



PGFニュースレター 創刊号

“生命保険の銀行窓販”の全面解禁から10年 110%以上で成長し続ける窓販専業会社「PGF生命」

PGF生命は、報道関係の皆さまに、当社事業領域である「バンカシュアランス(金融機関代理店を通じた生命保険の販売)」をもっと知っていただきたく、この度、「PGFニュースレター」を創刊しました。ニュースレターでは、業界動向から最新トレンドまでさまざまな話題を扱い、定期的な情報発信を行っていきます。創刊号の今号は、当社の事業内容と代表取締役社長をご紹介します。

「バンカシュアランス」専業会社が、創業8年目で保有契約高4兆4,820億円

一 世界最大級の

金融サービス機関の一員として

PGF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」の一員です。プルデンシャル・ファイナンシャルは、アメリカ合衆国を拠点に世界40カ国以上で事業を展開しており、140年以上の歴史を有します。



一 「バンカシュアランス」

という成長市場

日本のプルデンシャル・グループの中でも、PGF生命は、銀行などの金融機関を通じて、生命保険商品の販売を行う専業会社です。この形態は銀行(バンク)と保険(インシュアランス)を掛け合わせた「バンカシュアランス」と呼ばれ、欧州市場での販売シェア※は6割に達します。一方、日本市場の販売シェア※は約2割に留まるものの、これからの成長余地はまだ大きいと言われています。日本のバンカシュアランスの歴史は1996年に遡り、当時の橋本龍太郎内閣が提唱した金融制度改革「金融ビッグバン」の一環としてスタートしました。2001年の団体信用生

命保険を皮切りに、翌年2002年の個人年金保険(定額・変額)を経て、2007年には終身保険や医療保険など全ての保険商品が対象となり全面的に解禁されました。これにより、利用者の利便性は向上し、日頃からお付き合いのある銀行の窓口で、保険商品を購入することが可能となりました。今年には全面解禁から10周年の節目を迎え、バンカシュアランスは「次の10年」へと駒を進めます。フィンテックの登場や更なる金融再編などで大きな環境の変化が予想される中、金融機関が有する強固な顧客基盤や強力な人的ネットワークと、当社が誇るお客さまのニーズに基づいた保険販売のノウハウと商品力とが組み合わせ、金融機関と保険会社の双方の強みを活かすことで更なる成長を狙います。

※ Insurance Europe 「European Insurance in Figures 2013」 / 生命保険協会 「2014年版 生命保険事業概況」

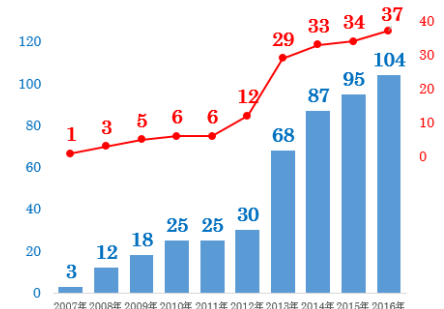
一 新契約高増加率110%以上で

成長するPGF生命

PGF生命は、2009年5月に旧大和生命を買収し、翌年2010年4月にバンカシュアランスを展開する保険会社として創業しました。その年の8月には新契約の販売を開始し、強みである外貨建て商品や平準払いの終身保険をはじめ保障

性の高い商品のラインアップを中心に新契約販売は好調に推移しています。個人保険・個人年金保険の保有契約高は、2012年3月には1兆円、2014年9月には3兆円を達成し、保有契約件数も2015年4月には40万件、今年5月末には50万件を突破しました。現在、「終身保険」「養老保険」「定期保険」「年金保険」の4タイプからなる計12種類の商品を販売しており、販売チャネルはメガバンクからメガ信託銀行、地方銀行、証券会社に至るまで、2017年6月時点で63に及びます。保有契約高の増加率は年間110%を超え、現時点での保有契約高は4兆4,820億円(2017年3月時点)にまで増加しており、成長に合わせ社員も増え、現在、772名が全国の拠点で働いています。

■ 平準払い商品の導入代理店数(折れ線：右軸)と商品導入数(棒：左軸)



「安心」と「信頼」の象徴である“ジブラルタ・ロック”は、実際に存在する



一 保険商品は“手段”であって

“目的”ではない

当社がビジネスを進める上で最も大切にしていることのひとつが「ニーズ・セールス」です。一言で言えば“お客さま視点での保険商品販売”です。この当然とも言えるテーマに関し、当社は徹底的にこだわってきました。保険会社にとって、保険を商品とする限り、お客さまに保険をお勧めするのは至極当然のことと言えます。しかし、保険は手段であって、目的ではありません。プルデンシャル・ファイナンシャルの創業者であるジョン・F・ドライデンは「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」を基本理念に掲げて保険会社を創業しました。当社は、この精神に則り、ビジネスパートナーである提携金融機関と共に、お客さまに経済的な保障と心の平和をお届けすることを最大の使命と考えています。その実現のためにさまざまな取り組みを行っており、2013年には、本社のあるプルデンシャルタワーの隣に研修用施設「PGFビジネスアカデミーセンター」を開設しました。そこでは、本社の研修専門スタッフが提携金融機関の販売担当者向けに営業活動をサポートする研修を日々行っており、2017年時点で研修受講者は約1,500名に上ります。お客さまの真のニーズにお応えし続けるために、当社独自のノウハウで提携金融機関の皆さまを全力でバックアップしています。

一 PGFの社名とロゴに秘められた想い

このニュースレターで冒頭から使用している「PGF生命」という社名は略称で、正式な社名は「プルデンシャル ジブラルタ ファイナンシャル生命保険株式会社」です。略称のPGF生命は、2013年4月から対外的に使用しており、英語表記の「The Prudential Gibraltar Financial Life」の頭文字からとっています。そして当社がロゴに使用しているのが“ジブラルタ・ロック”です。このロゴは、プルデンシャル・ファイナンシャルの傘下企業が共通で使用して

いるもので、ヨーロッパ大陸とアフリカ大陸を隔てる海峡「ジブラルタル海峡」に実際に存在する巨大な岩山がモチーフになっています。創業者のジョン・F・ドライデンは「安心」と「信頼」の象徴であるこの岩山をコーポレートマークとして採用しました。採用理由は、“要塞であるジブラルタルが

難攻不落”という意味から生まれた諺“As safe as the Rock”にちなんでおり、時を経ても変わることのない強さと安定性を表しています。ロゴマークは、制作当時の1896年からマイナーチェンジを繰り返していますが、100年以上経つ今でも、マークに込められた想いは一切変わることはありません。



一 PGF生命の経営理念とCore Values

“ジブラルタ・ロック”に象徴されるPGF生命の「安心」と「信頼」の根本的な支えとなっているのが「経営理念」と「Core Values」です。「経営理念」は、常に最高のサービスを提供するため、全社員が明確なビジョンと強い使命感を共有するのに大きく貢献しています。全社員の経営理念に対する理解のために、当社では全社員を対象に「ベーシックプログラム」と呼ばれる研修を毎年3回行っており、社長をはじめ、グループ他社も含めた経営幹部、そして第一線で活躍する社員が登壇し、3日間にわたり座学で企業文化と経営理念を学びます。研修効果を最大化するため少人数制で行っている研修は、今年で7年目を迎え、累計受講者は556名となり、研修総時間数は495時間に達します。また、もう一つの「Core Values」は4つの信条から成り立ち、全世界のプルデンシャル・グループの共通価値観として社員一人ひとりが胸に刻み、それに基づく行動の指針として重要な役割を担っています。国内外を見回すと社是や社訓を掲げ、従業員への普及に努め

る企業は数限りなく存在します。しかし、当社では真の浸透を目指すためさまざまな取り組みを行っています。そのうちのひとつが「Core Valuesレター」です。これはCore Valuesに則った行動への感謝の気持ちを社員同士が伝え合う仕組みです。気持ちの伝達は社内便を使用した紙での配送だけでなく、PGF生命が独自開発した「PGF Link」と呼ばれるオンラインシステムが社内にあり、感謝の気持ちをタイムリーに届けることが可能です。業務上のメールや電話ではなく、“特別なレター”を使い社員同士が日々気持ちを表せることから、Core Valuesの浸透だけでなく社内でのコミュニケーションの活性化にも一役買っています。




一 Core Valuesレター

代表取締役社長 兼 CEO 添田 毅司 ご紹介

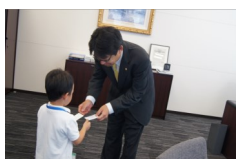


1985年、大学卒業後に大手化学メーカーに入社。初年から電算室に配属となる。システム開発の会社に転職した後、1988年11月、プルデンシャル生命保険に入社し、システム担当として会計・決算・商品開発・契約管理など、一貫してシステム畑を歩む。2005年には、同社CIO(チーフ・インフォメーション・オフィサー)に就任し、その後「チーフ・ビジネス・エシックス・オフィサー」「スータビリティチェックチーム」「CRM チーム」「広報チーム」「ファシリティチーム」等を担当。2016年1月からは当社に籍を移し、取締役 兼 執行役員専務を経て、2016年6月23日に代表取締役社長 兼 CEOに就任。

出身	埼玉県さいたま市	
1985年4月	横浜国立大学経済学部卒業	
1988年11月	プルデンシャル生命保険(株)入社	
2005年8月	プルデンシャル生命保険(株)執行役員	
2007年4月	プルデンシャル生命保険(株)執行役員常務	
2008年4月	プルデンシャル生命保険(株)執行役員専務	
2011年6月	プルデンシャル生命保険(株)取締役兼執行役員専務	
2016年1月	当社 取締役 ・ 当社 執行役員専務	
2016年6月	当社 代表取締役社長 ・ 当社 CEO	
入社のきっかけ	「アメリカで一番大きい生命保険会社が、日本進出のためシステム担当を探している」と耳にし、人生最大のチャンスと思い応募して入社	
今までの困難	年間で最も業務が繁忙となる数日間に東日本大震災が発生し、宮城県仙台市のカスタマーセンターで被災。電気と水の確保の見込みはつくも、原発が危険な状況と報道される中、継続か退避かギリギリの状況が続き、センターのトップとして危機的な状況を乗り切った	
若い頃の思い出	システム開発会社に転職して2年目の27歳の頃、定期メンテナンスを担当。お客さまからの要望に対し、自信を持って請け負うも、担当したシステムをダウンさせてしまい、危うく高炉を止める寸前の事態にまで追い込まれる	
座右の銘	一所懸命 (ひとところに命をかける鎌倉武士の精神)	
愛読書	良く読むのは推理小説 (動物行動学や脳科学の本も読む)	
休日の過ごし方	妻と長男のサッカー観戦 (それをきっかけに日本全国を観光旅行)	
毎日の習慣	歩くこと (1日1万歩を歩く)	
子どもの頃の夢	サッカー選手 (ペレを見て憧れるも、学校にサッカー部がなかったので中高は軟式テニス部)	
家族	妻と息子(長男は東京大学卒業後、サッカーJ3藤枝MYFCに加入し、現在、サッカー選手と会社員という二足のわらじを履く)	

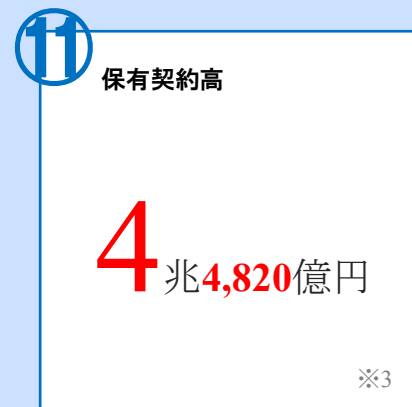
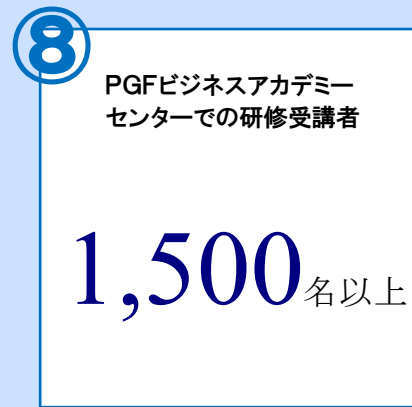
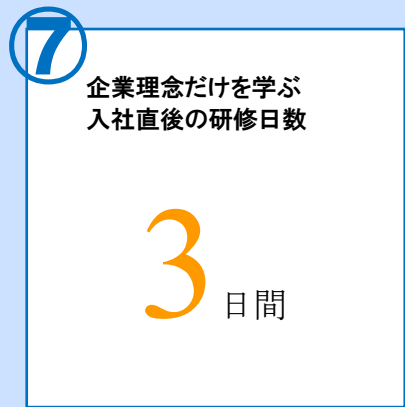
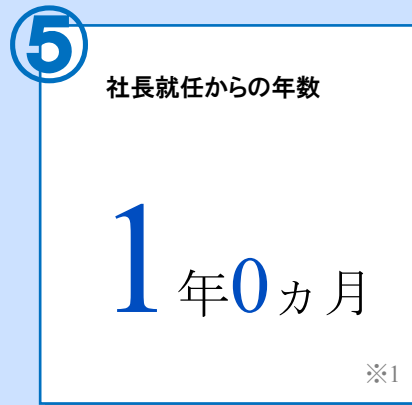
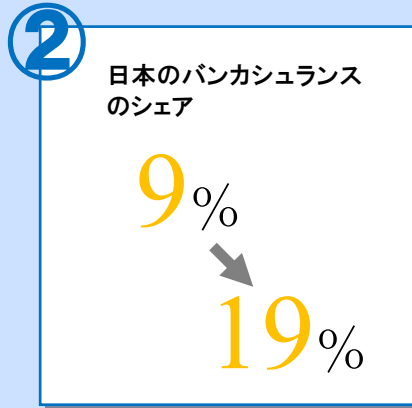
PGF生命の7-8月のイベント

PGF生命では、2015年からファミリーデーを開催しています。ファミリーデーとは、社員の子どもや家族を会社に招待し、一緒に職場見学や仕事体験を行うプログラムです。上司や部下、同僚がお互いの家庭環境を知り、社員同士がサポートし合える職場環境を整える機会として実施しており、普段は見ることのできない家族の職場を見学したり、仕事体験などをしたりして、子どもの仕事観の形成や両親やパートナーの仕事に対する理解にもつながっています。



エリア	実施日	時間	会場
福岡	7月24日(月)	11時～13時	福岡オフィス
名古屋	8月7日(月)	11時～13時	名古屋オフィス
東京	8月8日(火)	10時～15時	プルデンシャルタワー
大阪	8月21日(月)	10時～13時	大阪オフィス、大阪事務センター

数字で見る今回のニュースレターまとめ



※1 … 2017年6月末時点
※2 … 2017年5月末時点
※3 … 2017年3月末時点