

Corporate Profile

プルデンシャル生命保険株式会社



愛をお預かりする、愛をお届けする。



プルデンシャル生命は、世界最大級の金融サービス機関、プルデンシャル・ファイナンシャルの一員として1987年10月に設立されました。

生命保険は元来、教会などの組織が寡婦や孤児を救済するために生まれたものです。その後近代的なビジネスとして確立されましたが、その基本精神は「相互扶助」と「自助の精神」であり、家族やコミュニティに向けての愛だという点は、現在も変わりません。

生命保険業を営むものは「愛の伝道師たれ」とは、プルデンシャル・ファイナンシャルの創業者ジョン・F・ドライデンの言葉です。生命保険の世帯加入率が世界トップクラスである日本において、この「愛」という生命保険の基本精神に立ち返り、社会的意義を実現していくこそが、私たちの使命だと考えています。

当社は単に生命保険をご提供するのではなく、お客さまの人生に「ライフプランナーのいる安心」をお届けしています。生命保険のプロフェッショナルであるライフプランナーは、専門家として、生命保険のみならず税務や法律などの広範な知識を習得し、日々研鑽を重ねております。当社では創業以来、担当のライフプランナーがお客さま一人一人の夢や人生設計などを丁寧にお聞きし、その実現や、大切なご家族や会社をお守りするために、オーダーメイドに必要な保障をご提案してまいりました。そして、その後も人生の節目においてさまざまなご相談にお応えすることで、ご安心を提供し、多くのお客さまからご支持をいただいております。

今日、社会の変化はスピードを増し、お客さまのライフスタイルや価値観もこれまでになく多様化しています。このような時代にこそ、当社のライフプランナーは、ご契約のときにお客さまの多様なニーズをくみ取り、将来を見据えたコンサルティングを行うのはもちろんのこと、人生のパートナー (Partner for Life) として生涯寄り添い、お客さまのライフステージの進展に伴うニーズの変化にもきめ細かく対応することで、長きにわたって経済的な保障と心の平和をご提供いたします。

私どもはこれからも、このライフプランナーによる終生にわたるパーソナルなサービスを通じて、引き続き「ライフプランナーのいる安心」を皆さまにお届けできるよう、全社一丸となって邁進してまいります。



プルデンシャル生命保険株式会社
代表取締役社長兼最高経営責任者

間原 寛

本社所在地:
米国ニュージャージー州ニューアーク市

会長兼最高経営責任者:
チャールズ F. ラウリー

事業内容:
生命保険、年金、退職商品および関連業務、
投資信託、資産運用など

総預かり運用資産:

1兆4,960億USD

(約226兆5,093億円)

2024年3月末現在(1US\$ = ¥151.41)



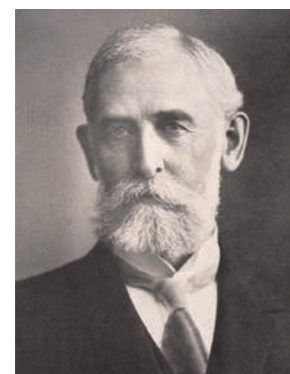
ニューヨーク タイムズスクエアにそびえる
プルデンシャル・ファイナンシャルの広告



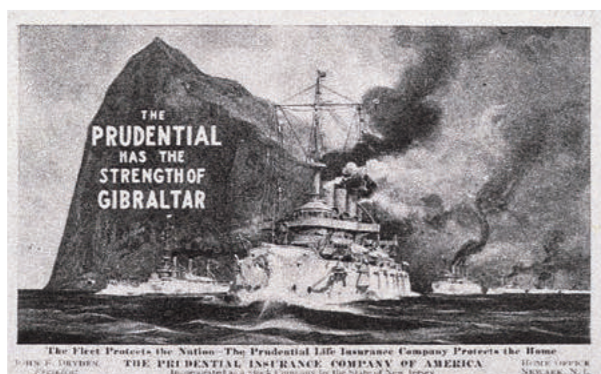
最初の自社社屋(1892年竣工)



20世紀初頭の広告



創業者 ジョン・F・ドライデン



初期の広告「ジブラルタルの強さを持つプルデンシャル」
以降、ジブラルタル・ロックはプルデンシャル・ファイナンシャルの
シンボルとなる



プルデンシャル・ファイナンシャルの
「ロック」マーク

世界最大級の金融サービス機関 プルデンシャル・ファイナンシャル

プルデンシャル・ファイナンシャルは世界最大級の金融サービス機関であり、プルデンシャル生命はその一員です。プルデンシャル・ファイナンシャルの特徴的なロゴ「ロック」とプルデンシャルの名称は、米国企業の中で最も古くから認められているブランドの一つです。

現在世界50カ国以上で様々な金融サービスを提供しており、生命保険事業については、米国、日本をはじめ、ブラジル、メキシコ、中国、インド、インドネシアで展開しております。

「人間愛・家族愛」の理念 1世紀以上にわたる プルデンシャル・ファイナンシャルの歴史

1875年(明治8年)、プルデンシャル・ファイナンシャルは、「プルデンシャル・フレンドリー・ソサエティー」として創業しました。創業者ジョン・F・ドライデンの掲げた基本理念は、「社会の絆である人間愛と家族愛の不朽の原理を実現すること」でした。

創業当時のアメリカにおける生命保険は保険料・保険金とも高額で、一握りの裕福な上流階級の人々が加入しているにすぎませんでした。ジョン・F・ドライデンは、厳しい経済状況にあっても家族の埋葬費を捻出したい等の庶民のニーズに応えるために、「3 Cents A Week」、つまり、週に3セントという非常に安い保険料で加入できる労働者保険をアメリカで初めて販売し、アメリカ国民の圧倒的な支持と信頼を受けたのです。

プルデンシャル・ファイナンシャルが世界でも屈指の金融サービス機関となった現在も、創業の精神である「人間愛・家族愛」は、基本理念として生き続けています。



左・右：東京・永田町 プルデンシャルタワー



宮城・仙台 ドライデンカスタマーセンター



本社社員(カスタマーサービスセンター)

生命保険大国日本における プルデンシャル生命 成長の秘密

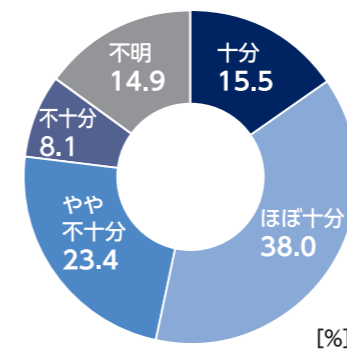
日本における世帯当たりの生命保険の加入率は89.8%(2021年度 生命保険文化センター「生命保険に関する全国実態調査」より)。日本は世界有数の保険大国であると言えます。一見飽和状態とも思える日本の保険市場において、プルデンシャル生命の保有契約高は創業以来、純増を続けています。どうして順調に成長しているのでしょうか。

消費者の意識調査の結果によるとこれほど生命保険が普及しているにもかかわらず、加入している保険の保障内容に不安のある方は多いとされています。これは、お客さまご自身の人生や将来の希望、生涯に必要な資金総額をしっかりと計算した上で加入するケースが少ないからではないでしょうか。

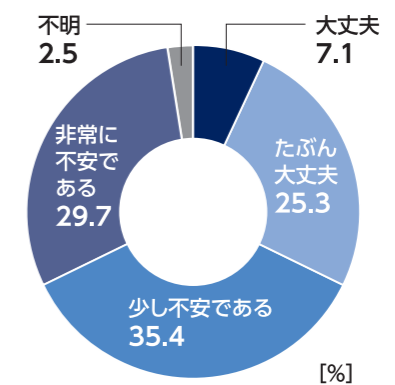
プルデンシャル生命は、営業社員であるライフプランナーを通じて、お客さまの今の状況や今後のライフプランをお伺いし、綿密な分析を行ったうえで一人おひとりに適したプランをご提案いたします。さらに保障内容がお客さまにとって適切なものであり続けるようご契約後も寄り添い続けます。これこそが、真に皆さまのお役に立つ生命保険を提供することであり、プルデンシャル生命が日本の保険市場で支持されている理由だと信じています。

生命保険加入世帯に聞く現在の生命保険 現在の保障内容に対する消費者の意識

■加入保障内容の充足感



■世帯主が万一の場合の家族の生活資金に対する安心感・不安感



「2021年度 生命保険に関する全国実態調査」(生命保険文化センター調べ)



ライフプランナーは プルデンシャル生命の誇りです

プルデンシャル生命がお届けするのは、すべてオーダーメイドの生命保険です。このオーダーメイドの生命保険を設計するのがライフプランナー、当社の誇る生命保険のプロフェッショナルです。

ライフプランナーはお客さまの今後の人生設計や価値観などを詳細に伺った上で、お一人おひとりに適した保障をご提案いたします。ご契約時だけでなくご契約後も人生のパートナーとして、終生にわたるパーソナルなサービスをご提供いたします。法人のお客さまに対しては、税務や法律などに精通した生命保険のコンサルタントとして、事業承継などを目的とした保障設計、福利厚生の一環として、社員や役員の方々向けの退職金制度や弔慰金制度など、経営者の方々の想いを込めたオリジナルの保険プログラムを設計いたします。

プルデンシャル生命では、厳格な基準によりライフプランナーを採用しています。そして独自の教育システムを活用し、生命保険だけでなく社会保障制度や相続など幅広い知識を備えたスペシャリストを育成しています。

高い専門性を有したライフプランナーのサービスは、お客さまから厚い信頼をいただいております。

Million Dollar Round Table (MDRT)^{※1}
日本会会員数No.1^{※2}

1,654名

2024年度の日本会会員数8,901名中、プルデンシャル生命分会は1,654名を占めており、日本の生命保険会社の中で27年連続第1位となっています。生命保険販売の職業的水準を高め社会的信望を高めようとするMDRTの理念は、真に顧客の要望に応え得るプロフェッショナルの育成を第一義とする当社の経営理念とも完全に一致しています。

※1: MDRTとは 1927年に発足したMillion Dollar Round Table (MDRT)は、卓越した生命保険・金融プロフェッショナルの組織です。世界中の生命保険および金融サービスの専門家が所属するグローバルな独立した組織として、500社、70カ国で会員が活躍しています。MDRT会員は、卓越した専門知識、厳格な倫理的行動、優れた顧客サービスを提供しています。また、生命保険および金融サービス事業における最高水準として世界中で認知されています。

※2: 2024年4月22日現在。MDRT日本会調べ。

ライフプランナーが皆さまの人生に寄り添います

ご結婚、お子さまの誕生、転職、退職など、人生には様々な転機があります。人生の節目において、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、ぜひお気軽にご相談ください。オンラインでもご相談いただけます(オンラインのお手続きについて特許登録 第6934271号)。



就職

新社会人となるタイミングは、自立した人生のスタート。ライフプランナーに、ぜひお客さまの夢や人生観をお聞かせください。そして、人生の必要資金の試算や経済的な備えについてもご相談ください。



住宅購入・転居

住まいは、人生における大きな選択の一つです。購入か賃貸か、またどこに住みたいかなど、お客さまの想いを伺いながら、キャッシュフローの作成などを通じて将来の必要資金の整理をさせていただきます。

転職・起業

就職されたのちに、転職や起業という選択をされる方もいらっしゃるでしょう。人生の収支に大きな変更が見込まれるタイミングで、将来を見据えた収支の流れの見える化をお手伝いいたします。



お子さまの独立

お子さまの独立は、ご両親にとっての新たなスタートでもあります。改めてご夫婦での人生における夢とその実現に向けて、必要となる保障についてご提案させていただきます。



結婚

人生の伴侶を得ると、将来設計は2人で描くものになります。どのような未来を過ごしたいのか、ライフプランナーがお二人の価値観や夢などもお伺いし、必要に応じて保障のご提供や見直しをさせていただきます。



お子さまの結婚

お子さまのご結婚や家族が増えることにより、必要となる保障が変わる場合もあります。ご自身だけでなく、家族全員の将来にあらためて目を向け、経済的な備えを見直すタイミングが訪れるかもしれません。

お子さまの誕生

新しい家族を迎えると、その喜びとともに親としての責任も背負います。必要となる保障の種類や範囲も大きく変わる時期です。お子さまも含めたご家族の将来や夢をライフプランナーにお聞かせいただき、どのような経済的な備えが必要となるかをともに考えましょう。



セカンドライフ

現役を引退し、人生の後半がスタートするにあたり、新しい生活に必要なお金のことはもちろん、次代に残す資金についてもぜひご相談ください。よりよい解決策をご提案させていただきます。



お預かりした愛をお届けするまで

プルデンシャル生命は、お客さまに保険金をお届けするその日まで、人生のパートナーとして、クオリティの高いサービスをご提供いたします。

生命保険はご契約者と実際に保険金を受け取る方が異なるケースがほとんどです。だからこそ、ご加入に際しては、内容はもちろん、どのように保険金を受け取っていただきたいかも重要となります。当社では、ご契約者のご意向と受取人の状況によって、生命保険の持てる力が最大限に発揮される方法をご提案させていただきます。

お客さまお一人おひとりのお考えや思いをしっかりと伺い、保険金をお届けするときもパーソナルなサービスをご提供することこそが、プルデンシャル生命のライフプランナーの使命です。



J.D. パワーの満足度調査で第1位 アフターフォローで最高評価をいただきました

顧客満足度に関する調査・コンサルティングの国際的な専門機関であるJ.D. パワーが2024年に発表した「生命保険保全手続満足度調査」において9年連続の総合満足度第1位の評価をいただきました。

<調査概要>

- J.D. パワー 2024年 生命保険保全手続満足度調査
 - 調査実施時期: 2023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
- 請求以外の手続き・問い合わせをした顧客7,067名からの回答による。



保険金をお届けした「その後」まで安心をお届けしたい

お客さまが生命保険に込めた「思い」を確実にお届けするために、「生命保険信託」というサービスもご案内しています。お客さまが保険金に込めた思いを「生命保険信託」という形に変えて、保険金をお届けした「その後」まで安心をお届けします。

※プルデンシャル信託株式会社 代理店 プルデンシャル生命保険株式会社(代理業務の種類:媒介)

残された時間の中で思いを叶えていただきたい

「最期まで尊厳ある人生を」—そんな願いを込めたサービスがございます。人生の最期を迎えるにあたり、家族との貴重な思い出を作りたい、夢を実現したい、十分に満足のいく治療を受けたい…などの思いを叶えていただくために開発されました。

万が一のとき保険金をすぐにお役立ていただきたい

医療費の精算や葬儀代など、すぐに多額の現金が必要になる場合があります。ご家族の死という例えようもない悲しみの中で、お客さまのご負担を少しでも軽くするために考えられたサービスがございます。

Forbes誌「World's Best Insurance Companies 2024」(世界最高の保険会社) 日本の生命保険会社で2年連続第1位に

米経済誌「Forbes」(フォーブス)が発表した「World's Best Insurance Companies」(世界最高の保険会社)の生命保険部門において、日本から選出された15社の中で1位になりました。当社は2年連続でトップ評価となり、お客さまの満足度や推薦度、カスタマーサービス、契約の透明性で高く評価いただきました。



<出典> <https://www.forbes.com/lists/worlds-best-life-insurance-companies/>

新契約について

■ 新契約件数

36.2万件

「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。

※上記の件数と金額はいずれも個人保険および個人年金保険の合計を表したものです。

■ 新契約高

4兆4,450億円

「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

763億円

「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。

保有契約について

■ 保有契約件数

455.4万件

「保有契約件数」は、ご契約いただいている保険契約の件数です。

※上記の件数と金額はいずれも個人保険および個人年金保険の合計を表したものです。

■ 保有契約高

44兆8,701億円

「保有契約高」は、個々のお客さまに対して生命保険会社が保障する金額の総合計額を表します。

■ 保有契約年換算保険料

8,783億円

「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、保険金等支払金

■ 保険料等収入

1兆6,021億円

「保険料等収入」は、お客さまからお払い込みいただい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。

■ 保険金等支払金

1兆3,531億円

「保険金等支払金」は、保険金、年金、給付金、解約返戻金およびその他返戻金等、お客さまに保険契約上お支払いさせていただいた金額を示すものです。

※再保険契約による支払再保険料が含まれます。

基礎利益

478億円

「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

6兆2,904億円

「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。

ソルベンシー・マージン比率

749.3%

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。

保険契約継続率

■ 13月目継続率(保険金額ベース)

94.1%

「保険契約継続率」は、ご継続いただいている保険契約の割合を示した数値です。

格付け

■ S&Pグローバル・レーティング
(保険財務力格付け)

A+

(2024年6月末現在)

■ 格付投資情報センター(R&I)
(保険金支払能力)

AA

(2024年6月末現在)

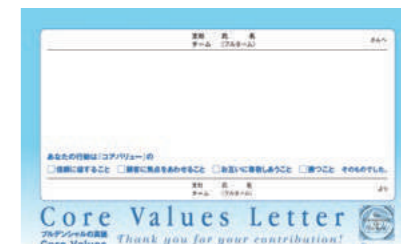
※格付けは格付け会社の意見であり、また一定時点での数値、情報等に基づいたものであるため、将来的に変更される場合があります。各格付けは、保険会社全体を評価しているものではなく、将来の保険金支払いなどについて保証しているものではありません。

プルデンシャル生命 社員の行動指針

Core Values(コアバリュー)

当社では、お客さまに「ライフプランナーの居る安心」をお届けするために、社員の行動指針として、「信頼に値すること」「顧客に焦点をあわせること」「お互いに尊敬しあうこと」「勝つこと」という4つの「コアバリュー」を掲げています。コアバリューは、ライフプランナーがお客さまに最高のサービスをご提供し続けるために必要不可欠なものとして位置付けています。

また、コアバリューを体現した活動や行動をしている社員を、社員同士で称え合うため、「コアバリューレーター」を贈り合っています。特に実践している社員に対しては、社員相互推薦による「コアバリュー表彰」を行うなど、コアバリューが社員一人ひとりの心に浸透し、常に生きたものとなるよう努めています。



コアバリューレーター

社会貢献活動への取り組み

寄付講座

当社では、「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。2024年度は、前年度から継続して早稲田大学、中央大学、慶應義塾大学、同志社大学で実施するほか、新たに6大学(名古屋大学、大阪大学、札幌学院大学、東北大学、甲南大学、福岡大学)で講義を行います。

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(営業社員)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、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しています。



大学での講義の様子

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27年間で、約48,800通、総勢約438,500人もの中学生・高校生の応募がありました。「未来を描くチカラ」をキャッチフレーズとして、「誰かのために何かを変える」ことを目指し、自ら行動を起こしている中学生・高校生を応援します。



全国表彰式の様子

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

Corporate Philosophy

-We are the Prudential-

プルデンシャル生命の社員は、生命保険業を通じ、社会に貢献しようとする強固な意志で結ばれています。

我々には、時代を開拓する精神、生命保険の正しい在り方を追求する信念、そして、人間愛・家族愛の不朽の原理を伝える心があります。

我々は、Core Values, Vision, Mission, Strategyを指針に、自らの手によって時代を創造し続けます。

Core Values	Worthy of Trust Customer Focused Respect for Each Other Winning with Integrity	[信頼に値すること] [顧客に焦点をあわせること] [お互いに尊敬しあうこと] [勝つこと]
Vision	我々は、日本の生命保険事業の在り方に革新をもたらし、日本の生命保険市場において顧客から最も信頼される会社となります。	
Mission	我々は、顧客の一人一人が経済的な保障と心の平和を得ることができるように、最高のサービスを提供することを使命とします。	
Strategy	我々は、生命保険の真のプロフェッショナルであるライフプランナーを育成し、一人一人の顧客に対してニードセールスを行い、保険金をお届けするまで一生涯に亘りパーソナルなサービスを提供します。	

愛をお預かりする、
愛をお届けする。

プルデンシャル生命保険株式会社

本社 / 東京都千代田区永田町2-13-10
プルデンシャルタワー

<https://www.prudential.co.jp/>

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)

※最新の営業時間は当社ホームページをご覧ください。

プルデンシャル生命 公式YouTubeチャンネル

当社の企業情報やサービスなどの映像を配信しています。

