

LOVE & TRUST

PUBLISHED IN 2023 FOR CUSTOMERS OF
THE PRUDENTIAL LIFE INSURANCE COMPANY, LTD.



お客さま×ライフプランナー対談

世界一になった捕手が選ぶ人生のパートナー。

東京ヤクルトスワローズ

中村 悠平さま



シニア・コンサルティング・ライフプランナー

岡村 秀俊 …… P.4

あなたらしい未来を描くお手伝いがしたい

未来を思い描いてみてください。
なりたい自分、家族との暮らし、リタイアメントライフ。
十人十色の、たくさんの夢が湧きあがることでしょう。

描く夢は、その時々で変わっていきます。
楽しいことだけでなく、心配や不安が生まれるときもあります。

あなたが人生の分岐点で迷ったり悩んだりしたときこそ
私たちライフプランナーを頼ってください。

あなたが大きなキャンバスに思い切り自由に、
そして安心して未来を描けるようお手伝いいたします。
人生のパートナー (Partner for Life)、ライフプランナーとして。



Contents

- お客さま×ライフプランナー対談
東京ヤクルトスロローズ 中村 悠平さま
シニア・コンサルティング・ライフプランナー 岡村 秀俊 … P.4
- INFORMATION
Life Planner Serviceについて … P.8
生命保険信託について … P.10
- PERFORMANCE REPORT
業績・評価報告 … P.12
- INFORMATION
ご案内 … P.14
- ご契約者の皆さまへ … P.15





INTERVIEW

中村 悠平 × 岡村 秀俊

東京ヤクルトスワローズ

なかむら・ゆうへい/1990年6月17日生まれ。
福井商業高校から2008年ドラフト3位で東京ヤクルトスワローズに入団。ポジションは捕手。右投/右打。これまでに3度のリーグ優勝と、2021年に日本一を経験。2023年、第5回ワールド・ベースボール・クラシック (WBC) に日本代表として出場し、捕手として世界一に貢献した。愛称は“ムーチョ”。

シニア・コンサルティング・
ライフプランナー

おかむら・ひでとし/
2012年プルデンシャル生命入社。
さいたま支社 シニア・コンサルティング・ライフプランナー

世界一になった捕手が選ぶ 人生のパートナー。

東京ヤクルトスワローズの正捕手として活躍を続ける中村悠平（なかむら ゆうへい）さま。2021年、2022年とヤクルトのリーグ連覇を支え、2023年のワールド・ベースボール・クラシック（WBC）では決勝戦の最終回で大谷翔平投手が投じた“勝負の一球”をミットに収め、日本の優勝が決まりました。日本を代表する捕手である中村さまですが、その活躍の裏には奥さまをはじめ、各分野の専門家たちによるサポートがあります。担当ライフプランナーの岡村秀俊もそのひとり。野球一筋の人生を送る中村さまに寄り添ってきた岡村ライフプランナーが、野球やご家族に対する想いなどを聞きました。

「野球の話」から始まった出会い

岡村：今日はよろしくお願いします。初めて出会ったのは2017年でしたが、当時のことは覚えていらっしゃいますか？

中村：ええ。2017年の開幕前、愛媛県松山市の『坊ちゃんスタジアム』で自主トレをしていたときにお会いしましたよね。岡村さんは、当時現役だった先輩選手のご担当でした。その日の練習が終わり、みんなで食事に行ったときに初めて話をしましたね。

岡村：そうですね。皆さん、球場や宿泊先はずっと“缶詰”だったので、トレーニングの息抜きのために食事会をセッティングしました。当時、中村さんはまだ20代でしたが、私の印象はどうでした？

中村：いやあ、なんか怪しい人だなと（笑）。というのは半分冗談ですが、球団からはお金の管理には十分気をつけるようにと言われていたんです。岡村さんは先輩の紹介だったので大丈夫だろうとは思っていましたが、保険の勧誘でもされるのかなって。だけど、岡村さんは全然保険の話をしてこない。野球の話ばかりしていましたよね。

岡村：そうですね。とても楽しい時間でした。若手選手として必死に努力する姿を見て、何か中村さんをサポートできることはないかと常に思っていました。

中村：僕は、ずっと捕手（キャッチャー）を守備のポジションにしてきました。捕手は投手が投げたボールを



©ヤクルト球団



受けるだけでなく、相手チームの打者の心理や性格を読みます。どんなボールで勝負するか駆け引きをするんです。だから職業柄といいますか、人とお付き合いさせていただく上でも相手の心理について考えるクセがついていて。だからこそ最初は警戒していましたが、しばらく経ってからは、岡村さんが僕ら選手のことをすごく熱心に、親身に考えてくれていることが分かりましたし、困ったことがあれば相談させてもらうようになりました。そんな関係を築けたから、契約させてもらうことになったんだと思います。

岡村：とてもうれしいお言葉です。ありがとうございます。



大切な家族のために

2年越しの契約に込めた思い

岡村：保険の話を持ち出したのは、出会って2年くらい経ってからでしたね。「よかったら、聞いてみる？」という感じで。

中村：ちょうど第2子が生まれて家族も増え、年俸も大きく変化した頃でした。

岡村：プランのご説明の際は奥さまにも同席いただきました。提案のポイントは、収入に見合った保障になっているかどうか。中村さんが万一のときに収入に見合った保障額が給付されるということがポイントのひとつ。もうひとつは、生命保険には払い込んだ保険料の一部が積み立てられ、解約した際に積立金の一部が返ってくる仕組みがありますので、何も起こらなかった場合はそれを奥さまとの老後の生活資金に活用できるというものでした。

中村：岡村さんの丁寧な説明を聞いて、特に子どもに対して、僕に万一のことがあってもなくても、将来にわたり不自由なく生活していけるようにしてあげたいと改めて思いました。あとは自分と妻が共にリタイアを迎えたときに、ある程度の資金があるとすごくいいなど。現役である今のうちに考えておくべきだと思いましたが、もっと早く気づきたかったです。大事な家族のために、というのが契約させていただいた一番の理由なのかなと思います。

岡村：保険のご加入はスタートに過ぎません。今後も

ご家族のライフステージの変化などに寄り添って、幅広くサポートさせていただきたいと思っています。

中村：妻も岡村さんの話を聞いてから、お金のことや子育てのことなどにより興味を持ち始め、勉強するようになりました。ライフプランのことで気になることがあれば、妻からも直接岡村さんにご連絡していて、家族ぐるみでお世話になっています。

困ったとき、とっさに頼れる存在

中村：岡村さんにお世話になったこととして、今でも感謝しているのは腰痛を起こしたときのことでですね。あれは2021年、ヤクルトが優勝し日本一になった年でしたけど、僕は開幕直前に腰痛を患ってしまって。専門医が福島県にいたのですが、痛みが激しく、電車での移動はとても無理だし、自分で車の運転もできない。真っ先に浮かんだのは岡村さんの顔でした。

岡村：あのときは大変でしたね。お電話をいただいたのは夜でしたが、何とかしなければと思い、急ぎよ私が車で福島まで送って差し上げることにしました。

中村：車の中でも痛くて、後ろの座席で抱き枕を抱えていました。片道3時間かけて病院に到着し、治療中もずっと待っていてくれて本当に助かりました。

岡村：こんな一大事のときに真っ先に私を思い出して頼っていただけて、うれしい気持ちもあったんですよ。

中村：それからWBCのときも頼りにさせてもらいましたね。

岡村：私も手に汗握って毎試合テレビで観戦していました。中村さんは今、大変なプレッシャーの中にあるなど。

中村：プロ野球のシーズンとも違う、ものすごい緊張とプレッシャーが続いていました。日本が準決勝に出場するためアメリカへ渡航することが決まった夜、妻は寝ずに支度して、自宅から成田空港まで小さな子ども2人を連れて行かなければならない。そんなときにも岡村さんが家族をサポートするために駆けつけてくれましたね。

岡村：日本を背負って戦う中村選手と、そのご家族の状況を想像したら体が自然に動いていました。

中村：おかげで集中を切らず、決戦に向けて準備ができました。アメリカとの決勝戦では、最終回に

セカンドキャリアはまだ考えていない。

けれども次のステージへの切り替えはいつか必ず来る。

大谷選手とバッテリーを組むことになりました。あのときは緊張が最高潮でしたね。実は、彼の投げボールを練習時も受けたことがなく、ぶっつけ本番だったので、最後の一球を打者が空振りし、僕が捕った瞬間は本当にうれしかった。

岡村：優勝の瞬間は、私も思わずテレビの前で叫び、ガッツポーズをしました。かつて野球少年だった私は、自分の代わりに夢を叶えてもらったような喜びでした。本当にお疲れさまでした。そして感動をありがとうございます。

野球に集中できる環境づくりを

中村：僕は日頃から岡村さんにはお世話になってますけど、他の人にも同じようなサポートをしているんですか？

岡村：もちろんです。保険契約の内容やお立場によらず、お客さまには分け隔てなく対応させていただきたいと思っています。特に緊急のお困りごとには、可能な限り対応させていただくようにしています。

中村：困ったときに頼れるのは大きいですね。妻は、とにかく岡村さんを頼っていますよ。将来のことを考えてマネジメント会社を設立するときもサポートいただきました。

岡村：そうですね。税理士や弁護士、経営者の方など、仕事柄いろいろな人脈がありますので、機会がある度にご紹介させていただきました。私を含め、皆さんは言わば「チーム中村」の気持ちでサポートしていると思います。

中村：僕はあまり先のことは考えず、今は野球に100%集中したいと思っています。だから引退後のセカンドキャリアのことは考えていません。けれども、いつかは“引退”という区切りが必ず来る。岡村さんに

アドバイスをもらったことで、次のステージにすぐに切り替えられるように準備しておきたいと思いました。そのおかげで、僕は野球に集中できているなと思っています。

岡村：いつか“その日”に備えて、奥さまとともにさまざまなプランを検討しています。

中村：とても心強いです。2022年からは、ヤクルトOBの古田敦也さんが背負っていた『背番号27』を継承することになりました。その背番号に恥じないように、そして再び日本一になれるよう、今シーズンも一戦一戦を全力で戦い続けたいです。そのためにも、野球に集中できる環境づくりはとても大切。今後もお力を借りると思います。

岡村：お客さまが幸せになることが私の目標であり、そのために全力を尽くすことが自分の役割だと思っています。ライフプランナーとして、これからも中村さんご家族の人生に寄り添ってまいります。

中村：いつも頼りにしています。

岡村：今日はありがとうございました。



人生の定期的な健康診断をしてみませんか？

ご結婚、お子さまの誕生、転職、退職など人生にはさまざまな転機があります。

皆さまが定期的に受診されている健康診断のように、理想の将来に向けた道筋（ライフプランと収支の予測）をライフプランナーと一緒に考えてみませんか？



未来を思い描くそのたびに、
人生のパートナー (Partner for Life) として
 ライフプランナーがサポートさせていただきます。



ライフプランナーへいただいたお客さまの声をご紹介します

豊富な知識と経験があり、安心感が桁違い。若い頃に近い将来を見据えたプランを組んでいただき、その将来にたどり着いた今、とても助かっている。

成人を迎えた子どもの保険の相談をした際、疑問に思ったことを分かりやすく説明してくれ、納得のいくプランを提案してもらえた。

老後の不安に襲われたときに、自分に最適なプランを提案してくれたことで、老後資金に余裕ができ、とても安心している。

保険と関係ない子どものことで悩んでいたとき、色々調べて何度も連絡をいただき、解決することができた。保険屋さんというより、人として信頼できる。

住宅購入時に相談した際、とても丁寧に家計の状況を確認しながら、将来のシミュレーションを具体的に示していただいたので、安心して生活ができている。

転職の相談をしたところ、転職先の仕事内容だけでなく、自分の年齢、家族構成に合わせ、細かく相談にのっていただいた。まさに人生のパートナーだと感じている。

ライフプランシミュレーションツール (Life Planner Service)

ご家族それぞれの人生のイベントを長期的な視点で分かりやすく表示します。
 将来のライフプランや起こりうるリスクについて、ライフプランナーと一緒に考えてみませんか？

Life Event Memo

- 住宅：庭でみんなで遊べるような一軒家
- 車両：みんなでキャンプに行けるような大きな車

まずまずお金がかかってくる時期ですが、ご家族のみなさまの夢を叶えられるよう引き続きしっかりサポートさせていただきます。何かお困りごとがありましたら、いつでもご連絡ください。

プルデンシャル生命保険株式会社
 担当者：*****
 Tel: *****

Life Event Table

ご家族のイベント

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| ご本人様 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | 49 | 50 | 51 | 52 | 53 | 54 | 55 | 56 | 57 | 58 | 59 | 60 | 61 | 62 | 63 | 64 | 65 | 66 | 67 | 68 | 69 | 70 | 71 | 72 | 73 | 74 | 75 | 76 | 77 | 78 | 79 | 80 |
| 配偶者様 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | 49 | 50 | 51 | 52 | 53 | 54 | 55 | 56 | 57 | 58 | 59 | 60 | 61 | 62 | 63 | 64 | 65 | 66 | 67 | 68 | 69 | 70 | 71 | 72 | 73 | 74 | 75 | 76 | 77 | 78 | 79 | 80 |
| 長女様 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 |
| 長男様 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 |

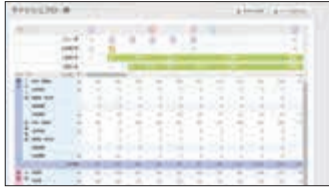
機能の一部をご紹介します！

収支シミュレーショングラフ



ライフイベントに合わせた収支を年度別にグラフ化し、お金の出入りや資産残高を可視化します。

キャッシュフロー表



グラフでイメージをつかんだ後に、キャッシュフロー表で詳細な金額を確認できます。

必要資金&老後生活資金グラフ



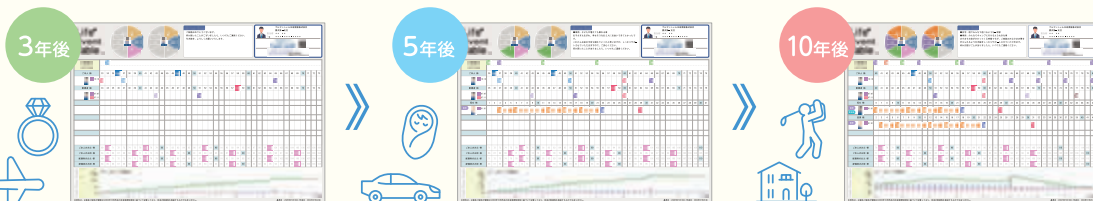
各年齢のリスク発生時の必要資金・不足金額、老後にに向けた資金の準備状況をグラフ化します。

Life Planner Service

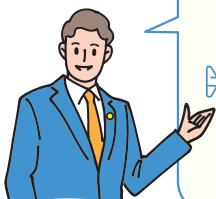
お客さまの人生設計とリスクシミュレーションを同時に行う、オリジナルツール。(特許第7146966号)
 将来のライフイベント、世帯の収支バランス、備えた保障と備えていない保障を分かりやすくご覧いただくことができます。

例えば…

環境の変化によって、実現したい未来も変わるかもしれません。
 そのときに実現したいライフプランを、何度でも描き直すことができます。



ぜひお気軽に、ライフプランナーへご相談ください。



＼ ちょっと考えてみませんか？ /

保険金が支払われたあとのこと

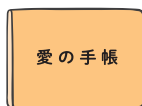
お一人で お子さまを育てている

幼い子どもに多額の保険金を
残すことは不安…



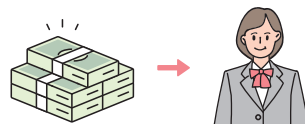
お子さまに 障がいがある

親が亡くなった後、
金銭管理ができるか不安…



親権を持っていない お子さまがいる

離婚し親権を持っていない
子どもにもお金を残したい…



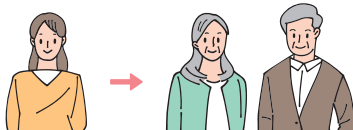
高齢の親が 受取人になっている

両親が認知症になった場合、
保険金の受け取りや管理に不安がある…



夫婦のみ世帯

配偶者の次は自分の両親に
保険金を渡したい…



受取人の財産管理に 不安がある

受取人が保険金を浪費して
しまわないか心配…



このような不安に備え、希望を叶えるために、

生命保険信託 をご活用いただけます。

生命保険信託について知りたい方はこちらから紹介動画をご覧ください



生命保険信託
ちょっと考えてみませんか？
あなたがなくなった後の
大切な人のこと



「生命保険信託」って
なんだろう？
解説編

※当社は、プルデンシャル信託株式会社の信託契約代理店です(信託契約代理業務の種類:媒介)。

※生命保険信託をご契約いただくにあたり、信託報酬およびその消費税相当額が必要となります。詳細はプルデンシャル信託株式会社のホームページ(<https://www.pru-trust.co.jp/trust/cost/>)をご参照ください。

※「終活サポート～マイ・エンディング・ケア～」のご利用にあたっては、お客さまは、プルデンシャル信託株式会社のホームページの専用ページ(<https://www.pru-trust.co.jp/trust/support/support.html>)に掲載されている死後事務受任者と死後事務委任契約を締結する必要があります。それ以外の死後事務受任者と死後事務委任契約を締結された場合、本サービスをご利用いただくことはできません。なお、死後事務は死後事務受任者が提供するサービスであり、当社またはプルデンシャル信託株式会社が提供するものではありません。

※記載の取扱は登録日現在の取扱によるもので、将来変更となる場合があります。

生命保険信託で、

「終活」を考えることができるようになりました



「自分らしく生きていくため、最期に際しても思い通りに準備しておきたい」

そのようにお考えの方が増えていらっしゃいます。「終活」という言葉も広く知られるようになりました。「終活サポート～マイ・エンディング・ケア～」では、終活のひとつである「死後事務委任契約」※に係る費用（以下、「死後事務委任費用」といいます）を信託財産からお支払いできるようにしました。

※「死後事務委任契約」とは、委任者（本人）が第三者（個人、法人を含みます）に対して本人が亡くなった後の諸手続きに関する事務等（以下、「死後事務」といいます）の代理権を生前のうちに付与して、死後事務を委任する契約です。

死後事務 の例

親族等関係者への連絡

未払費用（医療費・家賃・地代・管理者・施設利用料等）の支払い

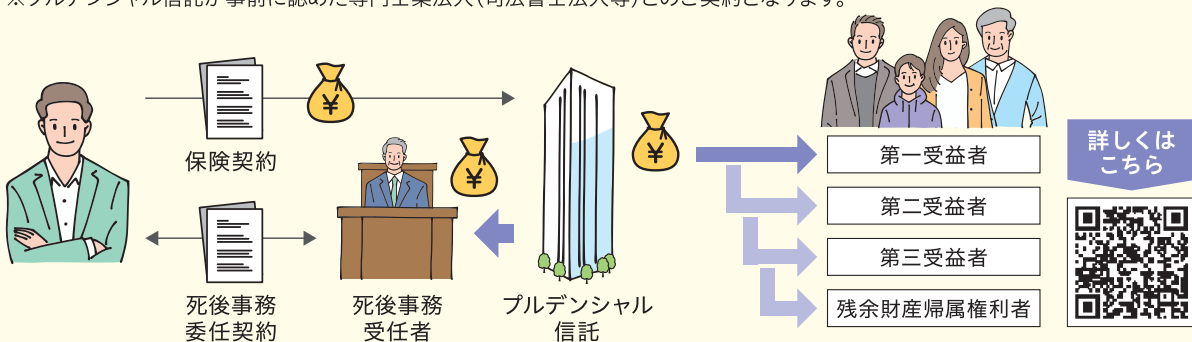
通夜、告別式、火葬、納骨、埋葬に関する事務

遺品整理（デジタル遺品を含みます）等

「終活サポート～マイ・エンディング・ケア～」ってどんなサービス？

終活のひとつである「死後事務委任契約」※に係る費用を信託財産からお支払いして、残った信託財産を指定する受益者、残余財産帰属権利者にお渡しすることができます。

※ブルデシナル信託が事前に認めた専門士業法人（司法書士法人等）とのご契約となります。



保険金の渡し方にこだわるなら、生命保険信託がお役に立つかもしれません。

詳しくは、担当ライフプランナーまたはカスタマーサービスセンターまで。

新契約件数・新契約高

新契約件数

32.1 万件

新契約高

2兆9,950 億円

「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。
「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

661 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。

保有契約件数・保有契約高・保有契約年換算保険料

保有契約件数

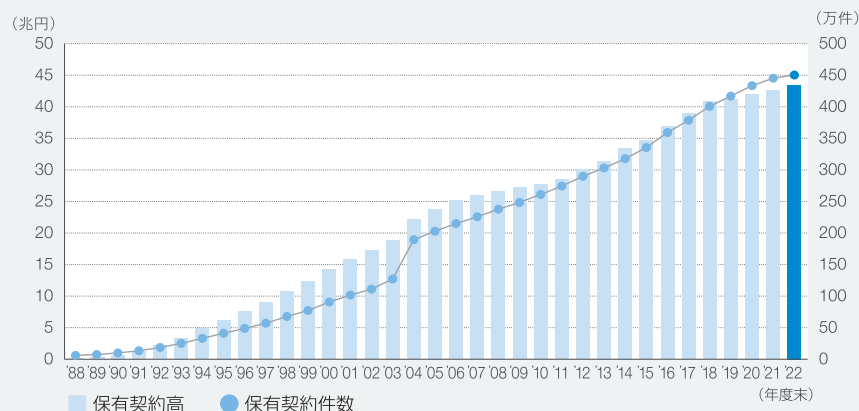
450万3,727 件

保有契約高

43兆4,644 億円

保有契約年換算保険料

8,316 億円



お客さまからお預かりしている契約の総件数を「保有契約件数」といい、この保有契約により、お客さまにお約束している保障の総額を「保有契約高」といいます。「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

1兆4,330 億円

「保険料等収入」は、お客さまからお預かりし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。

基礎利益

315 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

5兆9,302 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。

契約継続率

94.1%

※ 保険金建、13月目継続率

「契約継続率」とは、お客さまにご契約を続けていただいている割合です。ライフプランナーの質の高いコンサルティングサービスにより、1年経過後(13月目)が94.1%と高い水準の継続率を維持しています。

ソルベンシー・マージン比率

771.2%

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。

プルデンシャル生命は 今年も顧客満足度で 高いご評価をいただきました。

J.D. パワー顧客満足度調査 生命保険顧客満足度 2調査でNo.1

プルデンシャル生命は、株式会社ジェイ・ディー・パワー ジャパンが2023年に発表した生命保険の顧客満足度調査において、「契約」に関する満足度（保険会社営業職員部門）、契約後の「保全手続」に関する満足度の2調査で第1位となりました。

また、「契約」は2年連続、「保全手続」は8年連続での第1位です。ご加入時はもちろん、ライフプランナーによる契約後のフォローも多くのお客さまにご評価いただいております。



保険会社営業職員部門



調査概要

J.D. パワー 2023年 生命保険契約満足度調査*1、生命保険保全手続満足度調査*2

〈調査実施時期〉2022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

*1 新規契約・更新手続きをした顧客3,562名からの回答による。

*2 請求以外の手続き・問い合わせをした顧客7,500名からの回答による。

Forbes誌「World's Best Insurance Companies 2023」(世界最高の保険会社)

日本の生命保険会社で第1位に



プルデンシャル生命は、米経済誌Forbes(フォーブス)が今年初めて発表した「World's Best Insurance Companies」(世界最高の保険会社)において、日本から選出された10社の中で第1位に選ばれました。当社は、特に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されました。

World's Best Insurance Companies 2023について

Forbesは、調査会社Statista(スタティスタ)と共同調査を実施し、世界15か国3万人以上からオンラインを通じて得た回答をもとに239社を選出しました。アドバイス、カスタマーサービス、コストパフォーマンス、契約の透明性、保険金請求時の対応、満足度、顧客ロイヤリティ、推薦度を基準に評価しています。

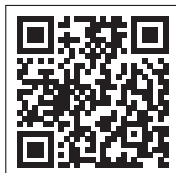
〈出典〉<https://www.forbes.com/lists/worlds-best-life-insurance-companies/>

プルデンシャル生命では、 多様な社員の多様な働き方を応援しています

当社のライフプランナーは創業以来、「Free to Work[※]」の考えのもと、働く場所や時間に左右されず、また性別による待遇の差がない環境で働いています。仕事もプライベートもどちらも充実させ、挑戦と努力を続ける当社のライフプランナーをご紹介します。※「勤務時間は9時から17時」というような制約がなく、時間に縛られず仕事ができることを指します。



Photo by 梶 礼哉



週に1度のペースで更新しております。
毎日のすきま時間に、ぜひご覧ください!

mimosa-mag.prudential.co.jp

🔍 ミモザマガジン

MIMOSA MAGAZINE

ミモザマガジン

働き方の価値観が多様化する現代において、自分らしく働き・生きるためのメッセージ発信を目的として、WEBサイト「MIMOSA MAGAZINE (ミモザマガジン)」を運営しています。当社のライフプランナーをご紹介します「My Rules(マイルール)」をはじめ、複数のコンテンツをご用意しております。



公式YouTube 動画シリーズ

Opportunity Unlimited

当社公式YouTubeチャンネルでも複数名のライフプランナーを取り上げ、ご紹介しています。

その他、動画コンテンツもぜひご覧ください。



Opportunity
Unlimited



当社公式YouTube
チャンネル

https://www.youtube.com/@Prudential_Japan

指定紛争解決機関について

生命保険業務に関する指定紛争解決機関は、一般社団法人生命保険協会（以下、同協会）です。同協会の「生命保険相談所」では、生命保険に関するさまざまな相談・照会・苦情を受け付けています。また、全国各地に設置された「連絡所」にも電話相談が可能です。なお、生命保険相談所は、苦情の申出を受けたことを生命保険会社に連絡し、解決を依頼した後、原則として1カ月を経過しても、契約者等と生命保険会社との間で問題の解決ができない場合、中立・公正な立場で紛争解決支援を行う裁定審査会を設け、契約者等の正当な利益の保護を図っています。

一般社団法人生命保険協会生命保険相談所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3F

☎ 03-3286-2648

<https://www.seiho.or.jp/contact/>

月曜～金曜（土曜・日曜、祝日、年末年始を除く） 9:00～17:00

ご契約者の皆さまへ

平素はプルデンシャル生命保険をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

当社は1987年10月に創業し、おかげさまで昨年は創業35周年を迎えることができました。「日本の生命保険事業の在り方に変革をもたらし、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ること」をビジョンに掲げ、ライフプランナーによるコンサルティング・セールスという独自のビジネスモデルを展開してまいりました。当社がこれまで着実に歩みを進めてこられたのも、ご契約者の皆さまの日ごろのご愛顧のおかげと、心から感謝申し上げます。

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、外部環境や、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。

米国プルデンシャルの創業者ジョン・F・ドライデンは、「人間愛・家族愛の不朽の原理を実現すること」を理念として掲げました。創業の理念を受け継ぐ当社として、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。

引き続き、変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長 兼
最高経営責任者

間原 寛



プルデンシャル生命保険株式会社
〒100-0014 東京都千代田区永田町2-13-10 プルデンシャルタワー
LOVE & TRUST vol.30 2023年10月発行
編集・発行 プルデンシャル生命保険株式会社 広報チーム

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)
ホームページアドレス <https://www.prudential.co.jp/>
営業時間 / 平日 9:00~18:00、土日 9:00~17:00
(祝休日、12/31~1/3を除く)

※当社がご提案する保険は、すべて無配当保険です。※保険種類をお選びいただく際には、「保険種類のご案内」をご覧ください。※ご契約の際には、「契約概要」、「注意喚起情報」および「ご契約のしおり・約款」をご確認ください。※記載の取扱は登録日現在の取扱によるもので、将来変更となることがあります。

