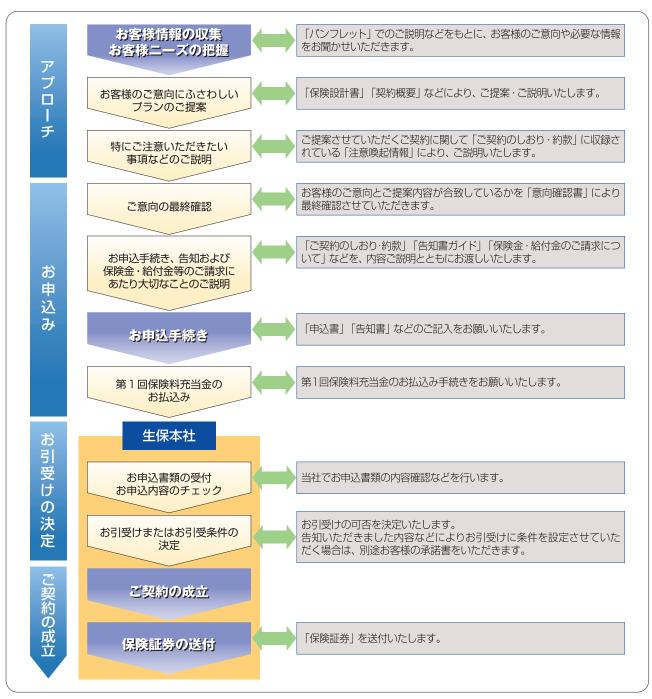
[目次]

V- 1 ご契約までの流れ	
(アプローチからご契約の成立まで)	62
V-2 保険金・給付金のお支払いまでの流れ	63
V- 3 商品ラインナップ	64
(1) 個人向け商品(主なもの)	64
(2) 企業・団体向け商品(主なもの)	66
V- 4 代理店教育・研修および支援制度 ······	67
(1) お客様の良きアドバイザーを目指して	67
(2) 教育・研修メニュー	67
(3) 研修の目的	67
(4) 代理店向け営業支援	68
V- 5 ご契約者に対する情報提供の実態	69
(1) 会社経営に関する情報提供	69
(2)ご契約者の皆様への情報提供	69
V- 6 商品に対する情報およびデメリット情報提供の方法・	71

V-1 ご契約までの流れ(アプローチからご契約の成立まで)

生命保険の募集は、保険業法に基づき登録された生命保険募集人のみが行うことができます。当社の代理店 (生命保険募集人)は、お客様と当社の保険契約締結の媒介を行う者で、保険契約締結の代理権はありません。し たがいまして、保険契約は、お客様からの保険契約のお申込みに対して当社が承諾した時に有効に成立します。



≪クーリング・オフについて≫

お申込者またはご契約者は、ご契約の申込日または保険料等領収証の交付日(保険料等領収証が発行されない契約の場合は「ご契約のしおり・約款」の受領日)のいずれか遅い日から、その日を含めて8日以内であれば、書面によりご契約のお申込みの撤回またはご契約の解除をすることができます。ただし、次の場合はお取扱いできません。

- ・当社が指定する医師の診査が終了したとき
- ・債務履行の担保のための保険契約であるとき
- ・既契約の内容変更のとき
- ・法人をご契約者とする保険契約であるとき

V-2 保険金・給付金のお支払いまでの流れ

ご請求からお支払いまでの流れは次のとおりです。

ご契約内容により、ご請求手続きが異なることがあります。

お問い合わせ窓口 保険金・給付金のご請求・ご相談窓口 0120-528-170 (通話料無料) [受付時間] 午前9時~午後5時 (土・日・祝日および12/31~1/3は除きます)

※お客様とのお電話は、内容を正確に把握するため録音させていただいております。 **日本**興**亜生命**

お客様

お手元に「保険証券」をご用意いただき、当社保険金・給付金のご請求・ご相談窓口(0120-528-170)までご連絡ください。

※その他の各種お手続きに関するお問い合わせは当社総合カスタマーセンター (0120-538-107)までご連絡ください。

主に次の事項を確認させていただきますので、あらかじめご準備ください。

- (注)で請求・ご契約の内容によって、確認させていただく事項は異なります。これらの事項以外にも確認させていただくことがございますので、ご了承ください。
- ■お亡くなりになられた場合(死亡保険金のご請求)
 - ○証券番号
 - ○お電話いただいた方のお名前
 - ○お亡くなりになった方のお名前
 - ○原因となった病気や事故(事故発生日)
 - ○お亡くなりになった日
 - ○入院・手術の有無 等
 - ○請求書類の送付先
- ■入院・手術などをされた場合(入院・手術給付金のご請求)
 - ○証券番号
 - ○お電話いただいた方のお名前
 - ○入院・手術などをされた方のお名前
 - ○原因となった病気や事故(事故発生日)
 - ○入院期間 (入院日·退院日)
 - ○手術のある場合、正式な手術名と手術日 等
 - ○請求書類の送付先
- ※お電話での受付の他、当社ホームページでの受付も行っています。 (http://www.nipponkoa.co.jp/life/)

ご請求に必要な書類をご提出ください。

診断書など必要な書類をご準備いただき、所定の書類に必要事項をご記入いただいたうえで所定の返信用封筒にて当社保険金サービスグループへご返送ください。

(注)診断書や戸籍謄本など、ご請求に必要な書類の発行にかかる費用は、お客様の ご負担となります。

ち支払い内容をご確認ください。

「お支払のご案内」が到着いたしましたら、お受取り内容をご確認ください。

ご請求手続きのご案内およびご請 求に必要な書類をお届けいたし ます。

ご請求に必要な書類とともに小冊子「保険金・給付金のご請求について」をお届けいたします。

小冊子では、「お支払いする事例、お支払いできない事例」などを具体的に記載しております。

※当社ホームページにも掲載しておりますのでご 参照ください。

(http://www.nipponkoa.co.jp/life/)

4 保険金・給付金をお支払いいたします。

ご提出いただいた書類が到着しましたら、内容を確認のうえ、ご契約の内容にもとづき、ご指定の口座に保険金・給付金をお支払いさせていただきます。また、「お支払のご案内」を郵送いたします。

(注) ご提出いただいた書類を拝見した結果、ご加入前の健康状態、障がいの状況、ご請求事由の原因などについて、詳細な事実を確認(医療機関などへの確認も含みます)させていただく場合があります。この場合、確認先のご都合やご請求事由の原因調査などによって日数を要する場合がございますので、あらかじめご了承ください。

ご留意いただきたい事項

- □被保険者ご本人さまが病名をご承知でない場合でも、保険金や給付金をお支払いすることによって、ご本人さまに病名が知られてしまうことがあります。 病名の管理に注意が必要な場合は、ご請求の連絡をいただく際にお申し出ください。
- □受取人となられる被保険者ご本人さまが請求できない特別な事情があり、指定代理請求人特約が付加されている場合、あらかじめ指定された代理人による請求が可能です(また、同特約が付加されていない場合も当社窓口までご相談ください)。

V-3 商品ラインナップ

(1) 個人向け商品(主なもの)

<主契約>

◆万一の場合に備えて

残された家族のための生活費の確保、葬儀代など一時的にかかる費用の確保など、万一の場合に備え る商品をご案内します。

・一家の大黒柱の方に

新収入保障保険

万一の際、ご家族に生活保障資金を毎 月お届けする保険です。





・一生涯の保障を希望される方へ

終身保険

万一のため、老後のため、一生涯の保障が 得られる保険です。



なっ得終身

保険料払込期間中の解約返戻金を低く抑 え割安な保険料で、-生涯の保障が得ら れる保険です。



・割安な保険料で大きな保障を希望される方へ

定期保険

死亡保障に的を絞 った、保険の原点と もいえる保険です。 目的を絞った保険 ですから、小さなご 負担で大きな保障 が得られます。



低解約返戻金型定期保険

低解約返戻金期間 中の解約返戻金を 低く抑え割安な保険 料で「定期保険」と 同一の保障が得られ ます。



無解約返戻金型定期保険

解約返戻金がない 分、割安な保険料で 「定期保険」と同一 の保障が得られま



◆入院や手術に備えて

ホッとメディカル

病気やケガによる入院をされたとき、ある いは所定の手術をされたときに給付金が 支払われる保険です。



終身がん保険

がんになったときに安心して治療に専念 するために一生涯にわたってがんを保障 する保険です。



◆豊かな老後生活に備えて

個人年金保険

ゆとりあるセカンド ライフを送るために、 一定の年齢から、年 金をお支払いする保 険です。



養老保険

財産づくりと、万一 の備えを両立でき る保険です。



積立型終身保険

無理のない積立に より、安心できる老 後の保障をお約束 します。保険料払込 期間中は死亡保障 を抑えるかわり、割 安な保険料で一生 涯の保障を準備で きます。



◆お子様の教育資金準備に

こども保険

お子さまの健やかな成長をお守りし、教育 資金などのご準備ができます。



<特約>

◆定期系特約

死亡保障をより充実させるための特約です。

ご利用の目的	特約の名称		
割安な保険料で、合理的な保障をご希望の方に	逓 減 定 期 保 険 特 約		
重点的に保障したい時期の保障額アップをご希望の方に	平 準 定 期 保 険 特 約		
保障額アップと3大疾病への保障をご希望の方に	特定疾病保障定期保険特約		

◆災害・入院系特約

傷害・入院・手術などの不時の出費にも備えるための特約です。

ご利用の目的特約の名称	
災害による死亡・高度障害の保障アップをご希望の方に	新 災 害 割 増 特 約
災害による死亡・高度障害の保障アップ、身体障害への保障をご希望の方に	新 傷 害 特 約
ケガによる入院保障をご希望の方に	新 災 害 入 院 特 約
病気による入院と、手術保障をご希望の方に	新疾病入院特約
ケガによる入院後の退院一時金をご希望の方に	新災害退院後療養特約
病気による入院後の退院一時金をご希望の方に	新疾病退院後療養特約
成人病による入院の上乗せ保障をご希望の方に	新成人病保障特約
女性に多い病気による入院の上乗せ保障をご希望の方に	新女性医療特約
こどもの入院や手術に備える「こども保険」専用の特約です	こども医療特約

◆その他の特約

ご利用の目的	特約の名称
喫煙の有無、または健康状態が所定の基準を満たす場合、より割安な保険料で ご契約いただけます	区分料率適用特約(優良体保険)
余命6ヶ月以内と判断されるとき、保険金の前払請求をすることができます	リビング・ニーズ特約
所定の3大疾病(悪性新生物、急性心筋梗塞、脳卒中)、所定の身体障害状態、 所定の要介護状態に該当した場合、以後の保険料払込は不要です	保険料払込免除特約
被保険者が保険金等を請求できない「特別な事情」が生じた場合に、あらかじ め指定した指定代理請求人に保険金等を請求していただくことができます	指定代理請求人特約

(2)企業・団体向け商品(主なもの)

総合福祉団体定期保険

企業や団体等が定める弔慰金規程に基づ く、役職員・ご遺族への支給財源の確保が できます。



団体定期保険

企業や団体等が制度を導入し、所属員(役員・従業員)の方の 保険料負担により、在職・在任中の死亡保障を目的とする保険 です。

団体信用生命保険

医療保障保険(団体型)

V-4 代理店教育・研修および支援制度

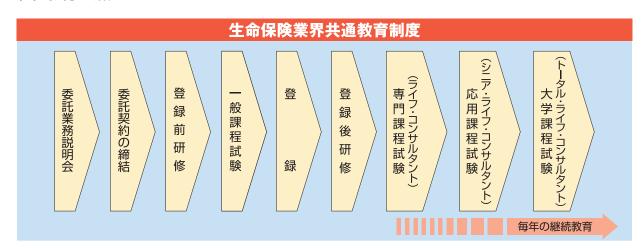
お客様にご満足のいくサービスの提供のために代理店・募集人に対する教育・研修および営業支援に 取り組んでいます。

(1) お客様の良きアドバイザーを目指して

お客様のライフプランや企業ニーズに合った最適な保険を提案するためには、商品知識・周辺知識はもちろんの事、高度なコンサルティングスキルが必要になります。

当社では、お客様から信頼され満足感を持って頂けるコンサルティングを提供できる募集人の育成を目指し、生命保険業界共通教育および当社独自カリキュラムの研修を実施しています。

(2)教育・研修メニュー



独自カリキュラムによる研修				
名 称	内 容			
プレミアムプログラム	お客様への総合的な情報提供とそのための代理店組織構築を習得する研修			
SKYアカデミー	法人のニーズ喚起スキルを習得する研修			
トップセミナー	最新の知識・情報を学び、コンサルティングスキルアップを目指す研修			
コンサルティングスクール	基礎的な知識およびコンサルティングスキルの習得研修			
e-ラーニング	商品・販売活動・FP・法人・事務の基本知識の自学研修			

(3) 研修の目的

代理店教育・研修は、お客様の二一ズを正しく把握し、お客様の意向にあった商品提案・販売が 適切に行えるコンサルティングスキルの習得を目的としています。

◆研修の目標

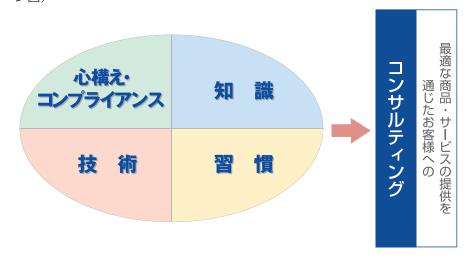
保険を取扱う代理店としての役割・使命を正しく理解し、コンプライアンス(法令遵守)を基礎として、 お客様に最適な保険を提案・販売できる代理店・募集人の育成・業務品質の向上を目指しています。

◆代理店研修カリキュラムのコンセプト

下記のコンセプトに基づいて研修を実施しています。

心	構	え	生命保険を取扱う代理店の役割・使命とコンプライアンス(法令遵守)の徹底を図ります。
知		識	保険商品・税務・FP知識・新契約・保全等の生命保険販売に必要な業務知識の習得を目指します。
技		術	コンサルティングスキルの向上を目指した実践研修を柱として、スキルレベルに応じた 研修を展開します。
習		慣	お客様に高い品質のサービスを提供するための行動を習慣化させます。

(イメージ図)



(4) 代理店向け営業支援

LPS<ライフ プランニング サポーター>制度

◆代理店向け生保販売支援のためのLPS<ライフ プランニング サポーター>制度

LPS社員は、生命保険販売に関する高いスキルを持ち、さらに金融、経済、法律、税務などの幅広い知識を持つ生保販売のエキスパート社員です。LPS社員は、生命保険業務(募集や保全知識)をさらに強化したい代理店に対して営業支援・販売指導を行うとともに、代理店との共同募集等を通じ、お客様にご満足いただける生命保険のご提案や各種高品質サービスのご提供を行います。

※今年度は東京地区、名古屋地区、大阪地区で展開中

V-5 ご契約者に対する情報提供の実態

(1) 会社経営に関する情報提供

会社経営に関する情報は次の方法・媒体により適時・適切に行っています。

○日本興亜生命の現状

保険業法第111条に基づき作成された資料で、当社の業績や財務状況等を記載しています。本誌は、全国の営業店、当社の事務委託をしている日本興亜損保の営業店ならびに主要代理店に備え付けています。また、ホームページでもご覧いただけます。



○インターネットホームページ

当社の会社概要、業績、保険商品のご案内、 ニュースなどを掲載しています。 ホームページアドレス http://www.nipponkoa.co.jp/life/

(2) ご契約者の皆様への情報提供

ご契約者の皆様には、「ご契約成立まで」、「ご契約成立後」にそれぞれ次のような情報を提供しています。

①ご契約成立までの情報提供

○パンフレット







○保険種類のご案内

当社の商品を一括して 記載しています。



○保険設計書



○契約概要

○保険金・給付金のご請求について

○ご契約のしおり・約款

ご契約にあたって「十分にご理解 いただきたい事項(ご契約のしお り)」や「特にご注意いただきたい 重要な事項(注意喚起情報)」を 記載しています。

また、約款はご契約についてのとりきめをくわしく記載しています。



○告知書ガイド

○保険証券

※ご加入手続きに入る前に、お客様の最終的なご意向を「意向確認書」により確認させていただいています。

②ご契約成立後の情報提供

○保険料のお払込みに関連するもの

- ・保険料口座振替についてのご案内
- ・生命保険料再請求のお知らせ

○自動振替貸付・失効に関連するもの

- ・保険料お立替えのご案内
- ・お立替金残高ならびに利息繰入に関するご案内
- ・ご契約失効のお知らせ兼復活のおすすめ
- ・保険契約失効のご案内(失効通知)
- ・ご契約失効後3ヶ月経過に関するご案内
- ・ご契約失効後6ヶ月経過に関するご案内
- ・ご契約失効後1年経過に関するご案内
- ・保険契約失効に伴う返還金のお支払いについての最終のご案内(失効後2年半経過時)
- ・失効返戻金の送金のご案内(失効後3年経過時)

○満期・年金等に関連するもの

- ・満期保険金・祝金・健康祝金・生存給付金・無事故給付金のご案内
- ・年金のご案内
- ・自動更新のお知らせ
- ・保険期間満了のお知らせ
- ・お支払のご案内

○保険金・給付金のお支払いに関連するもの

- ·保険金・給付金をお受け取りいただくためのガイドブック(保存版)
- ・保険金・給付金請求書類のご案内
- ・保険金・給付金のご請求について
- ・お支払のご案内

○契約者貸付に関連するもの

- ・お支払のご案内
- ・利息繰入のご案内
- ・契約者貸付金残高のお知らせ

○その他

- ・ご契約内容のお知らせ
- ·生命保険料控除証明書

V-6 商品に対する情報およびデメリット情報提供の方法

ご契約手続きの際には、商品の仕組みや内容を、デメリットとなる情報も含めてお客様に十分ご理解いただくため、当社では以下のような書面に商品に対する情報とデメリット情報を記載しお渡ししています。

◆契約概要 -

お客様に保険商品の内容をご理解いただくための重要な事項のうち、特にご確認いただきたい事項(仕組み、保障内容、付加できる主な特約とその概要等)を掲載し、ご契約の手続き前に当該保険商品がお客様ニーズに適合していることをご確認いただいています。



◆ご契約のしおり・約款

ご契約のお申込みに際して、ご契約に関する重要な 事項を記載した「ご契約のしおり・約款」をお渡しして います。

「注意喚起情報」部分では、ご契約のお申込みに際 して特にご注意いただきたい事項(クーリング・オフ制 度、告知義務について、保険金・給付金等が支払われな い場合等)を記載しています。

「ご契約のしおり」部分では、ご契約に際してぜひ知っていただきたい事項(保険金・給付金等のお支払いなどに関する説明、免責事由、告知義務違反によるご契約の解除等)をわかりやすくご説明しています。

「約款」部分では、ご契約についてのとりきめを、くわしく説明しています。

◆保険種類のご案内 —

お客様のニーズに最も適したプランを選択していただくために、当社の商品を一括して記載した「保険種類のご案内」を作成しています。

この「保険種類のご案内」では、商品の仕組みと特長のほか、デメリット情報(保険金・給付金等をお支払いできない主な場合、告知義務違反による契約の解除など)やクーリング・オフ等についても記載しています。

◆パンフレット―

商品の内容についてご理解いただくために、商品の仕組みと特長についてわかりやすく説明しています。

◆解約請求書 -

解約を請求されるお客様に、あらためてご確認いただくため、解約のデメリットと解約のお手続き前にお客様にご検討いただきたい事項をご案内しています。

