

2020年5月28日

「お客さま第一の業務運営に関する方針」に基づく 取組み状況（2019年度末概況）等の公表について

MS&ADインシュアランスグループの三井住友海上プライマリー生命保険株式会社（社長：永井泰浩）は、「お客さま第一の業務運営に関する方針」（以下、「本方針」という）に基づく2019年度を取組み状況等について、その進捗状況を客観的に評価する成果指標（KPI）とともに公表いたします。

弊社は中期経営計画「Vision 2021」に基づき、「お客さま第一」を活動の原点に、多様化するお客さまのニーズに応える商品・サービスの提供を通じた持続的な成長と企業価値の向上の実現に向けた取組みを推進しています。

また、2019年5月に消費者志向の考え方や取組方針を表明する「消費者志向自主宣言・フォローアップ活動」を実施しており、本方針を「消費者志向自主宣言・フォローアップ活動」と位置づけ、「お客さまの安心と満足」の実現に取り組んでいます。

2019年度は「人生100年時代」の到来を見据え、商品ラインアップの充実を図ったほか、「見やすく・読みやすく・わかりやすい」募集資料の作成や各種手続きの簡素化等のお客さまの利便性向上に向けた取組みを進めました。また、「本方針に基づく取組み」について、お客さまの意向に基づく適切な商品提案の実施に関する取組み内容を整理し、お客さまにとってよりご理解いただきやすい内容に改定しました。

弊社は今後も、お客さまのニーズを的確に捉えた商品・サービスを提供するほか、アフターフォローの実施等、取組みの継続的な検証・見直し等を通じて、本方針に基づく取組みの一層の充実に努めます。

これからもMS&ADインシュアランスグループの一員である生命保険会社として、「経営理念（ミッション）」、「経営ビジョン」、「行動指針（バリュー）」のもと、一人ひとりのお客さまの声を真摯に受けとめ、お客さまの視点に立った業務運営を積極的に推進してまいります。

< 関連ニュースリリース >

「お客さま第一の業務運営に関する方針」の策定について（2017年6月29日）

https://www.ms-primary.com/news/pdf/2017/20_2017_0003.pdf

「お客さま第一の業務運営に関する方針」の取組み状況（2018年度末概況）等の公表について（2019年5月30日）

https://www.ms-primary.com/news/pdf/2019/20_2019_0006.pdf

< 本件に関するお問合わせ先 >

三井住友海上プライマリー生命保険株式会社 経営企画部 広報担当 電話 03-3279-9001

「お客さま第一の業務運営に関する方針」に基づく取組み

三井住友海上プライマリー生命保険株式会社

「お客さま第一の業務運営に関する方針」に基づく主な取組みは以下のとおりです。

1. お客さまに対する三井住友海上プライマリー生命の想い

「プライマリー」には、「基本的な、最初の、第一位の、主要な」という意味があります。

「基本」に忠実な会社であり、常に「お客さま第一」「お客さま基点」という原点に立つ会社でありたいとの想いを社名に込めています。

今後もお客さまに安心をお届けするため、お客さまの視点に立った業務運営を推進してまいります。

- 当社は、商品の開発・販売、お預かりした保険料の運用、保険金・年金および給付金等のお支払いに至るすべての段階で専門性を高め、常にお客さまの視点に立った業務運営に取り組んでいます。
- 超高齢社会において、お客さまが、より豊かなセカンドライフをお過ごしいただけるよう、これからもお客さまの未来を支える生命保険を提供してまいります。

2. お客さまにとって最善な商品・サービスの提供

お客さまにとっての最善の利益を実現するため、さまざまなニーズにお応えできる商品・サービスを提供してまいります。

- 当社は、銀行や証券会社等の金融機関を中心とした募集代理店を通じて、保険本来の機能である保障の提供に加え、資産形成および円滑な資産継承等、お客さまのさまざまなニーズにお応えできる生命保険を提供しています。
- お客さまを取り巻く環境や、お客さまニーズの変化の把握に努め、商品開発に活かしています。
- 「お客さまサービスセンター」を設置し、お客さまからのお申し出やお問い合わせに、迅速に対応できるよう努めています。
- ご契約いただいたお客さまへのサービスとして、お客さまの健康生活に関するさまざまなご相談に、各分野の専門スタッフが電話でお応えする「しあわせ未来サービス」を提供しています。
- 今後とも、お客さまの最善の利益の実現に向けた取組みを継続してまいります。

3. お客さまにとってわかりやすい情報の提供

「勧誘方針」に基づき、お客さまの状況を勘案し、誤解や混同を招かない説明を心掛けるなど、お客さまにとってわかりやすい情報の提供に努めてまいります。

(1) 募集代理店において、法令等に基づき適切な保険募集を行う体制が整備されるよう、継続して指導してまいります。

- 募集代理店へ当社商品の販売を委託する際には、お客さまのニーズ・ご意向を踏まえた提案を行う体制が整備されているか等を確認しています。
- 募集代理店への定期的な検査等を通じて、上記体制に基づく保険募集状況等を確認し、その結果に応じて指導するなど、お客さまの視点に立った保険募集が適切に行われるよう、努めてまいります。

(2) 募集代理店において、お客さまの生命保険や他の金融商品に関する知識・投資経験、財産の状況、加入目的、ご年齢等に配慮した提案が行えるよう、継続して指導してまいります。

- 当社商品は、市場リスクのある外貨建保険・変額保険等のため、商品の特徴やリスクについて、わかりやすい情報提供や説明を行い、お客さまのニーズに合った商品を提案・推奨するよう、募集代理店に対して指導しています。
- 募集代理店が、ご高齢のお客さまや金融取引経験・金融知識が十分でないお客さまに提案を行う場合、お客さまのご家族同席やお客さまとの複数回面談等、より丁寧な対応に努めるよう指導しています。
- 募集代理店への指導を担う当社社員に対して、コンサルティング力の強化や募集品質の向上に向けた研修を継続的に実施しています。また、募集代理店に対しても、コンサルティング力の向上に必要な知識やスキルの習得および苦情を未然防止するための研修を行うなど、引き続き、研修メニューの充実を図ってまいります。

(3) お客さまにお渡しする書面等を通じて、重要な情報を、わかりやすく、ご理解いただきやすい内容で提供してまいります。

- お客さまにとってのリスクや不利益となりうる重要な情報について、注意内容に応じた色分けや下線で目立たせるほか、ご高齢のお客さまにも読みやすいユニバーサル・デザインフォント*を使用するなど、見やすく、ご理解いただきやすい募集資料の作成に取り組んでいます。

*できるだけ多くの人が見やすく読みやすくなるようデザインされたフォントをいいます。

- 市場リスクのある外貨建保険・変額保険等に関して、お客さまにご負担いただく費用や、その費用がどのようなサービスの対価に関するものか等、お客さまにとって最適な商品をご選択いただくための情報提供をしています。また、当社から募集代理店に支払う販売手数料に関する情報のほか、「投資信託の交付目論見書相当の比較用募集補助資料の作成」および保険設計書への「実質的な利回り」の表示等を行い、わかりやすい情報提供に努めています。
- 複数の金融商品・サービスを組み合わせた商品について、募集代理店がその保障や運用等の機能をお客さまに情報提供・説明できるよう、説明補助資料等の充実を図ってまいります。

4. お客様視点に立ったアフターフォローの実施

ご契約後もお客様の視点に立って手続きを行うほか、ご契約内容に関して定期的・継続的に情報提供を行うなど、アフターフォローの一層の充実に努めてまいります。

(1) 保険金、年金および給付金等を適切かつ迅速にお支払いしてまいります。

- 保険金、年金および給付金等を適切かつ迅速にお支払いするため、支払査定に関する専門知識を持った人財育成に取り組んでいます。
- 金融マーケット等の外部環境変化に左右されない財務の健全性を高めるとともに、お客様に保険金、年金および給付金等を確実にお支払いするための資産運用に取り組んでいます。
- あらかじめご家族を登録いただくことで、お手続き等について、お客様ご本人からの照会が困難な場合でも、ご家族からのご照会に回答することができます（ご家族登録サービス）。
- 年金等の請求手続きを代理で行うご家族等を、あらかじめ指定いただくことで、お客様ご本人によるお手続きが困難な場合でも、スムーズに手続きを進めることができます（指定代理請求特約）。
- 年金支払開始を迎えるお客様に対して、年金支払開始日の約3ヵ月前に「年金支払請求手続きのご案内」や「年金支払請求書類」等をお送りしています。また、案内等の送付から年金支払開始日まで、1ヵ月経過ごとにご案内をお送りするほか、年金支払開始日の3週間前には、お電話での確認を行っています。
- 保険金、年金および給付金等のご請求がお済みでないお客様に対して、定期的にご案内を送付しています。また、長期にわたりご請求をいただけていないお客様については、募集代理店からご案内いただく取組みも実施しています。
- 今後とも、保険金等の適切かつ迅速なお支払いに向けた取組みを継続してまいります。

(2) お客様が、より簡単にご契約後のお手続き等を行えるよう、お客様の利便性向上に向けた手続き等の簡素化や、わかりやすいご案内に取り組んでまいります。

- お客様からの各種請求手続きにおける提出書類の削減のほか、消費者関連専門家との意見交換等を踏まえた帳票の改訂を行うなど、お客様の利便性向上に取り組んでいます。
- ご高齢のお客様や、お身体が不自由なお客様等、お客様の状況に応じて柔軟な対応ができるよう、手続き等の簡素化に取り組んでいます。
- 「お客様サービスセンター」では、お客様からのご契約内容、保障内容、各種お手続き方法等に関するお問い合わせに対して、わかりやすいご案内に努めています。また、お客様からのお申し出やお問い合わせに対して、適切・迅速・丁寧に対応できるよう、継続した教育・訓練等を行っています。
- 今後とも各種お手続き時におけるお客様の利便性向上に向けた取組みを継続してまいります。

(3) ご契約内容や保障内容について、定期的・継続的に、わかりやすく情報提供してまいります。

- 「ご契約状況のお知らせ」を、変額終身保険、変額個人年金保険は年4回、定額終身保険、定額個人年金保険は年1回お送りし、死亡保険金等の保障内容、死亡保険金受取人の情報等をご確認いただけるよう、情報提供を行っています。
- 「ご契約状況のお知らせ」は、文字の大きさ、色彩等により、ご高齢のお客さまでも見やすく、ご理解いただきやすい内容となるよう工夫に努めているほか、よくあるお問い合わせに関するトピックスを掲載するなど、お客さまから寄せられた声を改善に活かしています。
- 今後とも、わかりやすい定期的・継続的な情報提供に努めてまいります。

5. 「お客さまの声」を経営に活かす取組み

お客さまの声を幅広くお伺いし、寄せられた「お客さまの声」を真摯に受けとめ、業務の改善や経営に活かしてまいります。

- ご契約後のアンケートやお電話等を通じ、広く「お客さまの声」の把握に努めています。また、把握した「お客さまの声」の共有および諸施策に関する協議を行う社内委員会等を定期的で開催し、業務の改善につなげるなど、「お客さまの声」を経営に活かす取組みを継続しています。
- 「お客さまの声対応方針」において、全役職員は全ての「お客さまの声」に適切・迅速・真摯な対応を行い、品質およびお客さま満足度の向上に向けた諸施策に活かすことを掲げ、研修等を通じ全役職員に周知徹底しています。
- お客さま対応に関する国際標準規格である「ISO10002」(品質マネジメント—顧客満足—組織における苦情対応のための指針)に適合したマネジメントシステムにより、全役職員が一層の「お客さまの声」対応の強化と、お客さま満足度の向上に取り組んでまいります。

6. 利益相反の適切な管理

お客さまの利益が不当に害されることのないよう、利益相反のおそれがある取引を、適切に把握・管理してまいります。

- 「利益相反管理方針」等の諸規程を定め、利益相反のおそれのある取引について、適切に把握・管理しています。

7. お客さま第一の考えに基づいた業務運営の実践

全役職員に対する継続的な研修や適切な評価体系等により、お客さま第一の考えに基づいた業務運営の実践および当方針の浸透に向けた取組みを徹底してまいります。

- 募集代理店へ指導・教育を行う営業組織に対して、募集プロセスにおける品質向上やお客さま満足度の向上につながる取組みを適切に評価する体系を設けています。
- 「企業品質の月」を設定し、全役職員に対し「お客さまの声」に関する研修を実施するなど、お客さま第一の考えに基づいた業務運営に取り組む企業文化の醸成に努めています。

- お客さま第一の考えに基づいた業務運営の実践に向け、ご契約後に当社からのお電話やアンケートを通じて把握した「お客さまの声」に基づき、定期的に業務の見直し等を行ってまいります。
- 「お客さま第一の業務運営に関する方針」に基づく取組状況について、定期的に取り締役会等へ報告するとともに、オフィシャルホームページ等を通じて公表してまいります。また、消費者庁などで構成する消費者志向経営推進組織の呼びかけに対応し、消費者志向の考え方や取組方針を表明する「消費者志向自主宣言」を実施し、これまで以上にお客さまの安心と満足の実現に取り組んでいきます。

以上

**「お客さま第一の業務運営に関する方針」
に基づく取組み状況について
(2019年度末概況)**

2020年5月28日

三井住友海上プライマリー生命保険株式会社

MS&AD INSURANCE GROUP

1. 「お客さま第一の業務運営に関する方針」に基づく取組みと成果指標（KPI）

- 「お客さま第一の業務運営に関する方針」に基づく2019年度取組みおよび成果指標（KPI）をとりましたので、公表いたします。
- 当社は、今後も引き続き、上記方針に基づく取組みの状況を定期的に評価した上で、業務運営の検証・見直しを行うPDCAサイクルを通じ、お客さま視点に立った業務運営を一層推進してまいります。

<「お客さま第一の業務運営に関する方針」の構成>

方針1	お客さまに対する三井住友海上プライマリー生命の想い
方針2	お客さまにとって最善な商品・サービスの提供
方針3	お客さまにとってわかりやすい情報の提供
方針4	お客さま視点に立ったアフターフォローの実施
方針5	「お客さまの声」を経営に活かす取組み
方針6	利益相反の適切な管理
方針7	お客さま第一の考えに基づいた業務運営の実践

<成果指標（KPI）>

P.3	電話応対時のわかりやすさに関する満足度
P.4	代理店募集人の日常的なコンサルティングスキルアップを目的とした研修受講者数
	FP資格を保有する当社社員数
P.6	「ご家族登録サービス」の登録件数
	「指定代理請求特約」の付加件数
P.8	新規保険契約の手続きに関する満足度

2. お客様にとって最適な商品・サービスの提供

- 多様化するお客様ニーズに適う商品を提供するため、積極的な商品改定および開発を進めました。



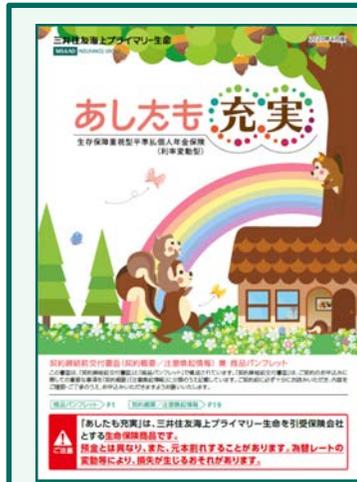
【ふやすニーズ】 **改定**

「**定期支払コース**」や「**介護年金移行特約**」を追加し、お客様の多様なニーズにお応えするとともに、**中途解約時の費用を従来の半分に抑えました。**



【わたすニーズ】 **改定**

当社の主力商品である生前贈与商品において、お客様の**短期の贈与ニーズに応えるコースを追加**しました。



【ふやすニーズ】 **新商品**

資産形成層を中心とした、ふやすニーズに応えるため、2019年9月より、**全国の金融機関代理店で平準払トンチン年金の取扱いを開始**しました。



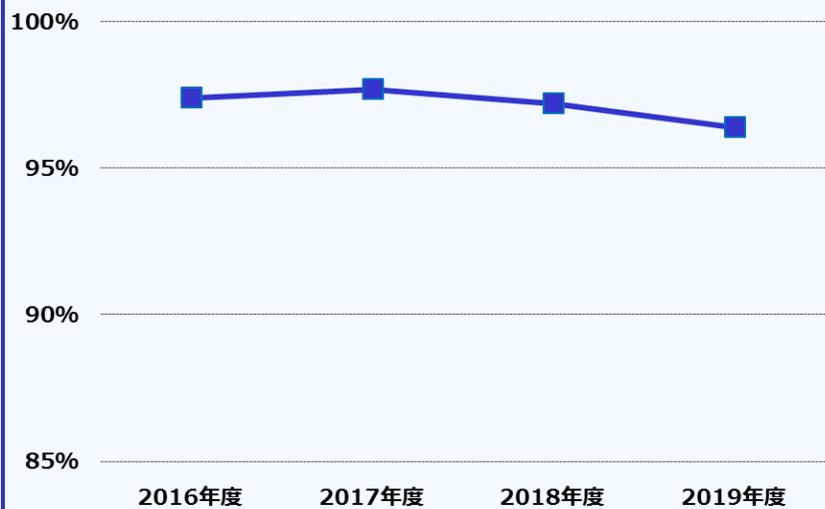
【つかうニーズ】 **改定**

長寿リスクに備えるお客様の多様なニーズに応える**トンチン年金に終身保障付有期年金を追加**し、選択できるコースを4つに拡大しました。

- 「資産を寄付することで社会のために役立てたい」お客様のニーズに応えるため、2019年9月より、**指定公益団体を保険金等の受取人に指定できる、「社会貢献特約」の取扱いを開始**しました。

2. お客様にとって最善な商品・サービスの提供

電話応対時のわかりやすさに関する満足度



2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
97.4%	97.7%	97.2%	96.4%

※ 「わかりやすい」「まあわかりやすい」の割合。

【2019年度アンケート概要】

- 実施期間： 2019年5月～6月／11月～12月
- 調査対象： 上記期間に、電話で契約内容変更・名義変更等のお手続きをされたご契約者さま
- 回答数： 1,763件
- 調査内容： 記入方法のわかりやすさ、お客様サービスセンターでの説明のわかりやすさ・話す速さ、書類が届くスピード 等

- お客様サービスセンターにおいて、外部機関による応対品質モニタリング評価を定期的に受けるほか、音声認識システムによる応対スキル自動評価を導入する等、**お客様対応品質の維持・向上・改善**に取り組みました。
- 今後も応対品質を定量的に観測するほか、お客様からのお申し出やお問い合わせに対して、**適切・迅速・丁寧に応対**できるよう、研修実施等を通じ、品質維持・向上に向け取り組んでまいります。

お客様サービスセンター



研修の様子



3. お客様にとってわかりやすい情報の提供

代理店募集人の日常的なコンサルティング
スキルアップを目的とした研修受講者数

17,274名

※ 2019年度に教育センター部が主催した研修を受講した募集人の数
※ 2018年度との対比+3,293名

- 外貨建て保険の適正な募集の一層の定着に加え、金融機関代理店におけるお客様本位の業務運営の促進および銀行窓販業界全体の苦情の低減を図るため、2019年5月に「わかりやすく伝える 外貨建て保険販売の苦情未然防止研修」を開発し、積極的に推進しました。
- 今後も研修メニューの拡充に努め、金融機関代理店募集人のコンサルティング営業力の向上をサポートしてまいります。

FP資格を保有する当社社員数

320名

※ 2020年3月末時点のFP1級、FP2級、CFP、AFP保有者数
※ 2019年3月末時点との対比+87名
※ 2020年3月末時点の当社社員数398名（派遣社員等を除く）

- 多様化するお客様ニーズにお応えするため、保険商品のみならず、金融商品全般に関する知識や、相続、贈与、税務などの知識を身につけた社員の育成に取り組んでいます。
- 取組みの1つとして、FP資格の積極取得を推進しており、社員の知識・スキルの向上を通じて、お客様第一の業務運営の実践に取り組んでまいります。

4. お客様視点に立ったアフターフォローの実施

「ご家族登録サービス」の登録件数

208,627件

- ※ 2020年3月末時点の累計登録件数
- ※ 2019年3月末時点との対比+53,830件
- ※ 2020年3月末時点の保有契約件数：121万件

- 「ご家族登録サービス」とは、ご契約者さまだけでなく、事前にご登録いただいたご家族さまも、ご契約者さまと同等の範囲で、保険契約の内容に関する情報を照会いただけるサービスです。
- 本サービスをより簡単にご利用いただけるよう、お電話や専用ハガキでの登録など、手続方法の簡素化等に取り組んでいます。

「指定代理請求特約」の付加件数

169,706件

- ※ 2020年3月末時点の累計付加件数
- ※ 2019年3月末時点との対比+35,365件
- ※ 本特約が付加可能な契約の2020年3月末時点の件数：41万件

- 「指定代理請求特約」とは、年金受取人が傷害または疾病によって年金等を請求する意思表示ができない場合に、あらかじめ指定した指定代理請求人が年金等を請求いただける特約です。
- 受取人ご本人によるお手続きが困難な場合でも、スムーズにご請求いただけるよう、契約申込時点から本特約を付加いただくことをお勧めしています。
- 2020年2月より手続き範囲・指定範囲を拡大しました（詳細はP.7「お客様の利便性向上の一例」をご参照ください）。

4. お客様視点に立ったアフターフォローの実施

■ お客様の利便性向上等を目的として、各種請求手続きにおいて、押印を不要とする印鑑レス化など、保全・支払い手続きの簡便化を図ったほか、以下の取扱い拡大および変更を行いました。

- 指定代理請求特約における手続き範囲・指定範囲の拡大
- 年金移行特約の付加可能期間の拡大
- 遺言による年金受取人、後継年金受取人および生存給付金受取人の変更のお取扱い

お客様の利便性向上の一例

「指定代理請求特約」における手続き範囲、指定範囲の拡大は以下のとおりです（下線部が拡大範囲）。

【手続き範囲の拡大】

- ① 年金の請求
- ② 年金原資の一括支払請求
- ③ 年金の一括支払請求

【指定代理請求人の指定範囲の拡大】

- ① 年金受取人の配偶者
- ② 年金受取人の直系血族
- ③ 年金受取人の3親等以内の親族
- ④ 年金受取人と同居し、または年金受取人と生計を一にしている方
- ⑤ 年金受取人の財産管理を行っている方
- ⑥ 死亡保険金の受取人
- ⑦ その他④から⑥までに掲げる方と同等の特別な事情がある方として当社が認めた方

※ ④～⑦の方については年金支払請求時に当社所定の書類等によりその事実が確認でき、かつ、年金受取人のために年金を請求すべき適当な理由があると当社が認めた方に限ります。

5. 「お客さまの声」を経営に活かす取り組み

新規保険契約の手続きに関する満足度



2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
94.2%	94.5%	95.4%	95.6%

※ 全体に対する「満足」「ほぼ満足」の割合

【2019年度アンケート概要】

実施期間： 2019年4月～2020年3月
 調査対象： 新たに保険契約を申し込まれたお客さま
 回答数： 35,097件
 調査内容： 保険契約手続きの満足度、商品の特徴やリスクのわかりやすさ、商品パンフレット・しおり・約款などのわかりやすさ等

- 当社は、消費者庁等の呼びかけに応じ、2019年5月に「お客さま第一の業務運営に関する方針」を「**消費者志向自主宣言・フォローアップ活動**」と位置づけ、お客さまの安心と満足の実現に取り組んでいます。
- お客さまから寄せられたご意見、ご要望は、当社業務の改善やお客さまの利便性向上に活かし、お客さまの安心と満足の実現に取り組んでいきます。

「お客さまの声」を活かした改善事例

お客さまの声	改善事例
「紙」による申し込み手続きは面倒である。	お客さまのご負担を軽減するため、金融機関代理店と協力してペーパーレスによる申し込み手続きの導入を順次進めています。
契約者専用インターネットサービスのパスワード発行手続きに時間がかかりすぎる。	契約者専用インターネットサービスにログインする際の仮パスワードについて、即時発行のしくみを導入し、お客さまの利便性向上を図りました。

6. お客様第一の考えに基づいた業務運営の実践

- 当社は11月を「企業品質の月」と定め、社員一人ひとりが**当事者意識を持って品質向上に取り組む**ことを目的とした「**職場ミーティング**」の**開催など全社的な取り組み**を行っています。
- 全社員を対象とした品質向上に関する研修において、実際にお客さまから寄せられた声を聴き、特に**ご高齢のお客さまへ配慮した業務運営の重要性を学ぶ**ことで、「お客さま第一の考え方」の社内への浸透を図っています。
- ご高齢のお客さまや、障がいをお持ちのお客さま等に寄り添い、**お客さまの状況に応じた柔軟な対応を実践していく**ため、2019年度もユニバーサルマナー研修*1および認知症サポーター養成講座*2を開催しました。

*1 ユニバーサルマナー研修：ご高齢のお客さまや障がいをお持ちの方など多様な人々の視点に立ち、適切な理解のもと行動するためのマナーである「ユニバーサルマナー」の理解と定着を目的とした社内研修

*2 認知症サポーター養成講座：認知症に対する正しい知識と理解を持ち、地域で認知症の人やその家族に対してできる範囲で手助けする「認知症サポーター」を養成する講座

「企業品質の月」の取組み

「企業品質の月」の全社スローガン

全員が視点を変えて見直せば、
無限に見つかる品質改善！！

～11月は企業品質の月～

「職場ミーティング」の様子



7. 新型コロナウイルスの感染拡大に対する当社の取組み

新型コロナウイルスの感染拡大に対し、以下の取組みを行っています（2020年5月28日現在）。

■ 保険料払込猶予期間の延長

保険料の払込が一時的に困難となった場合、お申し出いただくことで、保険料の払込猶予期間を最長で2020年9月30日まで延長します。

■ 保険金および貸付金等諸支払請求の簡易迅速なお取扱い

ご請求手続きに必要な書類を準備することが困難な場合、お申し出いただくことで、ご請求手続きに必要な書類を一部省略する等、お客さまの個別事情を勘案した方法で簡易迅速に対応します。

■ 災害死亡保険金のお支払い

災害による死亡を保障する商品において、災害死亡保険金の支払対象となる感染症の範囲を拡大しました。「新型コロナウイルス感染症」を直接の原因としてお亡くなりになった場合、災害死亡保険金をお支払いします。



The screenshot shows the MS&AD website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Home', 'Products', 'About Us', 'Careers', and 'Contact Us'. Below this is a main banner with the text 'Customer First, Contributing to the Super-Aged Society'. A red box at the bottom left highlights the 'Important Notice' section, which contains the following text:

- ・「新型コロナウイルス感染症」に関する災害死亡保険金のお支払いについて
- ・新型コロナウイルス緊急事態宣言発令に伴う弊社業務運営について
- ・新型コロナウイルスの感染拡大に伴う特別取扱いについて
- ・災害救助法適用に伴う特別措置のご案内について

取扱いの詳細および最新の情報につきましては、
当社ホームページにてご確認ください。

<https://www.ms-primary.com/>

重要なお知らせ

- ▶ 「新型コロナウイルス感染症」に関する災害死亡保険金のお支払いについて
- ▶ 新型コロナウイルス緊急事態宣言発令に伴う弊社業務運営について
- ▶ 新型コロナウイルスの感染拡大に伴う特別取扱いについて
- ▶ 災害救助法適用に伴う特別措置のご案内について