

いちはん、
人を考える会社になる。

第一生命

お客さまのさまざまなライフステージにお応えできる

「生涯設計型」の保険

順風ライフ

<5年ごと配当付終身保険>

2011年
8月
新登場

告知や医師の診査なしでお申込みいただける
一時払の終身保険

グランロード

<無配当一時払終身保険(告知不要型)>

資料のご請求は **0120-001-008** 受付時間 平日10:00~18:00 (土・日・祝日・年末年始を除く) グランロード 検索

*当社ホームページ(<http://www.dai-ichi-life.co.jp/>)、お近くの第一生命または「生涯設計デザイナー」でも資料請求をお受けしています。

(登)C23H0975(H23.10.4)①



保

險

住友生命の手がける来店型店舗「ほけん百花」



型店舗「ほけん百花」
若年層に開拓余地
さらに11年5月には才
9件と伸びた。
34・8%増の3万661
18件から11月末には
156件から12月末には
生命も同3月末の2万7
・4%増の10万3875
千代田区)の保有契約件
数は11年3月末の6万3
06年に創業したライフ
ネット生命保険(東京都
ネットの二つはあると
ソト事業のネクスティア
件に增加了。同じくネ
ットと伸びた。

日本生命は全国97力所
に「ニッセイ・ライフブ
ラザ」を設置。第一生命
は、生涯設計バークーを
同12店を開設している。
通勤中のビジネスマン
や、買い物好きな時
間に店を訪問し、保険に
関する相談内容の確認や
相談を受ける。

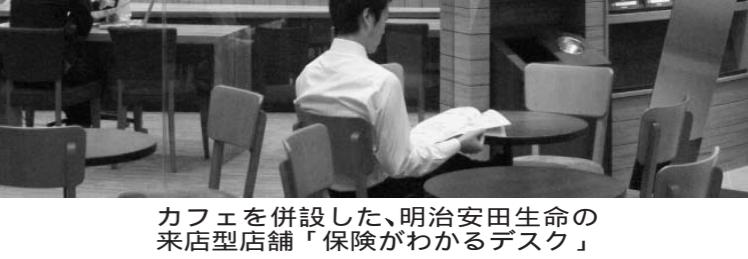
独自商品・保険料で差別化

来店型店舗



カフェを併設した、明治安田生命の
来店型店舗「保険がわかるデスク」

損害代理店



社とも国内の損害保険事
業の市場が頭打ちとなる
中で、生保事業を成長の
柱と位置づけている。
損害保険のマーケット
売チャネルは全国各地
にある法人・個人の損害
代理店だ。また、特に損
保系が得意とするのが保
障商品で、定期死亡の保
障性商品で、定期死生存
保と比べて割
安な料金設定もうけてい
る。

代理店だ。また、特に損
保系が得意とするのが保
障商品で、定期死生存
保と比べて割
安な料金設定