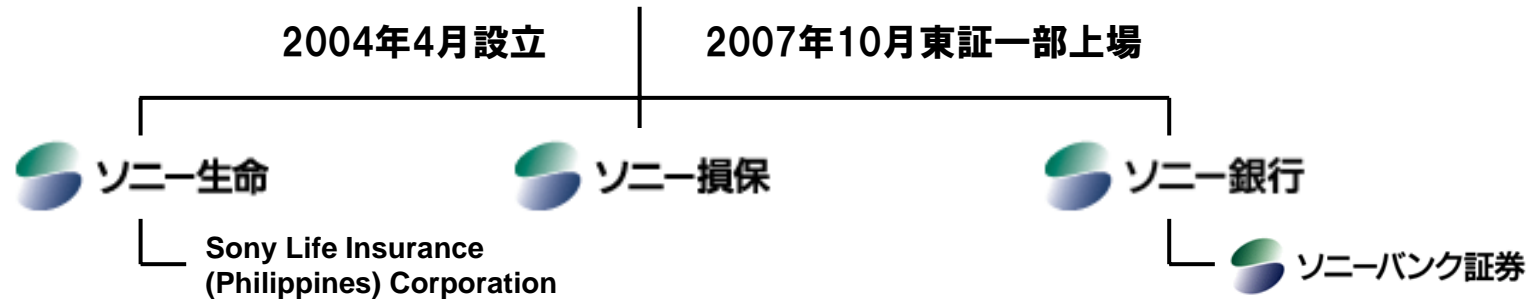


生命保険業の新たな形

第1回 OLIS-慶應義塾大学保険フォーラム
2009年7月4日
於久田 太郎

ソニーフィナンシャルホールディングス①



設立
資本金
総資産
経常収益

1979年8月
700億円
3兆8109億円
7662億円

1998年6月
200億円
866億円
618億円

2001年4月
310億円
1兆4119億円
333億円

ビジョン

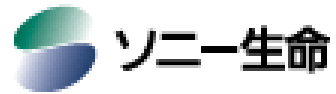
ソニーフィナンシャルホールディングスグループは、金融の持つ多様な機能（貯める・増やす・借りる・守る）を融合して、お客さま一人ひとりの経済的ニーズに合わせた付加価値の高い商品と質の高いサービスを提供することにより、お客さまから最も信頼される金融サービスグループになることを目指します。

理念

お客様本位
社会への貢献
独自性の追求
自由豁达な組織文化

(2009年3月末現在、経常収益は2008年度)

ソニーフィナンシャルホールディングス②



主力商品

死亡保障保険
医療保険など

自動車保険
ガン重点医療保険

預金(円、外貨)
住宅ローン、投信

販売チャネル

ライフプランナー
募集代理店

インターネット
電話

インターネット

特長

- ・オーダーメイドの設計販売
- ・充実したアフターフォロー

- ・合理的な(リスク細分)保険料
- ・価格競争力と高品質なサービス

- ・無店舗による低コスト構造
- ・より有利で利便性の高い商品

週刊エコノミスト
「安心できる生保」ランキング



安心できる生保ランキング

週刊エコノミスト 2008年8月26日号

J.D.パワー
2008年自動車保険顧客満足度調査



自動車保険顧客満足度調査

J.D.パワー 2008年7月29日発表

日経金融機関
ランキング



顧客満足度で2年連続首位

日本経済新聞 2008年12月14日刊

生命保険の発展(英・米)

- 1698年 相互扶助の保険組合 — 教会の牧師
- 1706年 最初の生命保険会社 — 賦課式制度
- 1762年 最初の科学的生命保険会社
— 年齢別平準保険料、医的選択
- 1848年 アクチュアリー協会(イギリス)
- 1854年 簡易生命保険 — 小口、週払い、無診査
- 1861年～ 消費者保護、規制
不没収価格、保険料払込猶予期間、不可争期間
- 1900年～ 保険金額算定のあり方(学説)
根拠のない金額 ⇒生命価値方式 ⇒ニーズ方式
商品・チャネルの高度化、多様化

生命保険の発展(日本-1)

- 1867年 福沢諭吉 保険制度を紹介
(西洋旅案内 — 「人の生涯を請合ふこと」)
 - 1881年 日本最初の生命保険会社
 - 1899年 日本アクチュアリー会設立
 - 1900年 保険業法、模範普通保険約款
 - 1916年 官営簡易保険
 - 1918年～ スペインかぜ、関東大震災
 - 1923年頃 営業職員中心へ転換
 - 1931年 保険募集取締規制
 - 1936年 特別条件体保険
-

生命保険の発展(日本-2)

1945年	終戦
1948年	月払保険導入、デビット・システム、戦争未亡人
1955年～	人口の都市集中化、工業化、核家族化の進行による保障の必要性 — 定期付き養老発売
1963年～	営業職員の知識不足、低残存率、低継続率 ご契約のしおり、試験('63)、業界共通教育('65)
1973年	初の外資ALICO参入

保有契約高の国民所得比

1955年	1965年	1975年
31%	97%	209%

設立時の時代認識

- 生命保険の普及率は世界一（世帯加入率('79) 90.5%)
- 加入金額(931万円)は必要額(3700万円)の25%
- 保険に対する理解不足（13月目継続率 83.2%）
- 画一的なセット商品販売（定期付養老占率 51%）
- 大量導入大量脱落の外務員（13月目専業 10%）
- 保険営業のステータスの低さ

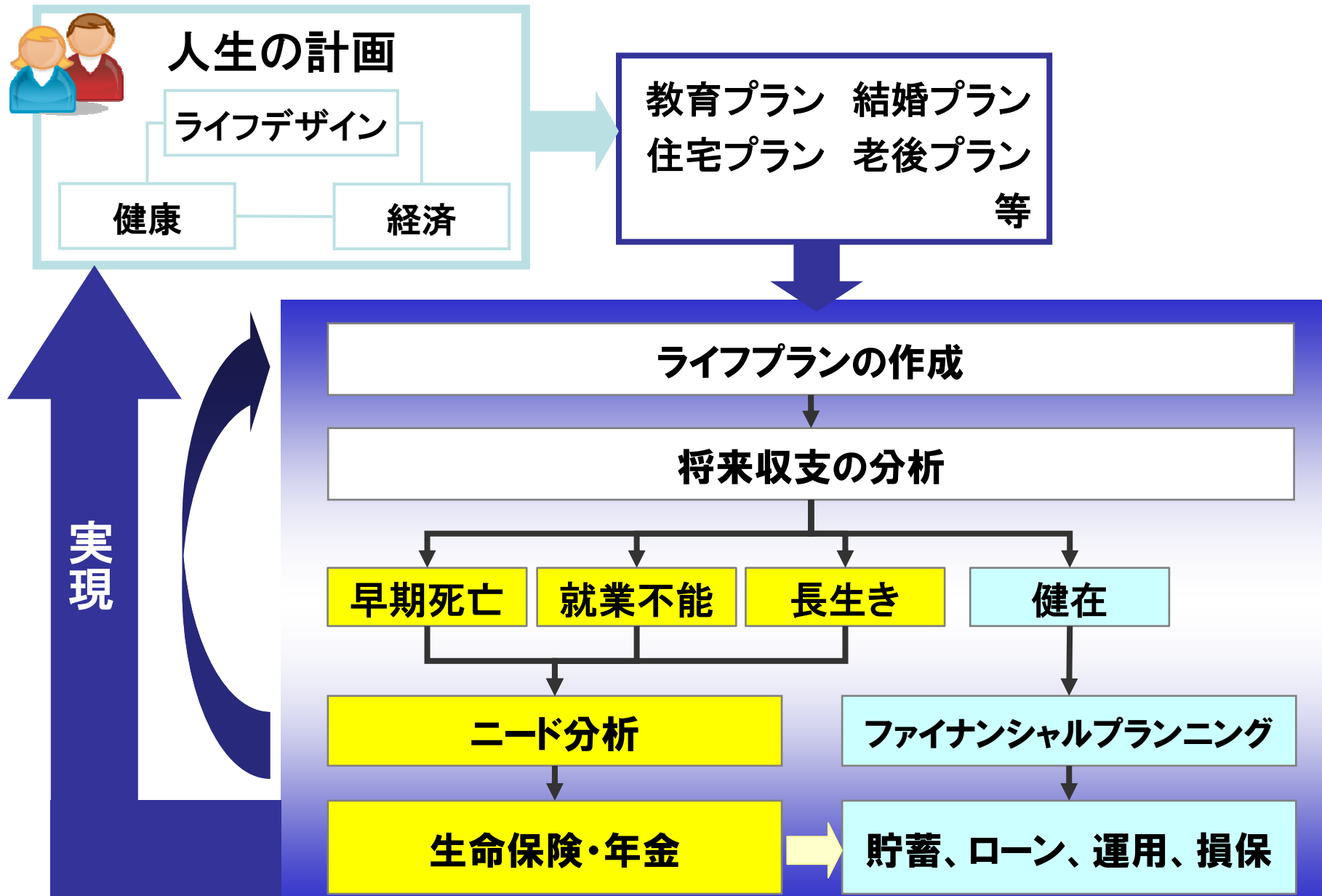
↓ 一億総中流から個客の時代へ
価値観の多様化

セグメンテーションからカスタマイゼーション

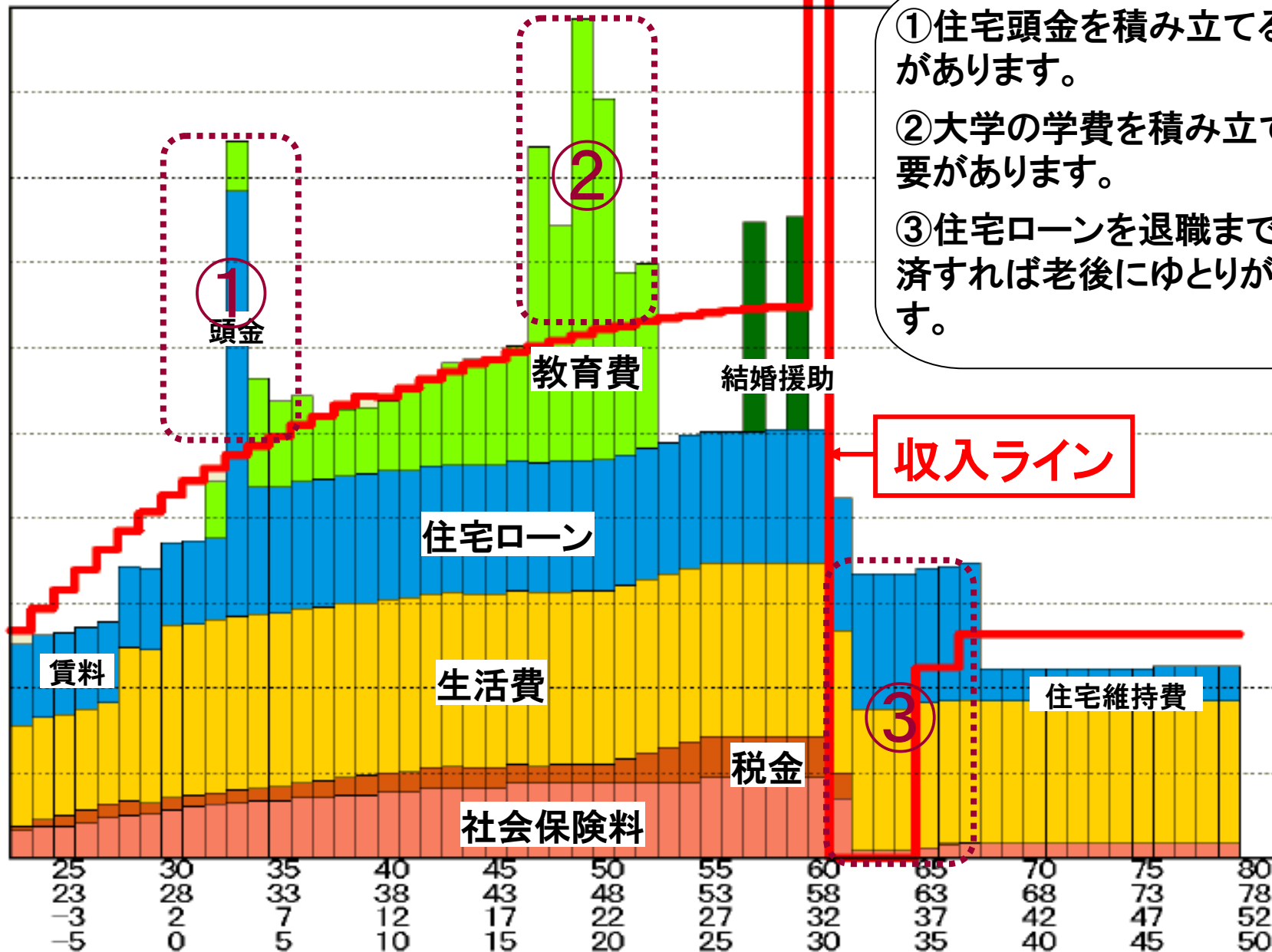


プロフェッショナルの時代

個人(家族)の人生計画の実現と保険



将来収支の分析

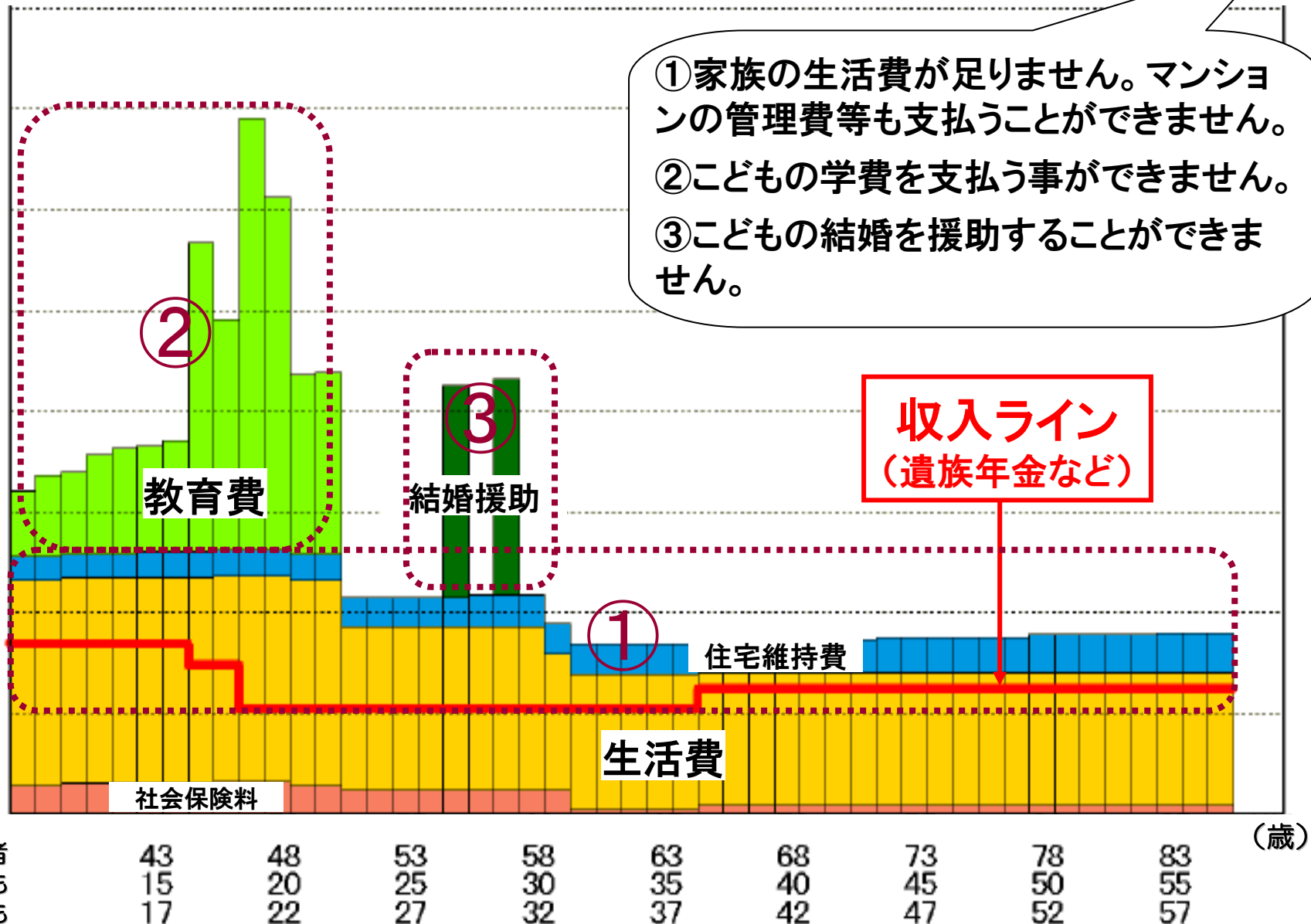


- ①住宅頭金を積み立てる必要があります。
- ②大学の学費を積み立てる必要があります。
- ③住宅ローンを退職までに完済すれば老後にゆとりができます。

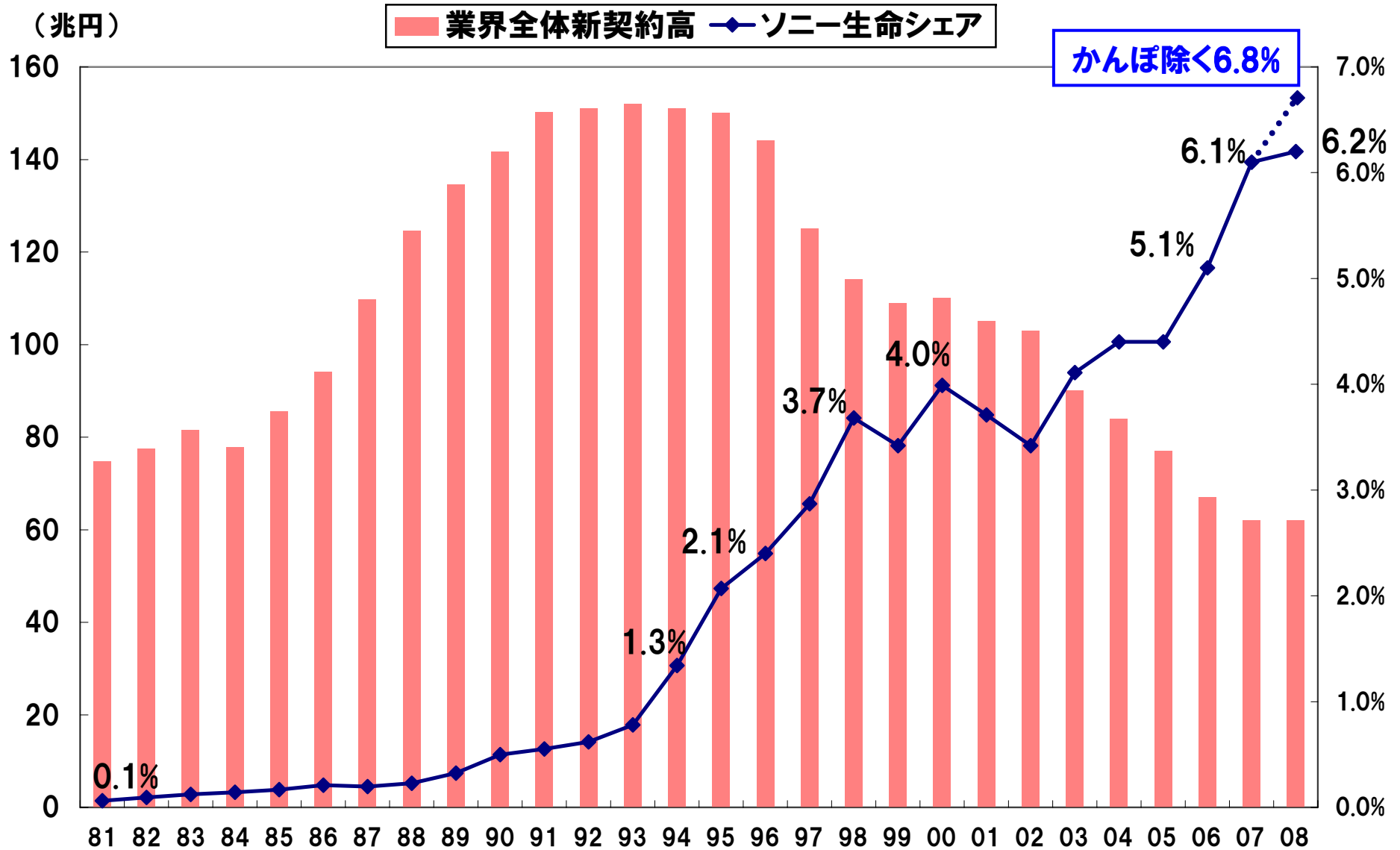
収入ライン

③

将来収支の分析 もし40歳で亡くなってしまったら

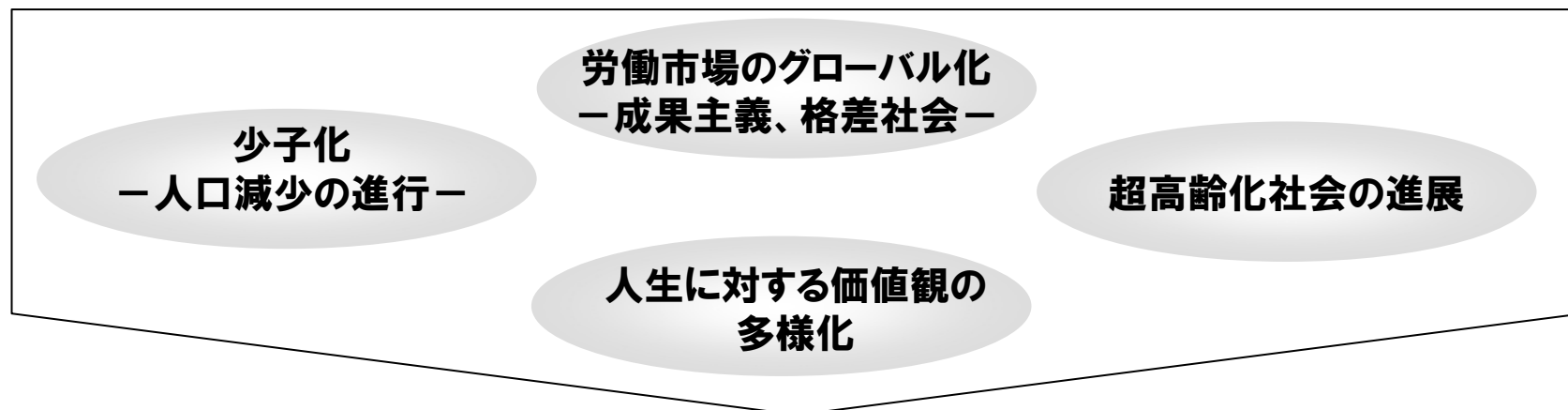


新契約高*の推移とソニー生命のシェア



*個人保険一除く、転換ベース。07年下期からかんぽを含む。

国内市場 — 社会環境と保障ニーズの変化 —

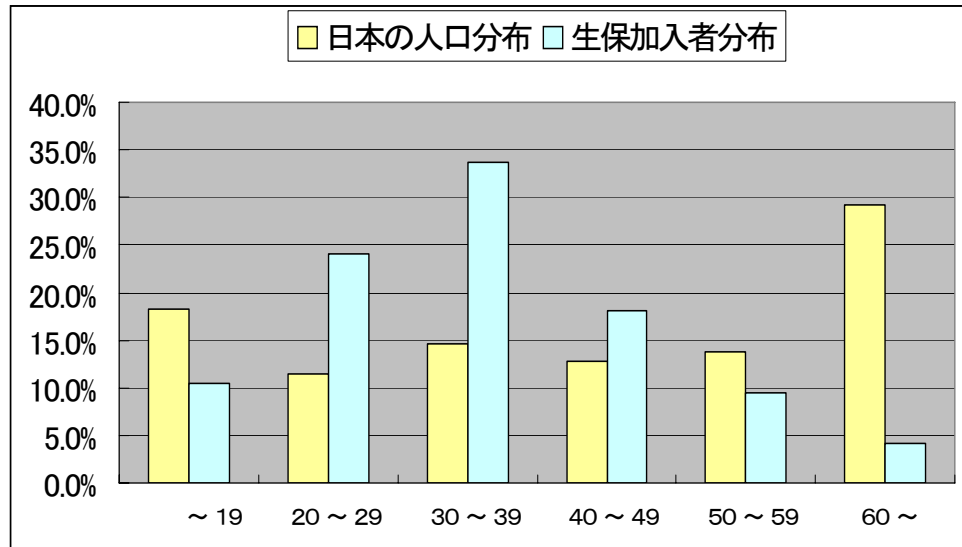


- 人生におけるリスク・不安の増大、顕在化
- ニードや商品の高度化
- 「官」や「会社」に頼らない自己責任原則の広がり

人生設計の重要性が一層高まる時代の到来
プロのアドバイザーが必要

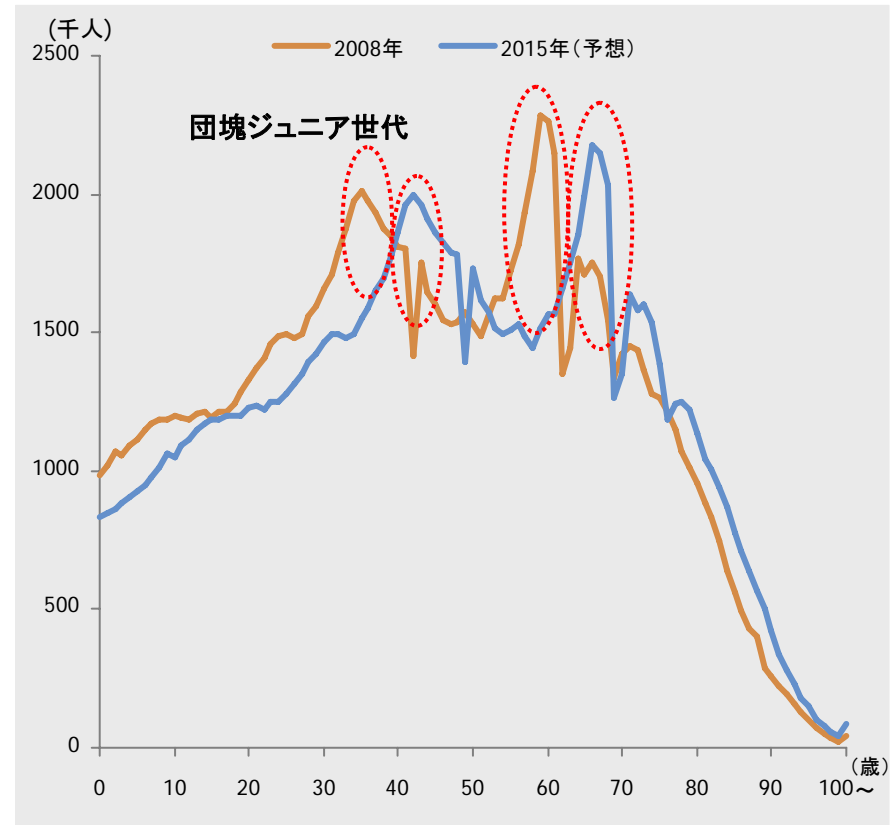
死亡保障市場の中期的見通し

年齢別の人口分布と生命保険加入者分布



(出所) 日本の人口分布: 総務省統計局HP(平成20年12月1日データ)
 生保加入者 個人保険金額分布: 生命保険事業概況データ(2007年度)

人口構成の変化

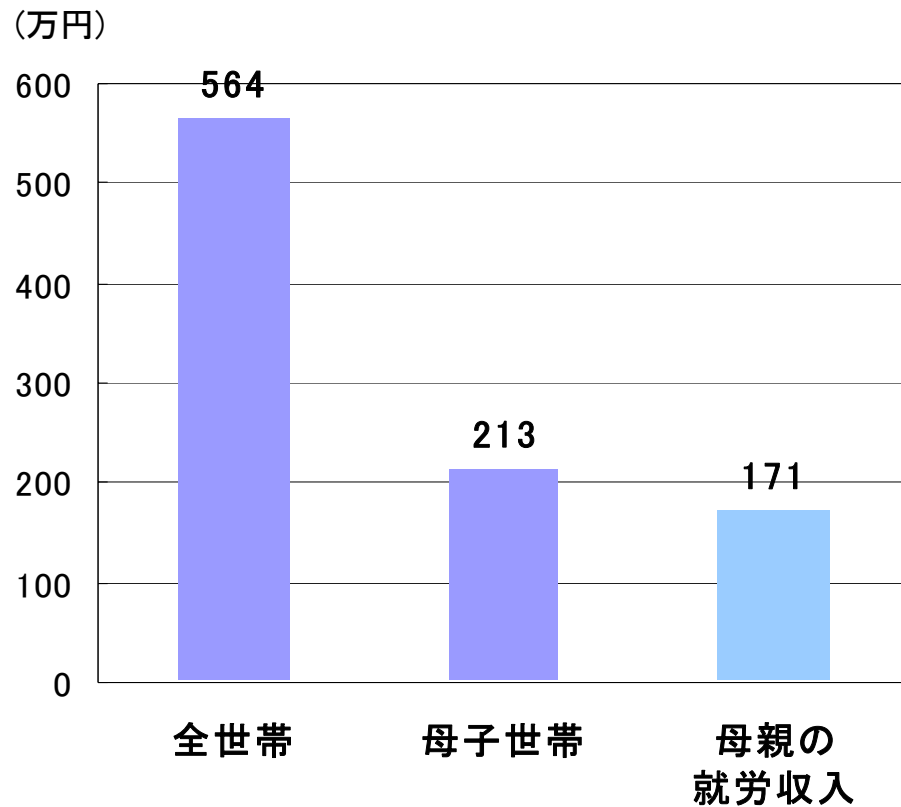


(出所) 総務省統計局「人口推計年報」、
 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」

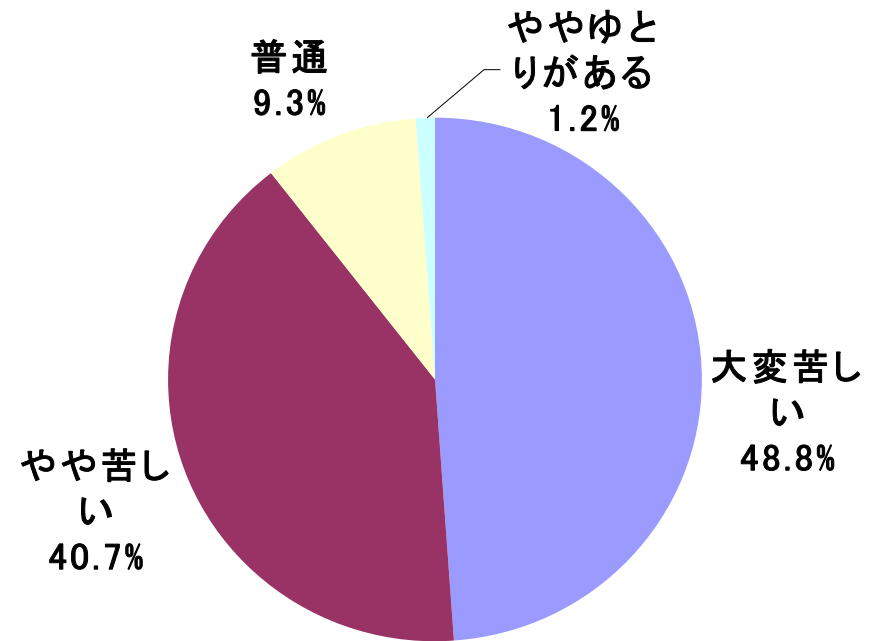
母子家庭の平均世帯収入

平均世帯収入は一般世帯の37.8%

■ 母子家庭の収入(2005年)



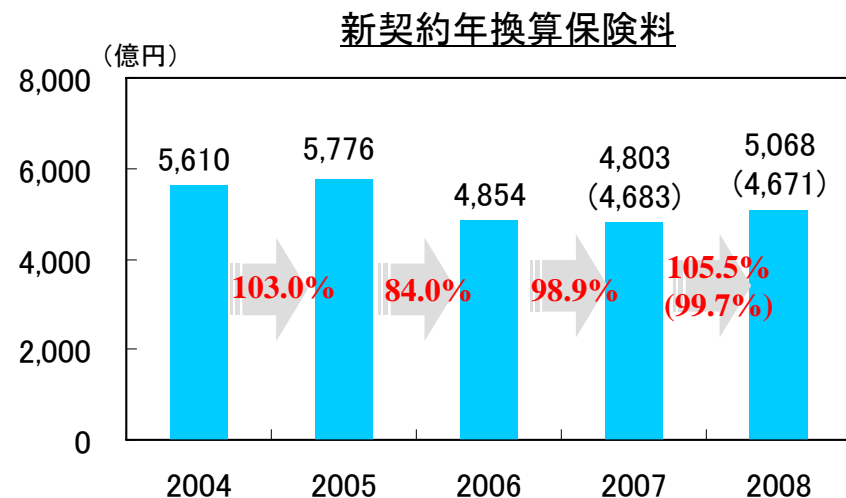
■ 母子家庭の暮らし向き(2006年)



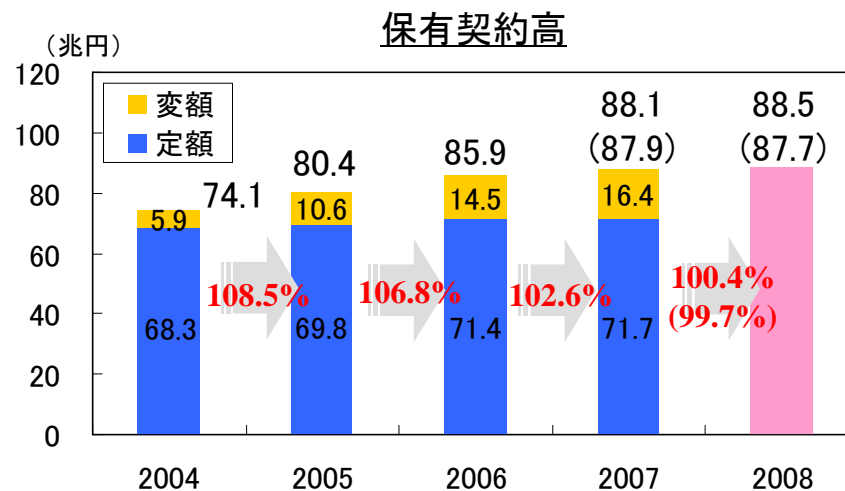
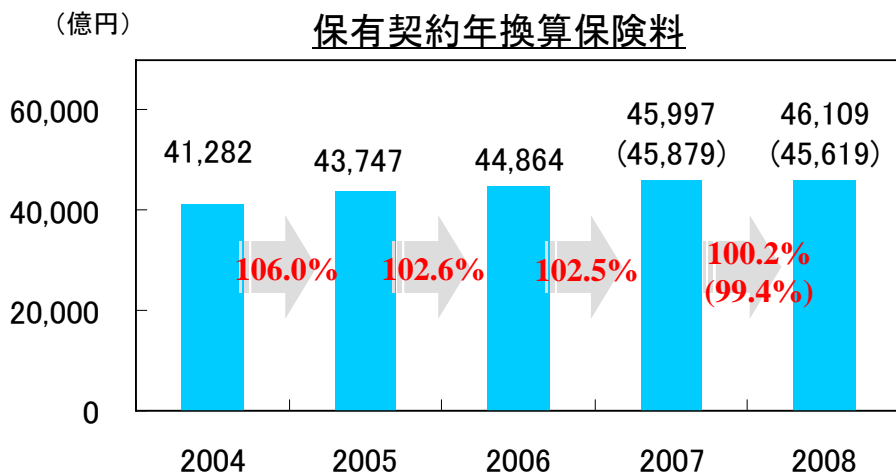
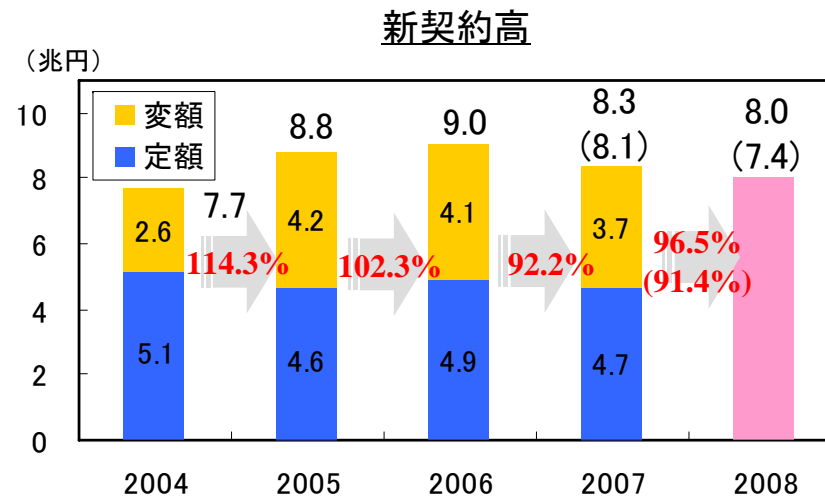
(出所)厚生労働省「平成18年度全国母子世帯等調査結果報告」
「国民生活基礎調査」(平成18年)

第3分野・個人年金市場

■ 第3分野の全社業績推移



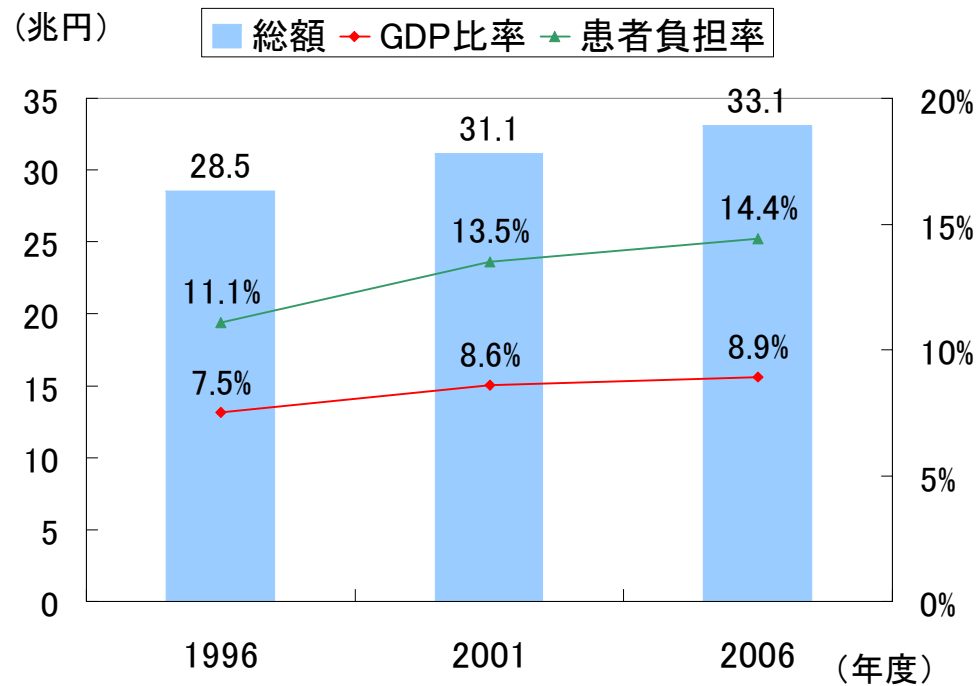
■ 個人年金の全社業績推移



* () はかんぽ生命を除く数値

国民医療費

■ 推移



■ 年齢階級別一人当たり国民医療費 (2006年度)

年齢	1人当たり(千円)
0~14歳	127.0
15~44歳	98.1
45~64歳	257.1
65~74歳	516.0
75歳~	795.1

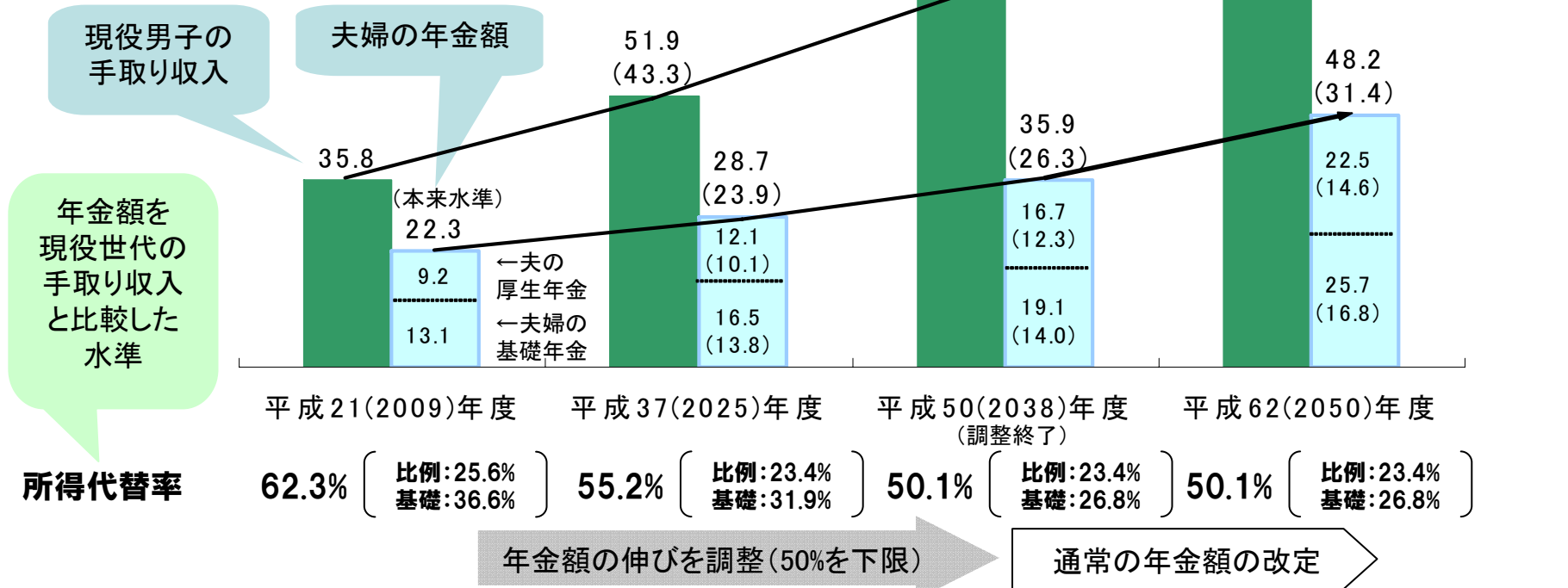
(出所)厚生労働省「平成18年度国民医療費の状況」

厚生年金の標準的な年金の給付水準の見込み

基本ケース(出生中位、経済中位)の場合の試算結果(年金を受給し始めた時の年金額)

標準的な年金受給世帯の年金額 【夫婦の基礎年金+夫の厚生年金】

(月額・単位:万円)



(注1)基本ケース(人口は出生中位(死亡中位)、経済中位)の場合。

(注2)マクロ経済スライドによる給付水準の調整は平成24(2012)年度に開始する見込み。

(注3)次の財政検証の時期(平成26(2014)年度)における所得代替率は60.1%の見通しであり、この時点で50%を下回る見込みとはなっていない。

(注4)報酬比例部分の給付水準の調整は、図中の調整終了年度(平成50(2038)年度)よりも早い平成31(2019)年度に終了する見込み。

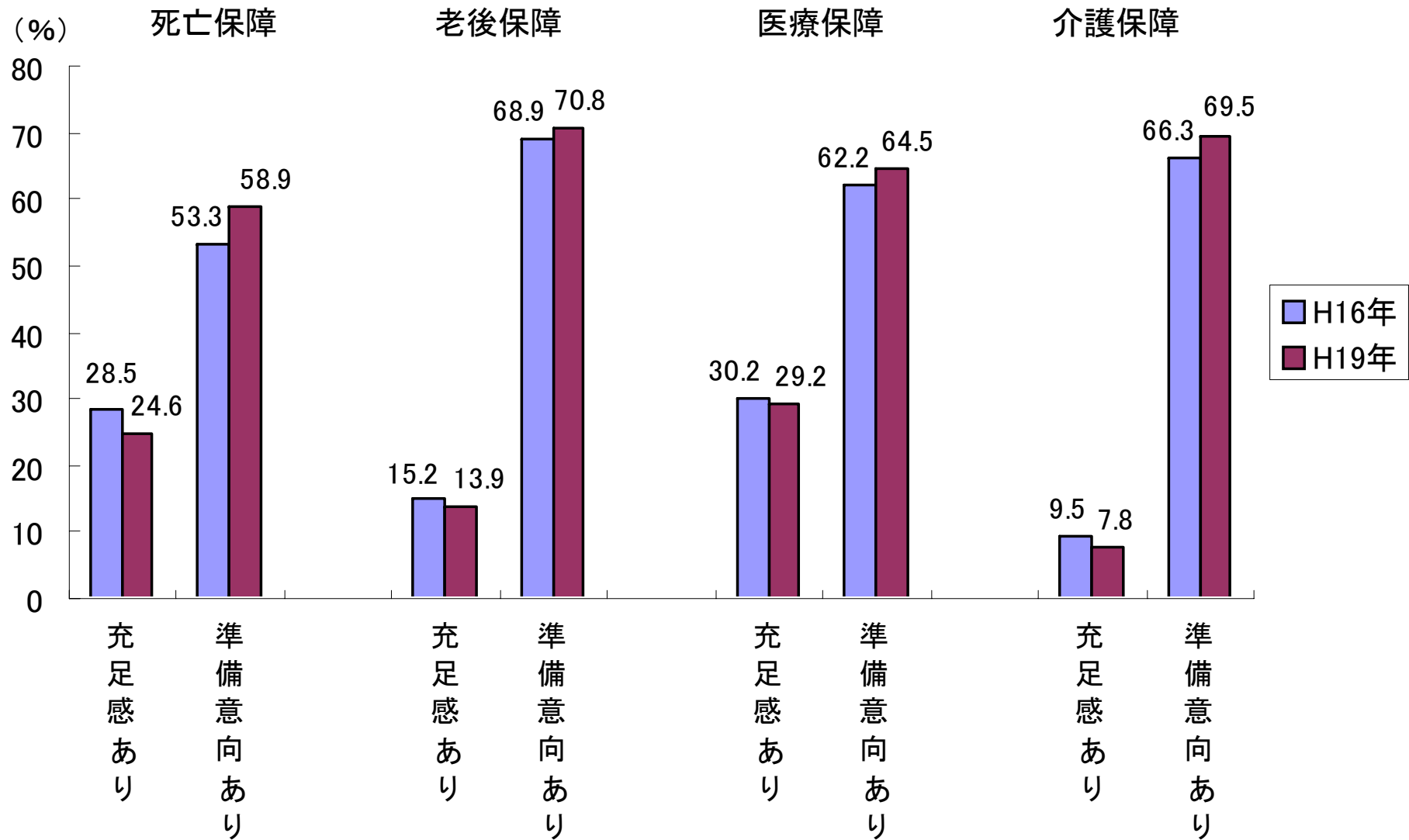
(注5)図中の数値は各時点における名目額。()内の数値は、物価で現在価値に割り戻した額。

(注6)年金額はスライド特例によるかさ上げ分のない本来水準。平成21年度に実際に支給される基礎年金額は夫婦で13.2万円(スライド特例によりかさ上げ)。

(注7)年金をもらい始めた年以降の年金額(名目額)は物価上昇率で改定されるが、通常は物価上昇率よりも賃金上昇率の方が大きいため、

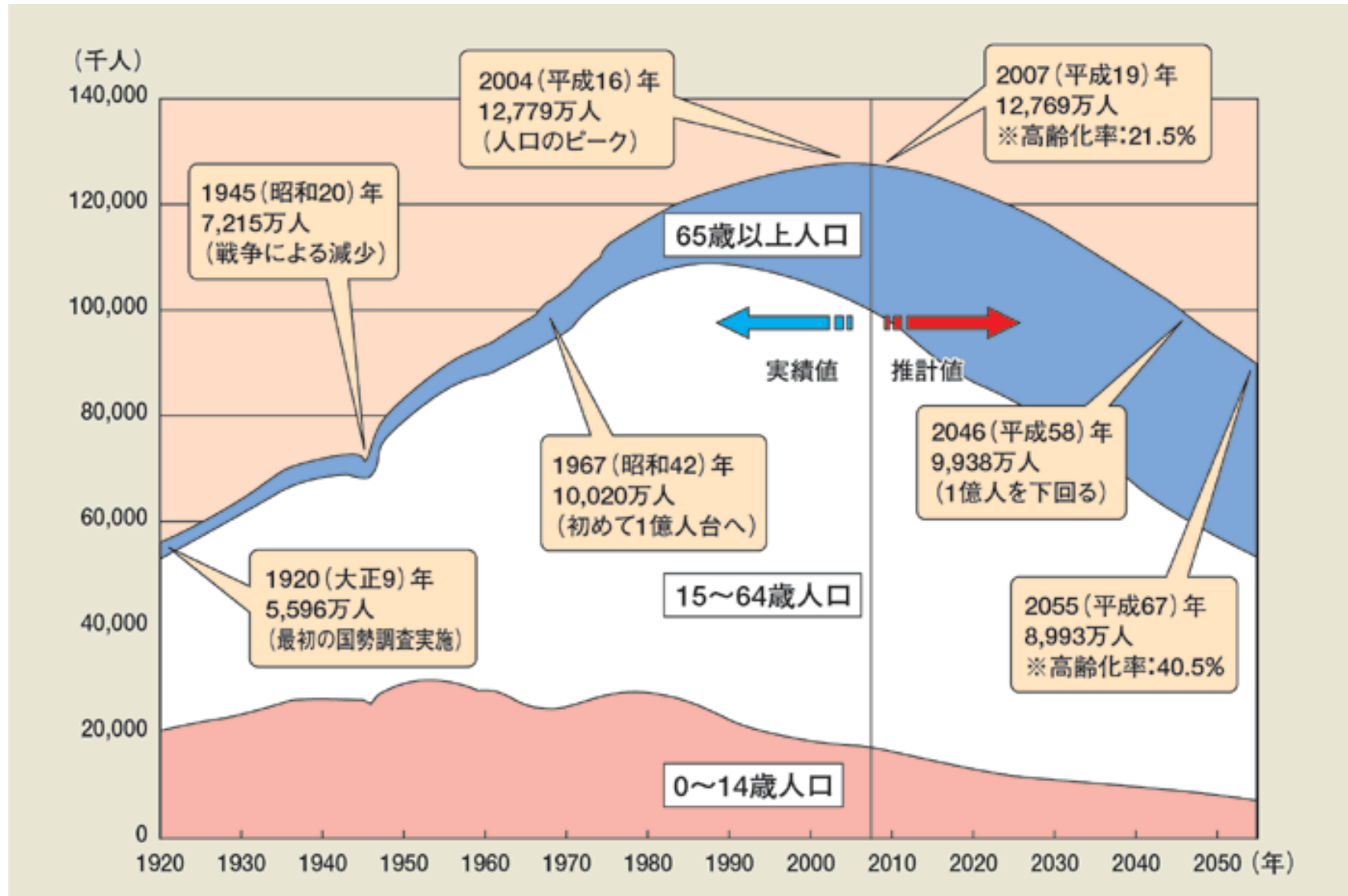
そのときどきの現役世代の所得に対する比率は下がっていくことになる。

生活保障に対する充足感と準備意向



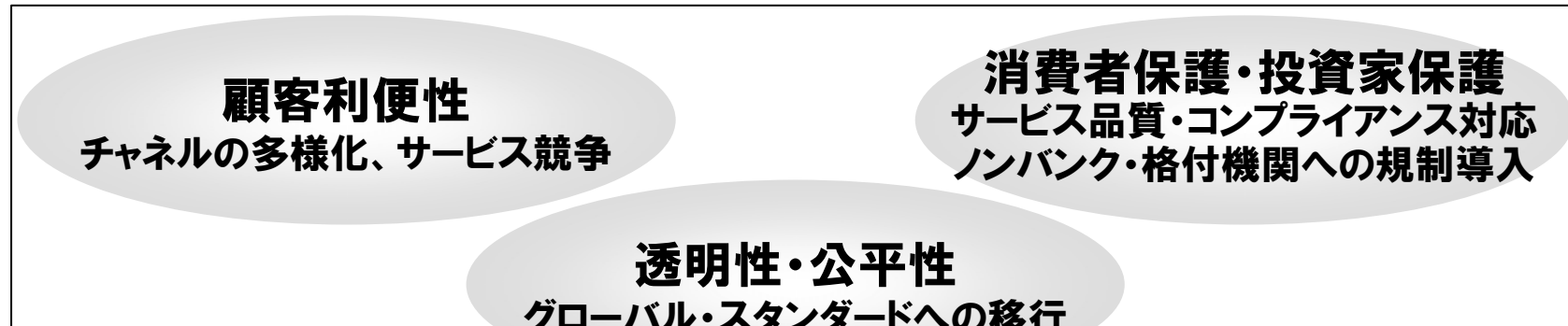
(出所)生命保険文化センター「平成19年度 生活保障に関する調査」

日本の人口構造の推移と見通し



(出所)平成20年版 少子化社会白書(内閣府)

規制環境と競争条件の変化



- ・ 固定費負担の増大
- ・ 競争の激化—グローバルプレーヤー、隣接業界
⇒M&A、寡占化、バンカシュアランス

差別化戦略 —規模・専門性・効率性— の重要性拡大

国際会計基準の動向

- グローバル化が進展する中で、各国ごとに異なる会計基準を統一化する流れが加速
 - ◆ 国外への投資活動の活発化
 - ◆ 企業の事業活動、資金調達活動のグローバル化
- 国際会計基準(国際財務報告基準:IFRS:International Financial Reporting Standard)
 - ◆ IFRSは、独立民間非営利の機関である国際会計基準審議会(IASB:International Accounting Standards Board)が設定する会計基準
 - ◆ EUにおいて、2005年から域内の統一会計基準として採用
 - ◆ EU諸国をはじめカナダ、オーストラリア、韓国、中国、インドなど100カ国以上がIFRSを採用
- 日本と米国においても、IFRSへ統一化の動き(コンバージェンスからアドプションへ)

米国

- 2002年にコンバージェンスの合意(ノーウォーク合意)
- 2007年から外国企業にIFRSの適用を容認
- 2009年から一部の米国企業にIFRSの適用を容認
- 2011年を目処に最終判断
- 2014年から順次IFRS義務付け

日本

- 2005年からコンバージェンス・プロジェクト開始
- 2007年にコンバージェンスの合意(東京合意)
- 2010年3月期からIFRSの適用を容認
- 2012年を目処に強制適用の判断
- 2015年または2016年に適用開始

国際会計基準における保険会計

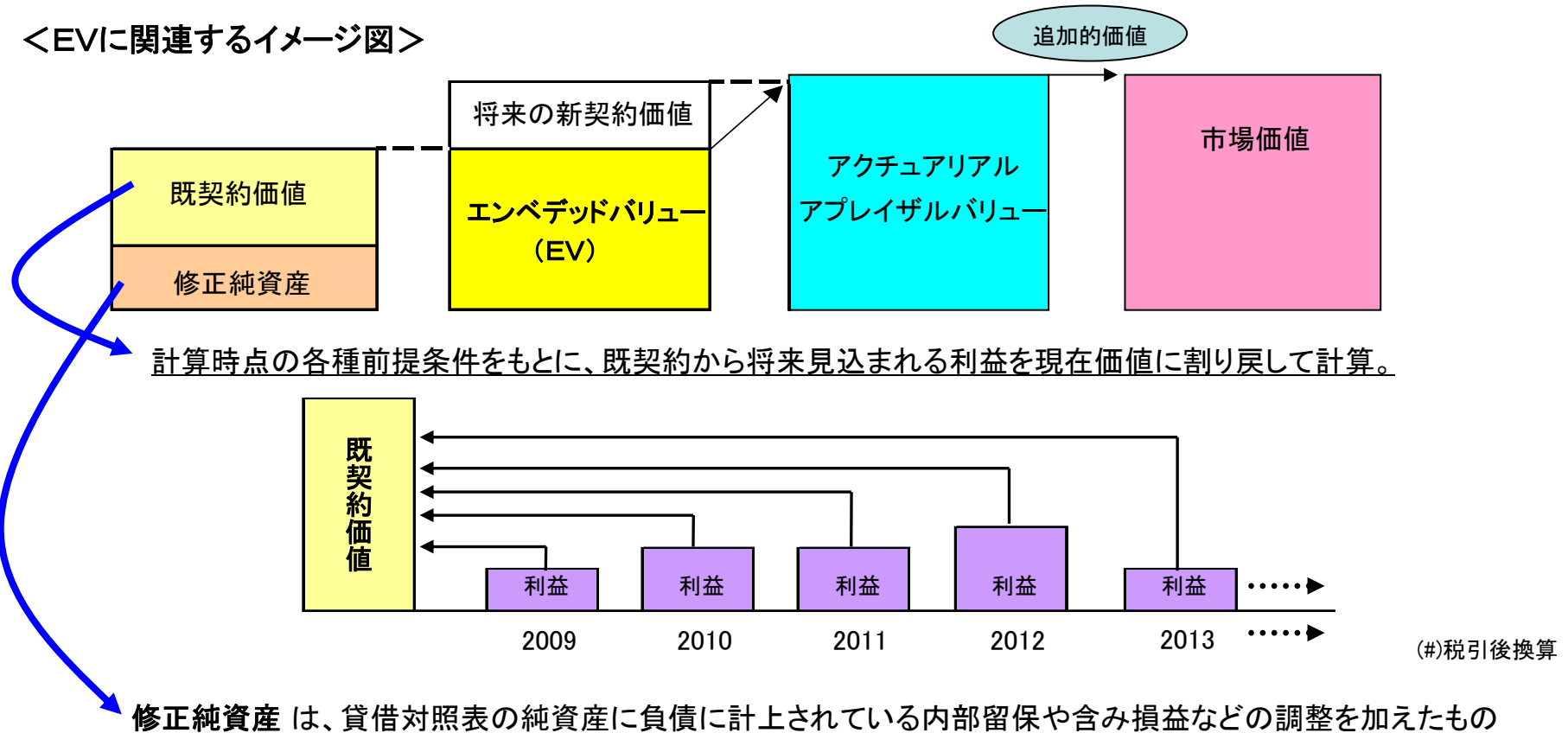
- 国際会計基準のコンバージェンスを進める上で、論点の一つが、保険会計。
- 日本の会計基準において、責任準備金の評価は原則ロックイン方式（販売時点の基礎率で評価額が固定（ロック）される）。
- IASBは、2004年にIFRS4(保険契約)フェーズIを公表。ただ、この時点では、非常にゆるい基準であり、保険負債の評価は、従来通り各国の会計基準が適用されているのが、実態であり、保険負債を公正価値(Fair Value)で評価するという課題は、フェーズIIに残された。
- IASBは、2007年5月に「保険契約に関する暫定的見解」をまとめたディスカッション・ペーパーを公表
- 2008年10月に米国財務会計基準審議会(FASB)がIASBの保険プロジェクトに全面的に参加することを発表。以下の目的で、IASBとFASBの共同保険プロジェクトを立ち上げた。
 - ◆ 保険契約についての財務報告要件を改善し、簡潔にすること
 - ◆ 現行の米国会計書類において、保険契約に関する会計に複雑性をもたらしている数多くの要素をなくすこと
 - ◆ 投資家により有効な情報を提供すること
- 現行のスケジュールでは、基準の公開草案(Exposure Draft)を2010年4月に発表し、最終版会計基準を2011年7月に公表する予定

EVとは

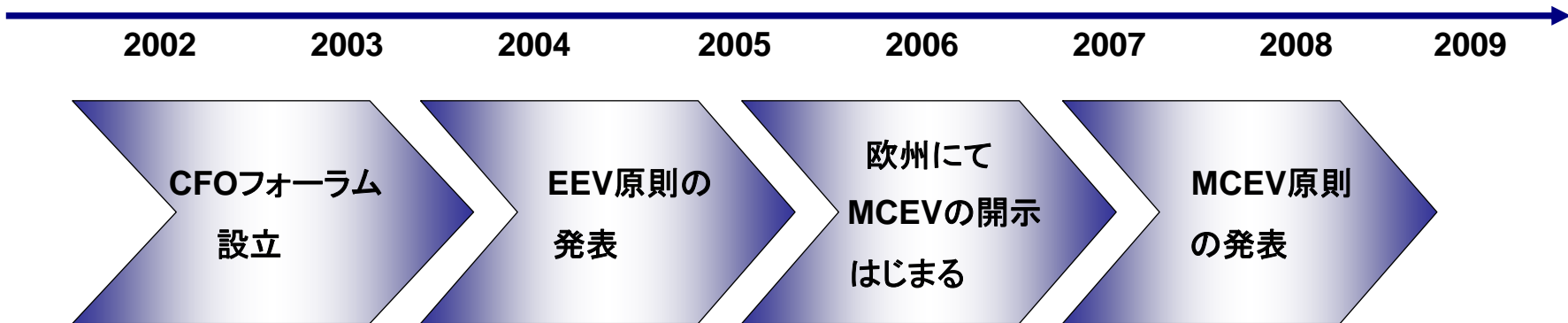
EV(Embedded Value)とは、貸借対照表から計算される「修正純資産」と、評価日時点の保有契約に基づいて計算される「既契約価値」を合算したものの。

生命保険事業は、契約初年度に年間保険料以上の経費が発生し、保険期間中にそれを回収する収益構造であり、単年度の損益に基づく決算情報だけでは、経営内容を正確には把握できません。そのため、EVは年度の業績を評価するための指標として、欧州を中心に保険会社の財務諸表を補足する情報として開示されてきました。

<EVに関連するイメージ図>



EVの進化～TEVからMCEVへ



オプションと各種保証に係るコストの適切な評価、他社との比較可能性の向上などTEVに対する課題・批判

- ヨーロッパの主要保険会社のCFO(Chief Financial Officer)が参加するCFOフォーラムにより、2004年5月にヨーロッパ・エンベディッド・バリュー(EEV)原則が公開されてから、ヨーロッパの大手生命保険会社を中心としてEEVの開示が広く行われるようになった。EEV原則では伝統的なエンベディッド・バリュー(TEV)に対する批判への対応が図られ、これを機に市場統合的な評価手法の導入も進み、ヨーロッパの大手保険会社が市場統合的な手法に基づくEEV(MCEV)を公表。
- ヨーロッパの保険会社の一部が財務報告の一環としてMCEVを公表し、内部管理ツールとしても使用するに至り、CFOフォーラムは、MCEVディスクロージャーの基準を国際的に統一することで投資家にとって有益かつ適切なEV情報を提供すべく、2008年6月にMCEV Principlesを公表し、2009年度からMCEVによる開示を義務付けた。2009年5月に金融危機の影響もあり、CFOフォーラムは、基準の見直しと適用時期を2011年へ延期することを発表。
- 日本において、ソニー生命はMCEVを公表している唯一の会社

保険会社をめぐる環境変化と国際化

- グローバル化が進展する中で、会計基準のコンバージェンスやMCEVの開示に加えて、保険会社の健全性の指標についても見直しの動きがある。
- IAIS(保険監督者国際機構)は、健全性の指標であるソルベンシー評価の基準を統一化させることを検討しており、日本の金融庁もIAISが目指している経済価値に基づくソルベンシー評価を中長期的に導入することを検討中。
- 国際会計基準、MCEV、経済価値に基づくソルベンシー評価、これら3つの検討主体は異なるが、その背景には保険負債を市場整合的なアプローチで評価しようという考え方があり、それぞれが密接に関係している。
- 上記のような考え方が導入されると、どのような変化が起きるのか
 - ◆ これまで明示的に測定できなかった保険契約に内包された保証やオプションの顕在化
 - ◆ 終身保険など超長期に渡る保障を提供することは難しくなるか
 - ◆ 複雑な保証やオプションを提供するためには、相応のコストが必要
 - ◆ 負債に合わせた資産運用の必要性(ALM:Asset Liability Management)
 - ◆ ALMからERM(Enterprise Risk Management)へ
- この分野で中心となって、活躍しているのがアクチュアリーである。

企業を選ぶ決め手は？

週間東洋経済が、就職ブランドランキングで学生が企業に投票する際にどこに魅力を感じたか、2つの観点で調査(2009年1月24日号)

仕事価値(仕事をしていく場としての魅力)

人の役に立つ仕事ができる	15.9%
自分の能力が商品・サービス・技術に活かせる	15.3%
経験・専門知識を身につけられる	12.9%
希望する職種につける	12.4%
若いうちから活躍できる	11.2%
経営者の理念、ビジョンに共感	9.4%

企業価値(企業の属性に関する魅力)

大企業である	21.5%
商品、サービス、技術が優れている	14.6%
魅力的な社風	12.3%
エキサイティングな企業である	10.5%
業界内の地位が高い	8.7%
経営が安定している	7.9%