル生命は、金融機関窓販チャンネルを通じた生命保険販売に特化した生命保険会社であり、資産形成型商品として市場の拡大が見込まれている年金保険を主力商品と位置づけています。

高い健全性を維持しつつ、成長性の高い金融機関窓販市場で確固たるブランドを築き、

お客さまや金融機関の販売員の方々のご意見・ご要望を反映した商品やサービスを提供し続けていくことで、お客さまのゆとりに満ちたセカンドライフに貢献していくことが私たちのCSRです。



代表取締役社長  
竹内 致夫

# 生保3社の事業活動

2.2

2.3

2.7

FS6

FS7

生活総合保障を通じて家庭をサポートする太陽生命、日本経済を支える中小企業をサポートする大同生命、そして個人年金等で暮らしをサポートするT&Dフィナンシャル生命は、それぞれ独自のビジネスモデルで公共的使命を果たしてまいります。

## 太陽生命

太陽生命では、家庭市場において、営業職員チャンネルによる医療・介護・死亡保障を中心とした保障性商品の販売を推進しています。ご契約者は主に家庭の主婦層となっており、新契約における個人保険・個人年金保険のご契約者のうち、約7割を女性が占めています。

従来は主婦層にとって加入しやすい養老保険など貯蓄性商品を主力商品として販売してきましたが、近年は多様化するお客様のニーズに合致する保障を提供できるよう、医療保障・介護保障等の保障性商品を中心としたご提案をしています。

当社の主要チャンネルである営業職員は日々お客さまをご訪問し、ニーズを伺い、最適な保険商品をご案内して

います。また、結婚やお子さまのご誕生やご入学、あるいは退職といったライフステージの変化にあわせ、ご加入いただいている保険の見直しのアドバイスもさせていただいています。

さらに、顧客サービス職員が定期的にお客さまをご訪問し、新商品・新サービスのご案内、各種手続きのお取り次ぎを行うとともに、さまざまなご要望等を承る体制としています。

このように、“Face To Face” のきめ細かなコンサルティング・セールスを通じて最適な商品・サービスをご提供し、お客さまの生涯のパートナーとなるためにサービス体制の充実を図っています。

## 大同生命

大同生命では、「中小企業市場における提携団体と連携した制度商品販売」をコアビジネスと位置づけ、多数の企業および税理士、公認会計士を会員とする各種団体と提携し、団体の会員企業あるいは顧問先企業のさまざまなリスクに対応した福利厚生制度をお届けしています<sup>(注)</sup>。2008年度新契約においては、企業市場契約が9割以上を占めるなど、中小企業市場に特化しています。

販売チャンネルは、営業職員組織と税理士を中心とする代理店組織を主要チャンネルとしています。また、企業保障には、低廉な保険料で大きな保障を得られる「個人定期保険」が適しており、同商品の保有契約高シェアは

生命保険業界で第1位（21.0%、2007年度末時点）となっています。

今後も、中小企業市場での永年にわたる実績を活かし、企業経営者の皆さまへ最適な保障をお届けしてまいります。

(注) 1971年から財団法人全国法人会総連合および財団法人納税協会連合会の「経営者大型総合保障制度」の取り扱いを開始、1976年からTKC全国会の「企業防衛制度」の取り扱いを開始し、会員企業や税理士、公認会計士の顧問先企業に対して生保商品を販売しています。TKC全国会は、租税正義の実現と関与先企業の永続的繁栄に貢献することを目的として結成された職業会計人集団（税理士、公認会計士のネットワーク）です。

## T&Dフィナンシャル生命

T&Dフィナンシャル生命は、金融機関窓販チャンネルを通じた生命保険販売に特化しています。金融機関窓販を通じた生命保険販売は、今後の成長が大いに期待される分野です。また、当社では、「コンプライアンス態勢の充実および顧客保護に資する内部管理態勢を強化する。」「金融機関等の販売チャンネルの効率性を高め、持続的な成長を達成する。」および「高い健全性を維持しつつ、保有契約高の増大をはかり、収益性を向上させる。」ことを経営方針として掲げています。

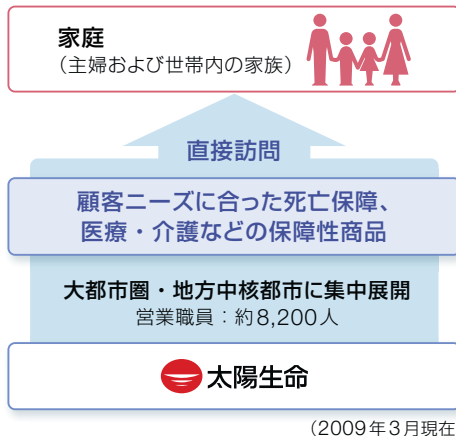
この経営方針に基づき、当社では、お客さまのニーズにマッチした新商品の開発に取り組むとともに、お客さ

まからのご照会やご請求に対応するコミュニケータによる質の高いサービスの提供に努めています。

今後も、「お客さまの視点に立つ」ことを常に意識し、お客さま満足度の向上を目指してまいります。

## 生活総合保障を通じて家庭をサポート

## ■ 太陽生命のビジネスモデル



## 日本経済を支える中小企業をサポート

## ■ 大同生命のビジネスモデル



## 個人年金等で老後の暮らしをサポート

## ■ T&amp;Dフィナンシャル生命のビジネスモデル



## VOICE ◀▶ ◀ 営業職員の声 ▶

## 横須賀支社 支部長補佐 鈴木 美奈子

私たち営業職員の仕事は、お客さまに合った保障を提供し、ライフサイクルやニーズの変化に応じて保障内容の見直しをご提案することで、お客さまとご家族をさまざまな不測の事態からお守りすることです。生命保険は健康なときほどその必要性を感じず、また本当に必要な保障も、なかなか感じていただけないものです。

最近ではインターネットや通信販売での保険販売も増えてきましたが、いざというときにお役に立てる保障内容を提供することができるのは、“Face To Face”の活動を行っている、私たち営業職員だと思います。

このような活動を通じて、多くのお客さまに信頼していただけるのがこの仕事の魅力です。これからも、一人でも多くのお客さまに信頼していただけるように、笑顔で明るく仕事に取り組んでいきたいと思っています。



## VOICE ◀▶ ◀ 営業職員の声 ▶

## 上野支社 第三営業課 川口 美佳子

私は、大切な会社とご家族を守るために、役員退職金や、事業の承継、相続、従業員の福利厚生などへの対策の一つとしての保険を経営者の方にお勧めしています。また、社長さまのお役に立つことをいつも第一に考え、定期訪問のときには確かな情報をお届けすること、お客さまが万が一のときには迅速に対応することを心がけています。いつもお忙しい社長さまですから、「3分だけいいですか」とお声がけをして、少しずつ会話を積み重ねていくことで、社長さまが真に求めていることを把握できるよう努めています。

保険は目に見えない商品ですので、毎日こつこつと活動し、会社にとって重要なものであると理解していただくことが私の仕事です。初めは怖い方と思えた社長さまが、笑顔で「また、いらっしゃい」と言ってくださると、「もっとお役に立ちたい」と次の訪問が楽しみになります。



## VOICE ◀▶ ◀ ホールセラーの声 ▶

## 事業推進部 東日本第一推進室 営業主査 羽根 弘幸

2002年に金融機関で年金保険の窓口販売が解禁され、現在ではワンストップで、年金保険のみならず保障性商品等のご相談もしていただけます。生命保険の窓口販売は、大きな転換期を迎えていると感じます。

私は、金融機関代理店の販売活動のサポートを担当しています。私の重要な役割は、代理店の皆さんとの良好な人間関係の構築です。そのために、自社商品の情報提供だけでなく、他のエリア・支店での保険販売に関する好事例の紹介や、マーケットの状況に関する情報提供に努め、それぞれ事情の違う代理店の特性に合わせた問題解決のお手伝いをしたいと、日々活動しています。そして、お客さまの大切なお金を将来の資産形成に役立てていただくために、代理店の皆さんを通じてお客さまにより良いご提案ができるよう、陰ながら力になりたいと思っています。

