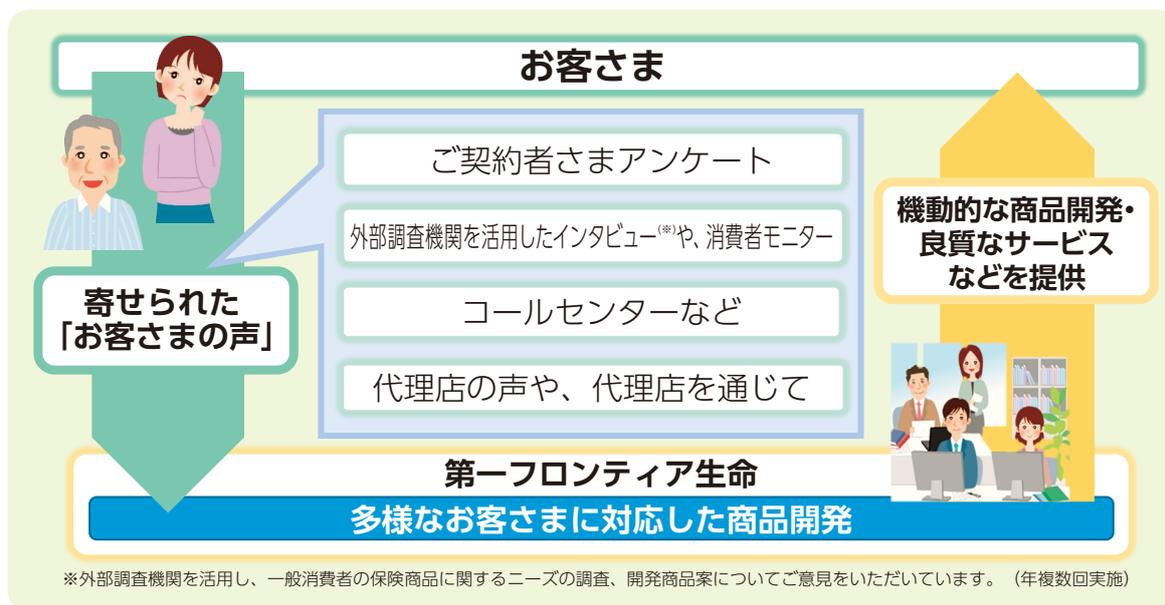


多様なお客さまニーズにお応えする商品開発

当社は、ご契約者さまアンケートや外部調査機関を活用したインタビューなどの多角的なニーズ調査を実施し、商品開発、サービスなどの向上につなげています。今後も、「人生100年時代」における資産形成や資産承継を中心としたお客さまの多様なニーズにお応えする商品を機動的に発売し、商品ラインアップの更なる充実を図っていきます。



直近の商品開発の状況

プレミアフューチャーMの発売(2022年7月)

変額個人年金保険(22)

積極的に資産をふやしたいというニーズにお応えするため、将来成長が期待できる“厳選された世界株式”で運用しつつ、保険ならではの機能を兼ね備えた円建の変額個人年金保険の取扱いを開始しました。

商品のリンク先：<https://www.d-frontier-life.co.jp/products/select.html?product=199>

プレミアプレゼント3の発売(2022年8月)

積立利率変動型終身保険(20)

保障がふえるまでの期間を従来の「2年」から「10か月」に短縮させたほか、「認知症・介護プラン」に「告知なし(保障がふえるまでの期間は3年)」が選択可能となった、外貨・円建の終身保険の取扱いを開始しました。

商品のリンク先：<https://www.d-frontier-life.co.jp/products/select.html?product=193>

その他商品一覧はこちら



インターネットサービスの充実

ご契約内容の確認や、住所変更、解約などの各種お手続きができる便利なインターネットサービスをご用意しています。当社ホームページから、各種サービスの詳細をご覧ください。

なお、インターネットサービスの充実に向けて、「マイページ（ご契約者さま向けインターネットサービス）」から、以下の通知物を参照できるサービスを開始いたしました（※）。

- ご契約者宛に定期的にお送りしている「ご契約内容のお知らせ」「ご契約状況のお知らせ」（2022年10月開始）
- 解約・定期支払金のお支払後にお送りする「お支払明細」（2023年4月開始）

※ご利用には「マイページ」のユーザー登録が必要です。

ホームページでできるお手続きは[こちら](#)



LINE公式アカウントの利便性向上

ご加入いただいたお客さまへのサービス提供を目的として、2022年4月にLINE公式アカウントを開設しました。開設後も更なる利便性向上のために機能のレベルアップを行っています。

2023年5月にはLINE公式アカウントのメニューからマイページ（ご契約者さま向けインターネットサービス）へのリンクの際に、ユーザーIDとパスワードの入力が省略できる機能（自動ログイン）を追加しました。これにより、手間なくマイページにアクセスでき、ご契約内容の確認や各種お手続きを行っていただけます。

LINE公式アカウントメニュー



LINE友だち登録は[こちら](#)



高齢者に寄り添った取組み

■「フロンティアのご家族安心サポート」サービス

ご契約者が自ら手続きを行うことができない場合に、予め指定されたご家族の方（保険契約者代理人）が、ご契約者に代わってご契約の諸手続きや契約内容の確認などを行うことができる無料のサービスです。これにより、ご契約者が認知症などにより手続きができなくなった場合にも、安心してご契約を継続いただくことができます。2023年3月末時点で特約付加件数は51万件と多くのお客さまから選ばれています。

♥ ご契約者が自ら手続きを行うことができない場合、あらかじめ指定されたご家族（保険契約者代理人）が代わりに契約の諸手続きや契約内容の確認を行うことができる**無料のサービス**です。
これにより、ご契約者にもしものことがあった場合にも、安心してご契約を継続いただけます。

♥ 第一フロンティア生命の**“全商品”**に付加することができます。



フロンティアのご家族安心サポート

保険契約者代理特約

+

契約内容ご案内制度

契約者ご自身が、**手続きを行う意思表示が困難である、またはそれに準ずる状態**と判断される場合は、**「保険契約者代理人」が本人に代わって手続きを行う**ことができます。

「保険契約者代理人」がご契約内容について、**いつでも**照会できます。

*保険契約者代理人に対象となる契約の契約者、被保険者、受取人、保険種類、保険料などを郵送にてお知らせします。
*「フロンティアのご家族安心サポート」を付加するにあたり、**費用はかかりません**。また、所定のお手続きが必要となります。

「ご家族安心サポート」の詳細は[こちら](#)



■ 金融ジェロントロジー協会への参画



当社は金融ジェロントロジー協会^(※1)に法人特別会員として参画^(※2)するとともに、お客さま目線のサービスを開発・展開するため、高齢者に寄り添ったコンサルティングができる人財の育成を目的として運営する「エッセンシャル金融ジェロントロジー講座」の積極的な受講を当社従業員に促しています。2023年3月末時点の資格認定者数は、生命保険会社の中で最多となる232名になります。

2023年3月末時点
ジェロントロジー協会
資格認定者数

232名

※1 「金融ジェロントロジー」とは、高齢者の経済活動、資産選択など、長寿・加齢によって発生する経済課題を、経済学を中心に関連する研究分野と連携して、分析研究し、課題の解決策を見つけ出す新しい研究領域です。これらの一般社会における知識普及やその知見を金融サービスに応用できる人財を育成することを目的に2019年4月「日本金融ジェロントロジー協会」が設立されました。

※2 第一生命ホールディングスとして、2019年度より参画しています。

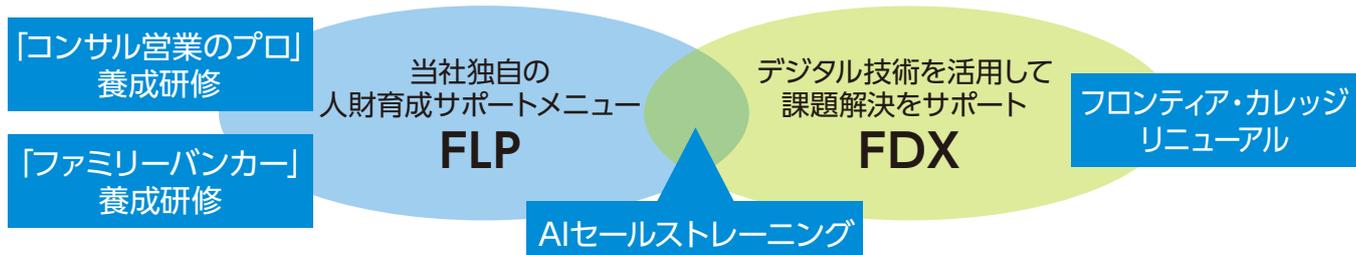
パートナーである「代理店」とのリレーション

■ DFL「コンサルティング宣言」

お客さまのニーズは多様化・高度化しており、ライフステージの折々で変化するお客さまのニーズや悩みに寄り添い、その課題に応じた適切な解決策を提供していく「コンサルティング」の重要性はますます大きくなっています。

当社は、2021年に代理店のコンサルティング力向上支援を目的とした「コンサルティング宣言」を掲げて以降、多くの代理店と継続的に対話をしながら多数の新規ソリューションを開発・提供しています。

より高度なコンサルティングスキル習得に特化した研修や、最新のAI技術を用いたリアルとデジタルを融合した研修を開発するなど、コンサルティング力の更なる向上をサポートすることで、お客さまの体験価値向上に努めています。

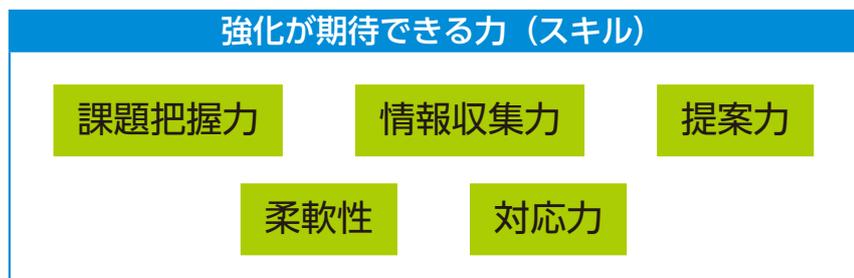


■ フロンティア・ラーニング・プログラム (FLP)

即戦力となる「人財の育成」を支援する当社独自の研修コンテンツの総称です。代理店が抱える 営業上の課題にあわせて、営業現場で求められる「実践力」を向上するプログラムとなっています。

■ 「コンサル営業のプロ」養成研修

真にお客さまニーズに叶うコンサルティング提案を行うため、「お客さまの保険に対するお考えやご家族関係、潜在ニーズの引き出し、具体的なご提案に至る一連の流れ」を実践的なケーススタディーを通してサポートいたします。



研修はディスカッション形式
気づきの多い学びの場を提供

■ 「ファミリーバンカー」養成研修

第一生命グループが積み上げたコンサルティングノウハウをフル活用し、お客さまから全幅の信頼を寄せていただける「かかりつけの銀行員 (ファミリーバンカー)」になるサポートを行います。



■ フロンティア・デジタル・トランスフォーメーション (FDX)

当社は、最新のデジタル技術を活用してパートナーである代理店の課題解決を継続的にサポートすることで、お客様の体験価値向上に努めています。

■ AIセールストレーニング^(※)

代理店の人財育成を支援するために、オンライン上で時間や場所の制約なく、コンサルティングにおいて重要なスキルである「表現力」の基礎を学習いただけるサービスを提供しています（2022年8月末から提供開始）。

※撮影したロープレ動画をAIによって定量的に評価するしくみ



■ フロンティア・カレッジ



お客様へのコンサルティング力強化やアフターフォローの充実に向けて、代理店専用のポータルサイト「フロンティア・カレッジ」を提供しています。

本サイトでは、商品情報に加えてマーケットや相続・介護・贈与に関するさまざまな知識を習得することができます。

2023年1月には、利用者への調査に基づいてUXデザインの見直しを行い、より使いやすく、知りたい情報にすぐに辿り着けるサイトにリニューアルしました。

100以上の代理店にご利用いただいております。コンサルティング担当者を幅広くサポートしています。