

証券コード:7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

2012年度 決算説明会

ライフネット生命保険株式会社

2013年5月17日

1. 2012年度の取組み

2. 2012年度業績ハイライト

3. 新中期計画と対処すべき課題

ライフネット生命とは

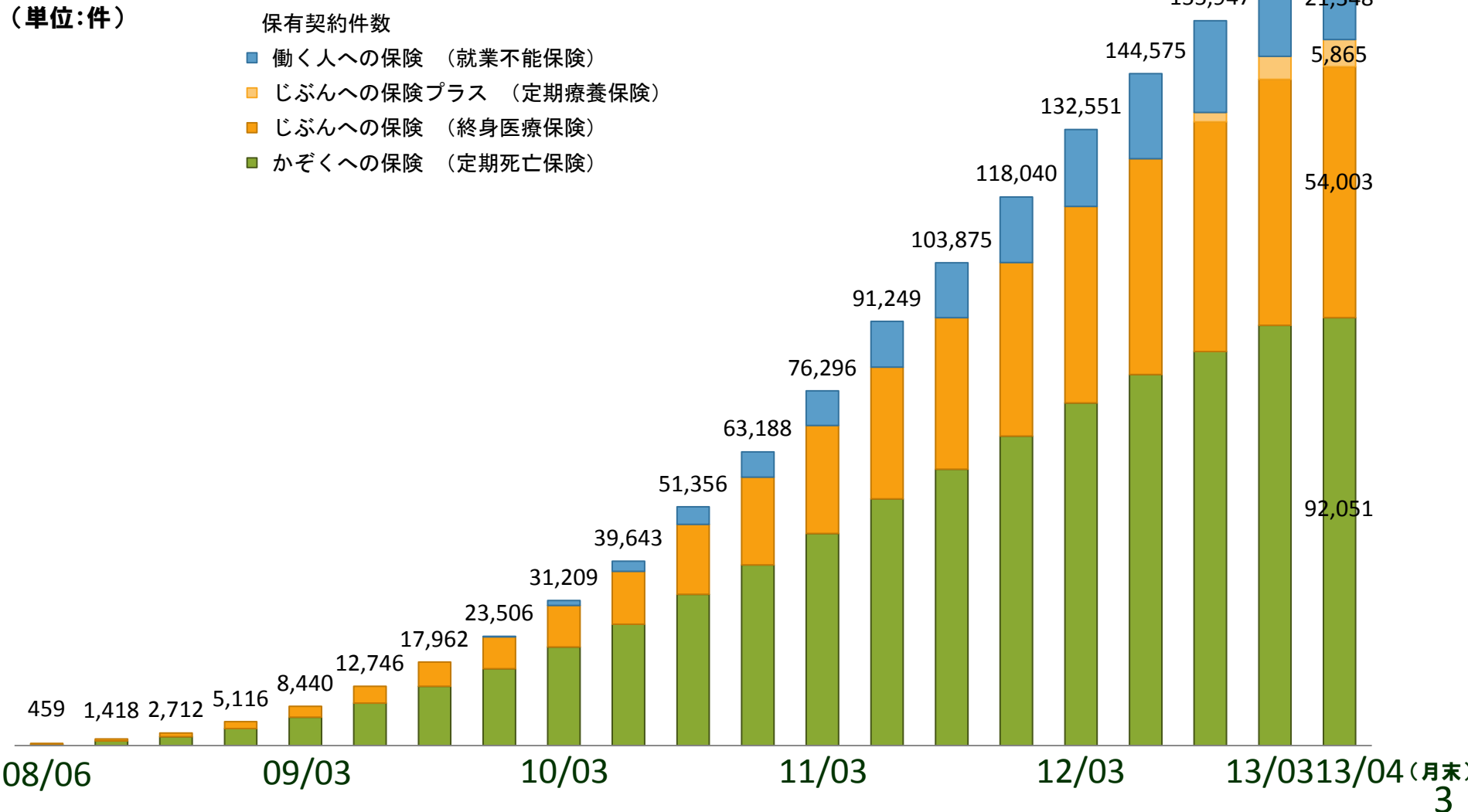


正直に
わかりやすく、
安くて、便利に。

- 相互扶助という生命保険の**原点**に戻る
- 若い世代の**保険料を「半分」**にして、安心して子どもを産み育てることができる社会をつくる
- 生命保険に「**比較し、理解し、納得して**」加入する社会をつくる

経営目標達成

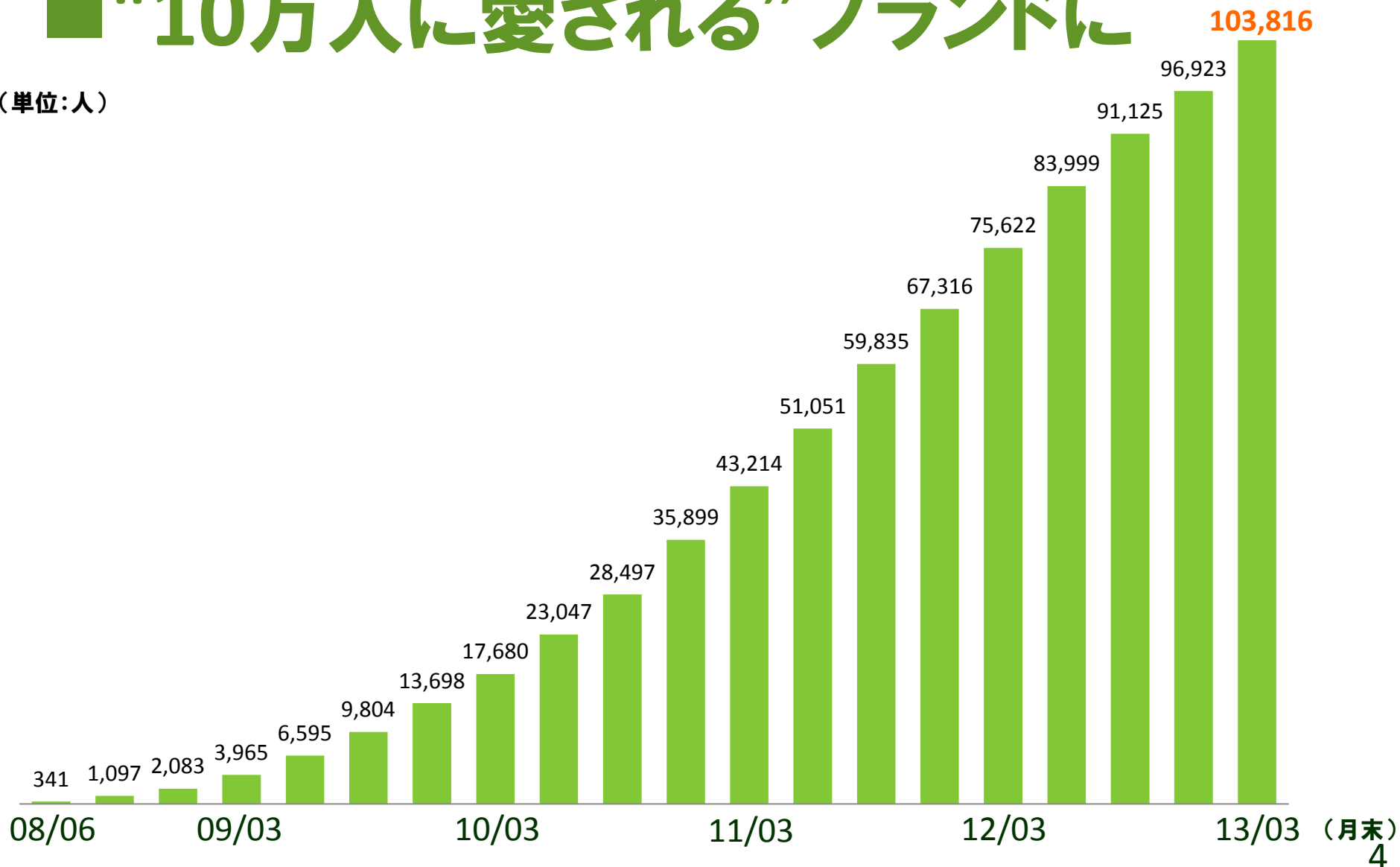
■ 保有契約件数15万件突破



保有契約者数10万人突破

■ “10万人に愛される”ブランドに

(単位:人)



「じぶんへの保険プラス」の発売

■ 保有契約件数は半年で約5,000件

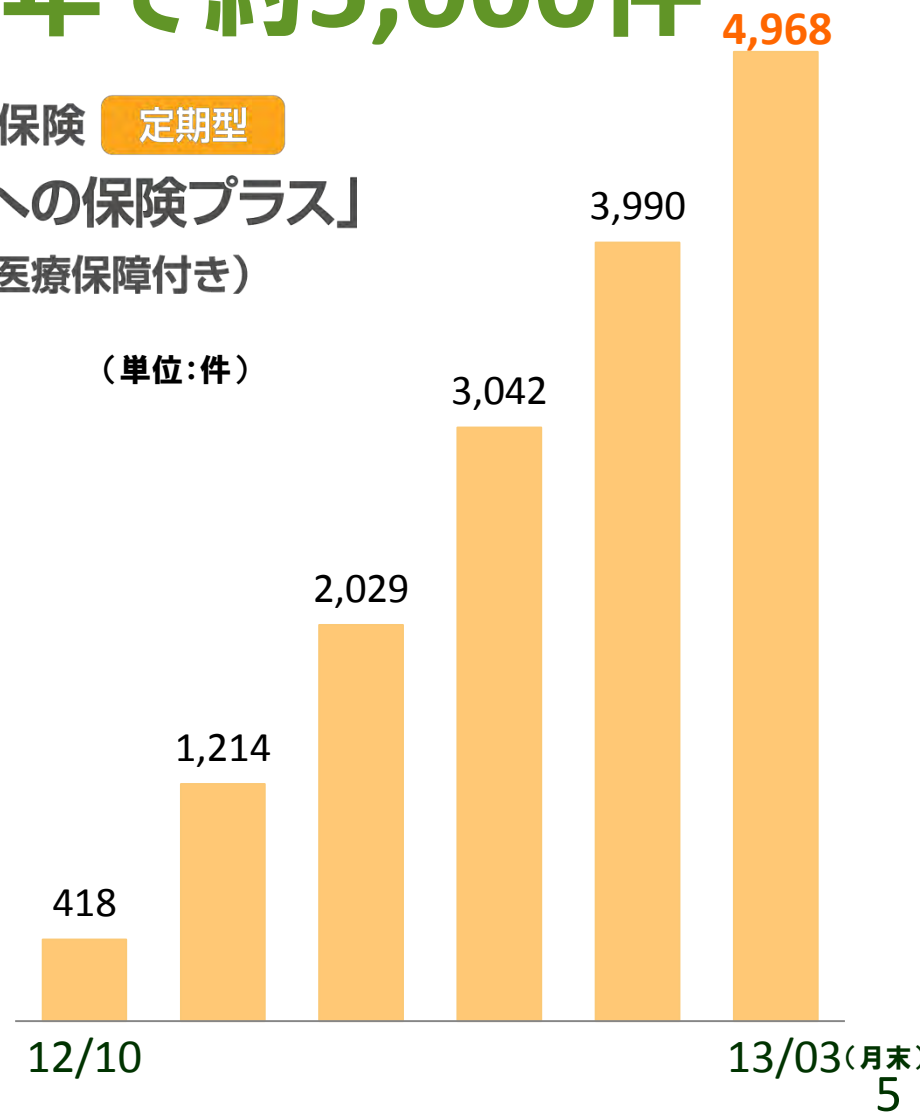


定期療養保険

定期型

「じぶんへの保険プラス」
(がん・先進医療保障付き)

(単位:件)



- ・ 入院日数にかかわらず、**医療費負担連動の医療保険**
- ・ 「がん」、「先進医療」**にも対応**
- ・ **10年の定期タイプ**

特定疾病・部位不担保法の導入

■ 特定セグメント(妊婦)向けの訴求開始

新TVCMシリーズ開始



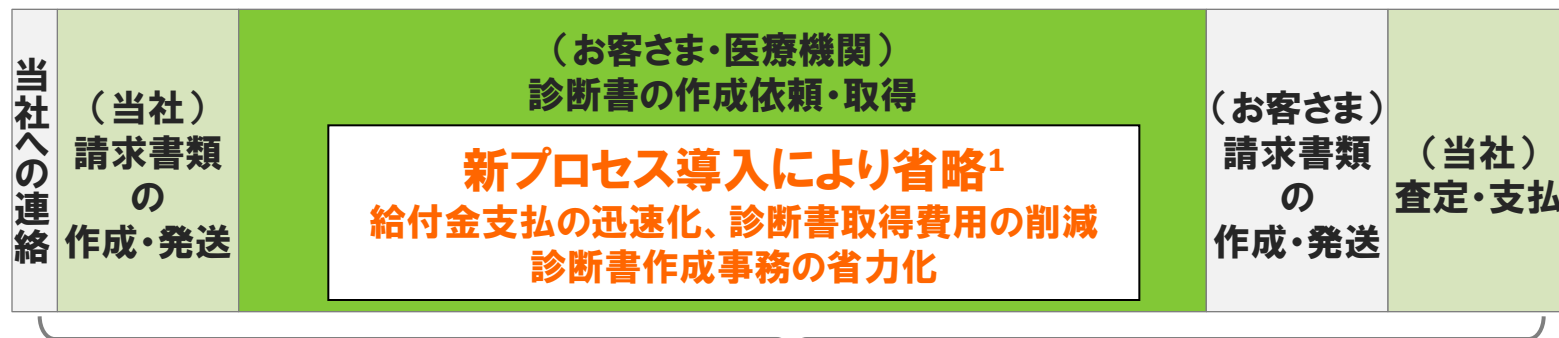
妊婦向け施策



給付金請求時の診断書提出廃止

■ 簡易な手続きと迅速な支払いを実現

以前



2012年10月2日以降 (該当件数:634件) ^{43日²}



23日(最短7日)³

連絡から受け取りまでの日数

43日² ➡ 23日³

診断書の取得費用

約5千円⁴ ➡ 原則 0円

1. 診断書の提出を求めたり、当社から医療機関等に事実確認を行ったりすることがある。入院の原因等によってはその他の書類を提出いただく場合がある。

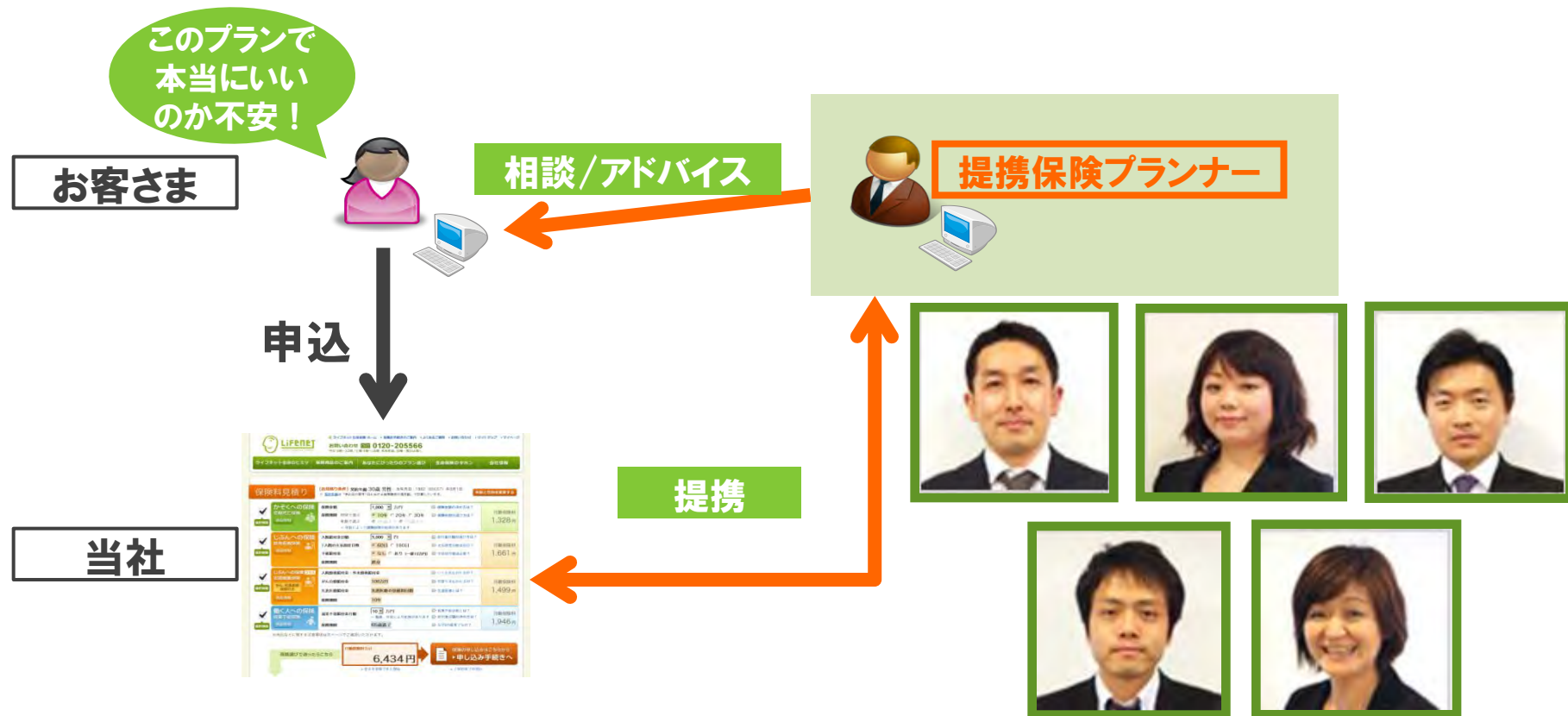
2. 開業～2012年8月に受け付けた医療保険の給付金請求における当社実績

3. 2012年10月2日から2013年3月31日までに受け付けた診断書が不要となる医療保険の給付金請求における当社実績に基づきます。

4. 株式会社産労総合研究所「2007 年医療機関における文書料金実態調査」

提携保険プランナーの採用

■ 2013年2月に活動開始 (2013年4月末現在15名)

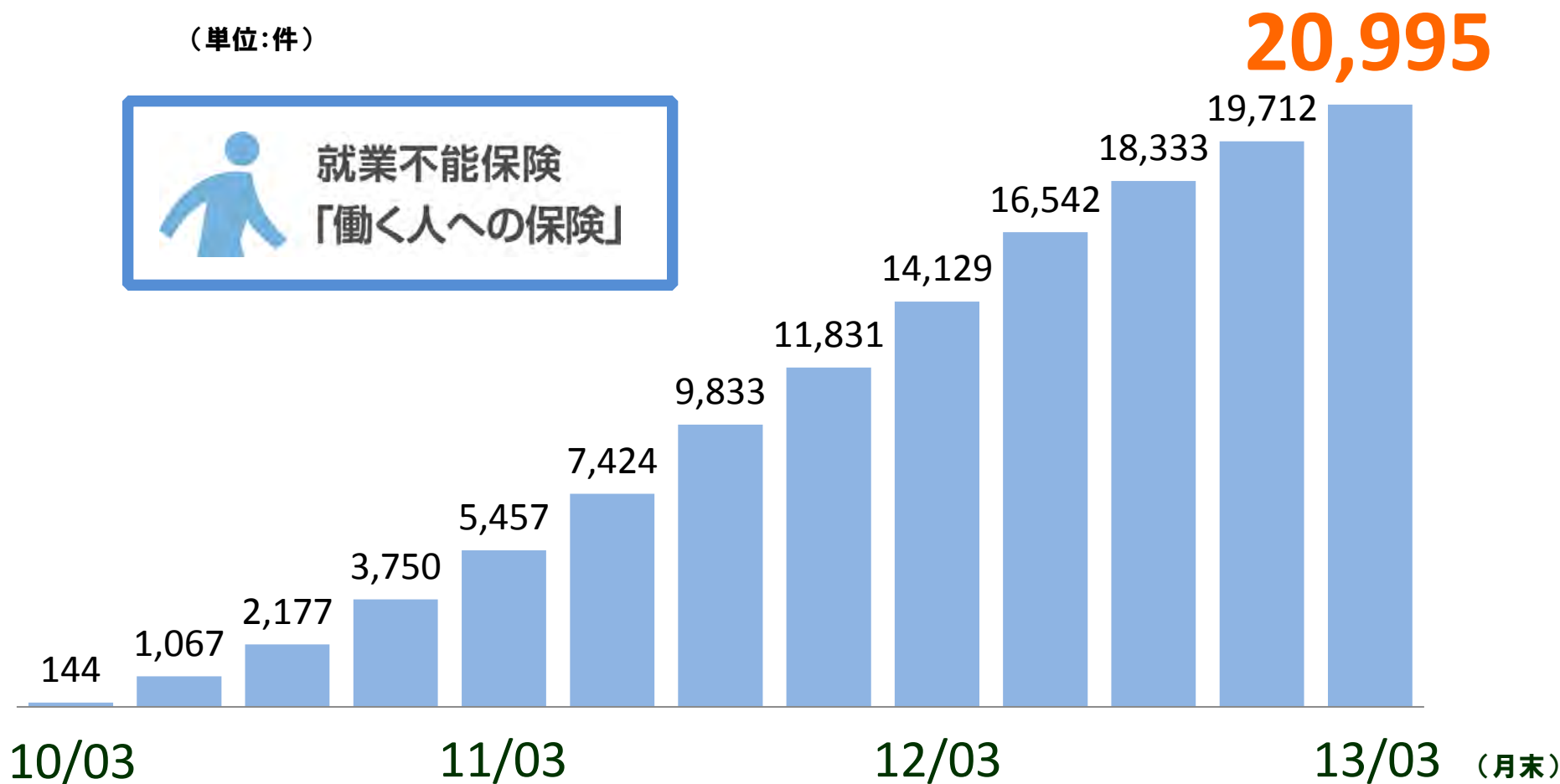
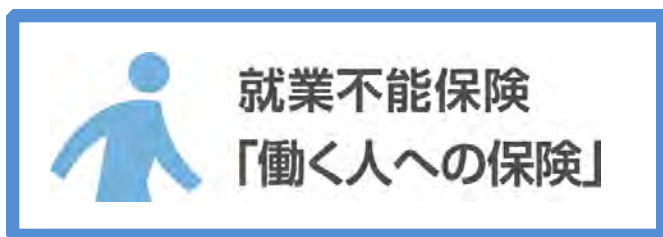


<http://www.lifenet-seimei.co.jp/planner/>

「働く人への保険」保有契約件数2万件

■ 発売から 約3年で、2万件突破

(単位:件)



問合せ窓口格付けで業界1位¹

■コンタクトセンターとウェブサイトが 三ツ星の評価をダブル受賞



問合せ窓口 (コンタクトセンター)



サポートポータル (ウェブサイト)

1. HDI-Japan (ヘルプデスク協会/運営会社: シンクサービス株式会社) が主催する2012年度「HDI問合せ窓口格付け(生命保険業界)」においての受賞

新中期計画の骨子：経営目標

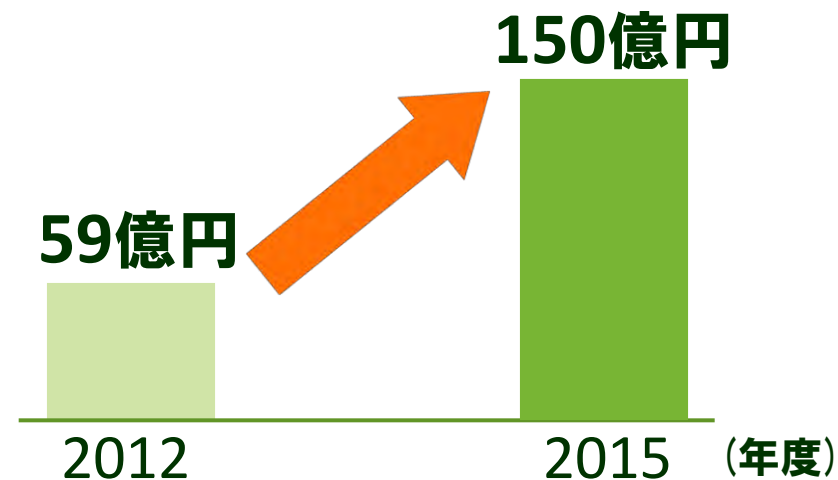
LIFENET 2015

新しい商品・サービスの提供を通じて生命保険の未来を創り出す「変革者」として、ステークホルダーの共感を集め、ネット生保 No.1の持続的成長を実現する

経営目標

- ◆ 経常収益 **150億円**
- ◆ 会計損益 **黒字化**

(保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益ベース)



マネジメントの変更

- **コーポレート・ガバナンス態勢強化のため**
会長並びにCEO及びCOOを新設し、
経営管理態勢をグローバルスタンダードに



代表取締役会長兼CEO
代表取締役社長兼COO

出口治明
岩瀬大輔

1. 2012年度の取組み

2. 2012年度業績ハイライト

3. 新中期計画と対処すべき課題

2012年度決算のポイント

- 経常収益の大幅な伸長
- 事業費のコントロール
- 危険差益の着実な増加
- 下期営業キャッシュ・フローの黒字化
- 経常損失の縮小

経常収益の大幅な伸長

(百万円)

5,976

3,773

1,827

- 保有契約件数の増加に伴い伸長
- 前事業年度比
158%

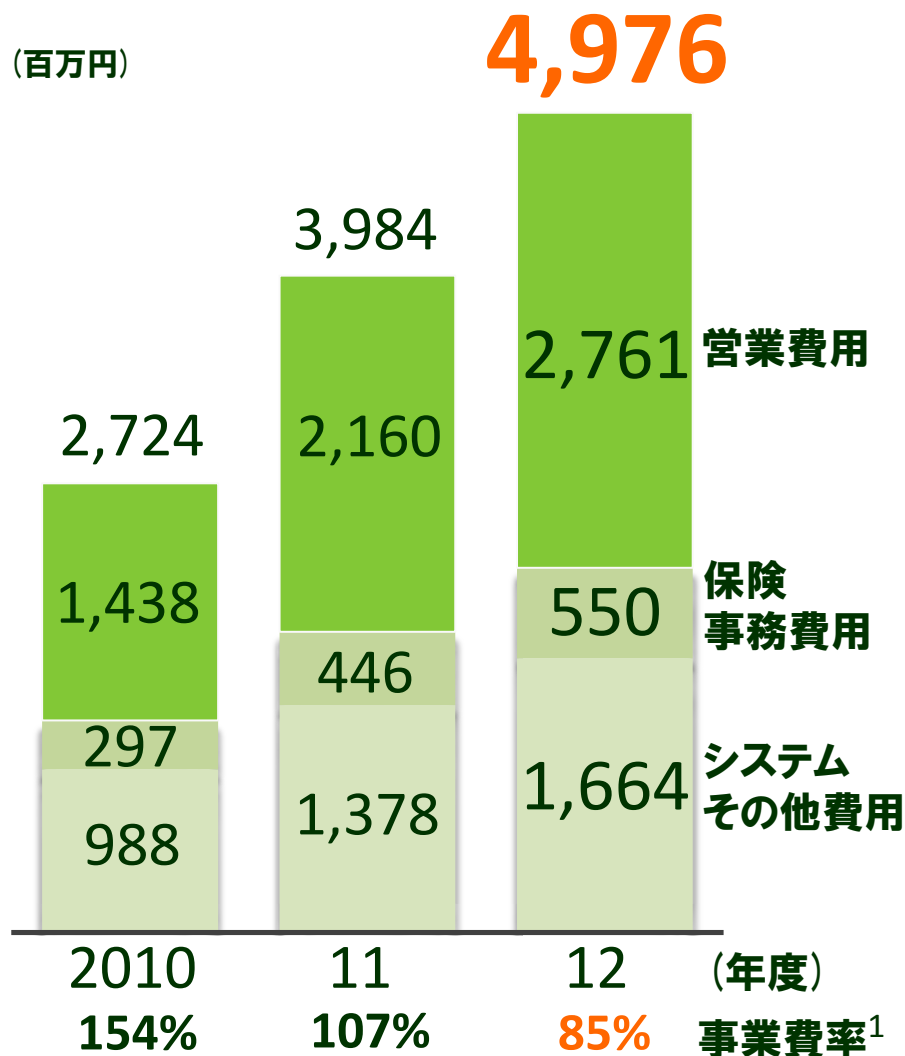
2010

11

12

(年度)

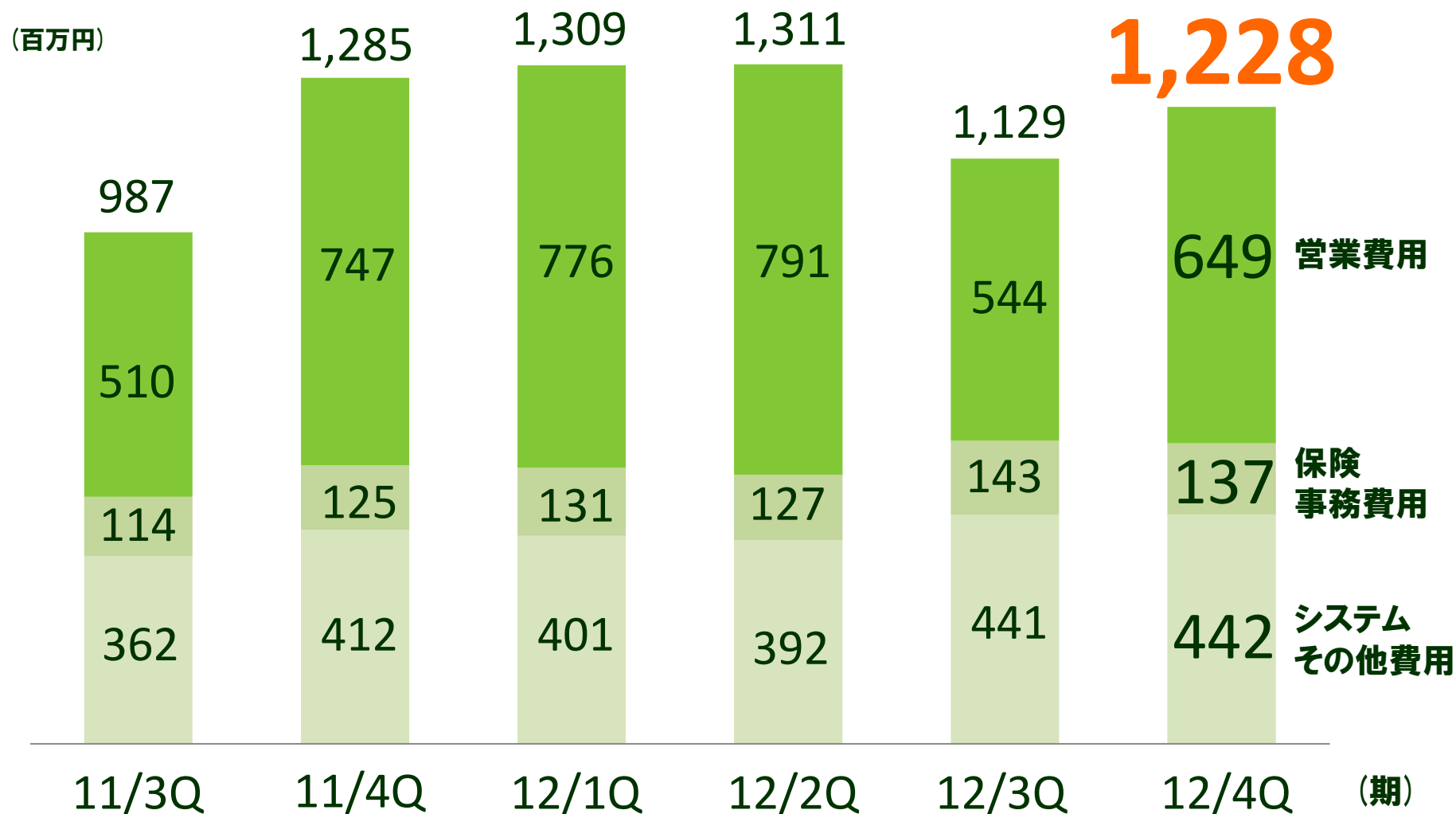
事業費のコントロール



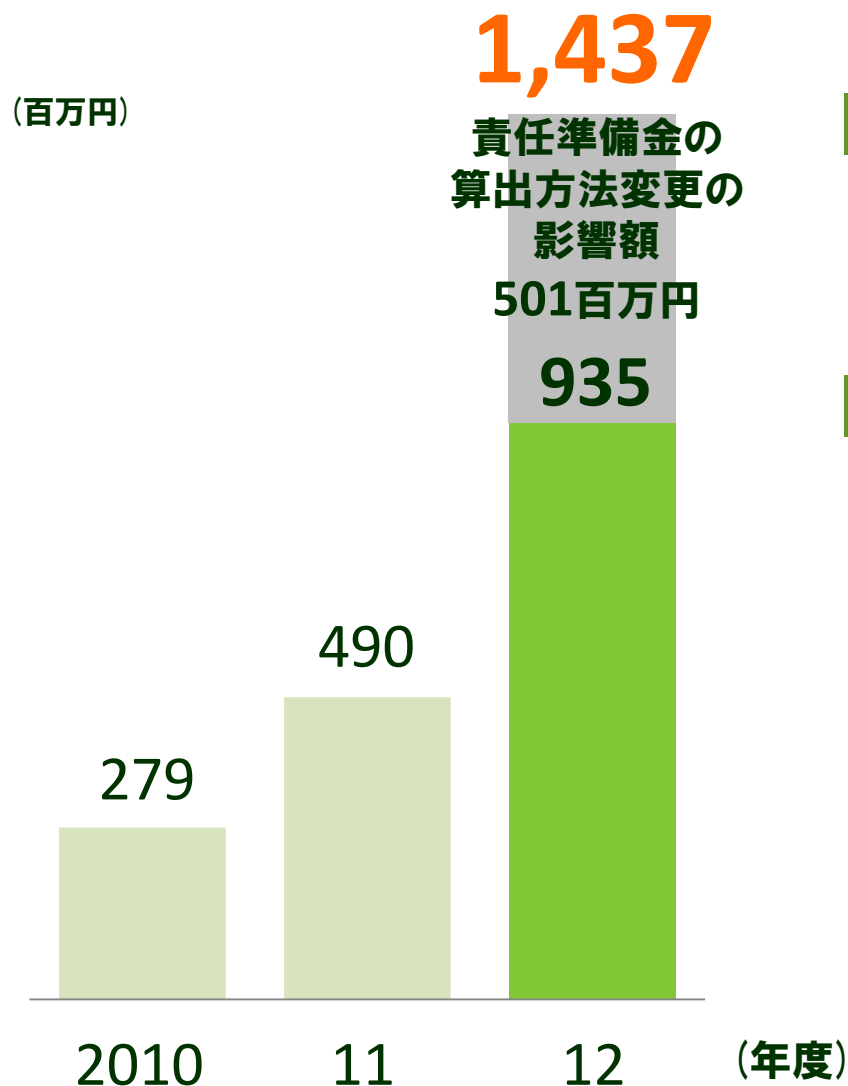
- 上半期は
上場に伴い
積極的に投資
- 下半期以降は
状況に応じて
コントロール
- 事業費率¹ **85%**

1. 保険料収入に対する事業費の比率

事業費(四半期)



危険差益の着実な増加



■ 前事業年度比

2.9倍

■ 責任準備金の算出方法変更の

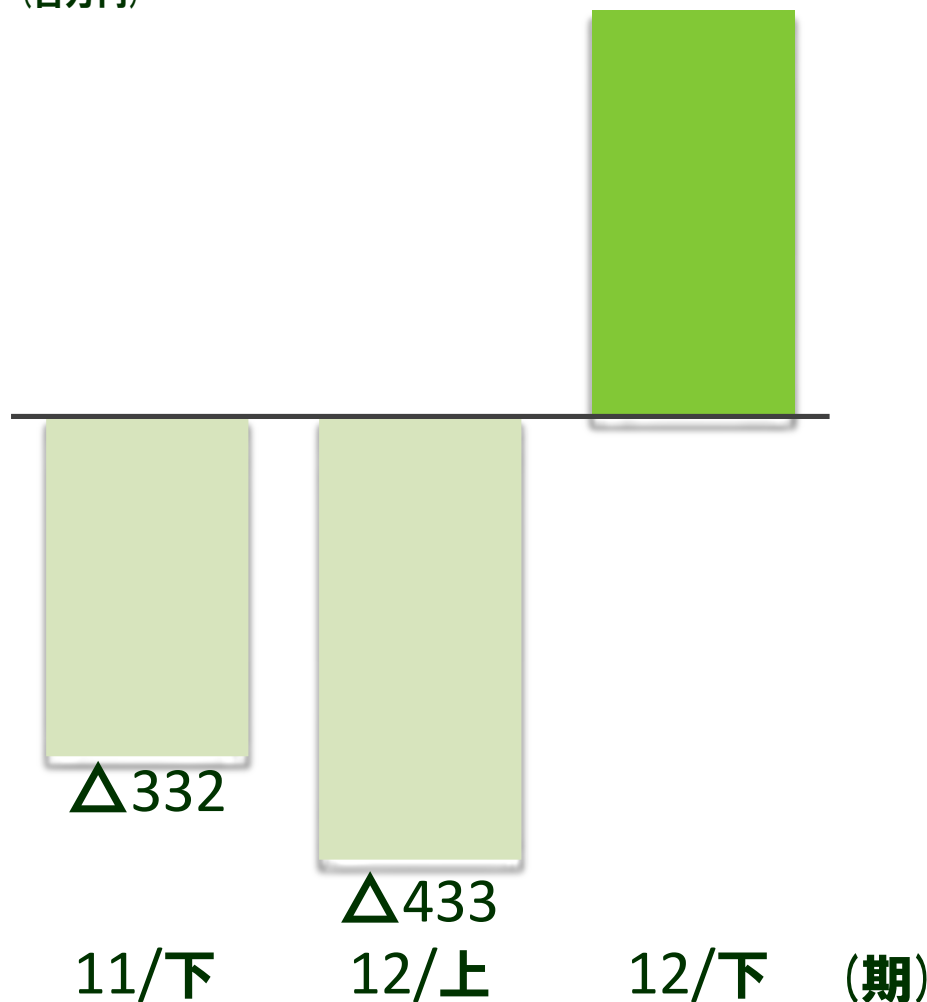
影響額 501百万円

(影響額控除後
前事業年度比1.9倍)

下期営業キャッシュ・フローの黒字化

(百万円)

397



■ 第3四半期から
営業キャッシュ・
フローは黒字化

経常損失の縮小

(百万円)	2010年度	2011年度	2012年度
経常収益	1,827	3,773	5,976
経常費用	2,648	4,461	5,999
責任準備金繰入額	565	1,130	1,535
事業費	2,724	3,984	4,976
その他経常費用	595	1,041	1,544
保険業法第113条繰延資産償却費	308	609	1,060
保険業法第113条繰延額	△1,392	△2,106	△2,701
経常損失(△)	△820	△687	△23
(百万円)	2010年度末	2011年度末	2012年度末
資産合計	10,523	18,861	20,450
保険業法第113条繰延資産	2,162	3,659	5,300

■ 経常損失は 23百万円へ 縮小

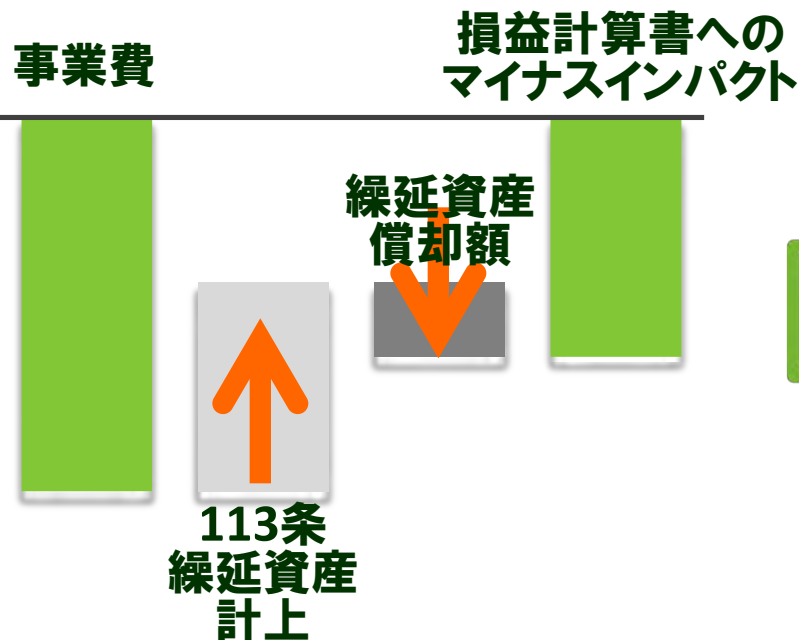
責任準備金の算出方法の変更による影響(5億円)を含む。

保険業法第113条繰延資産

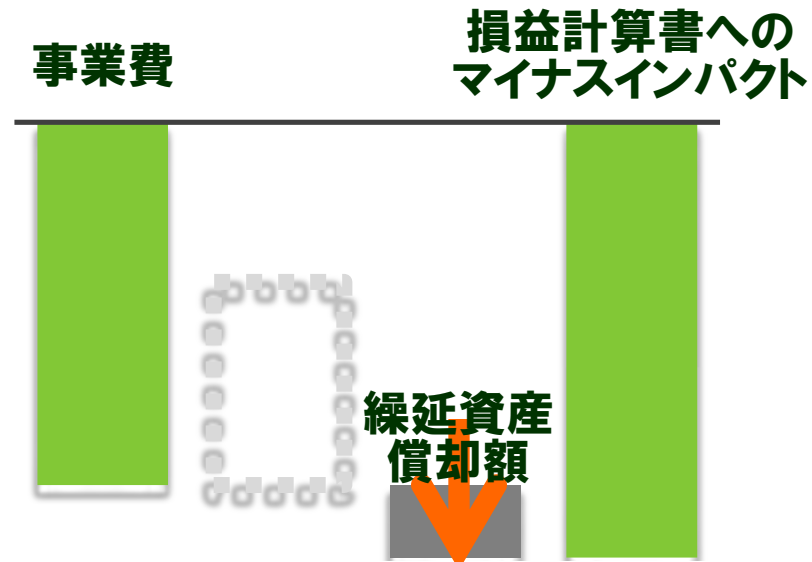
■ 保険業法第113条繰延資産の計上は、 開業5年目(2012年度)まで

損益計算書へのインパクトのイメージ図
(事業費と繰延資産の関係性のみを抜粋)

2012年度以前



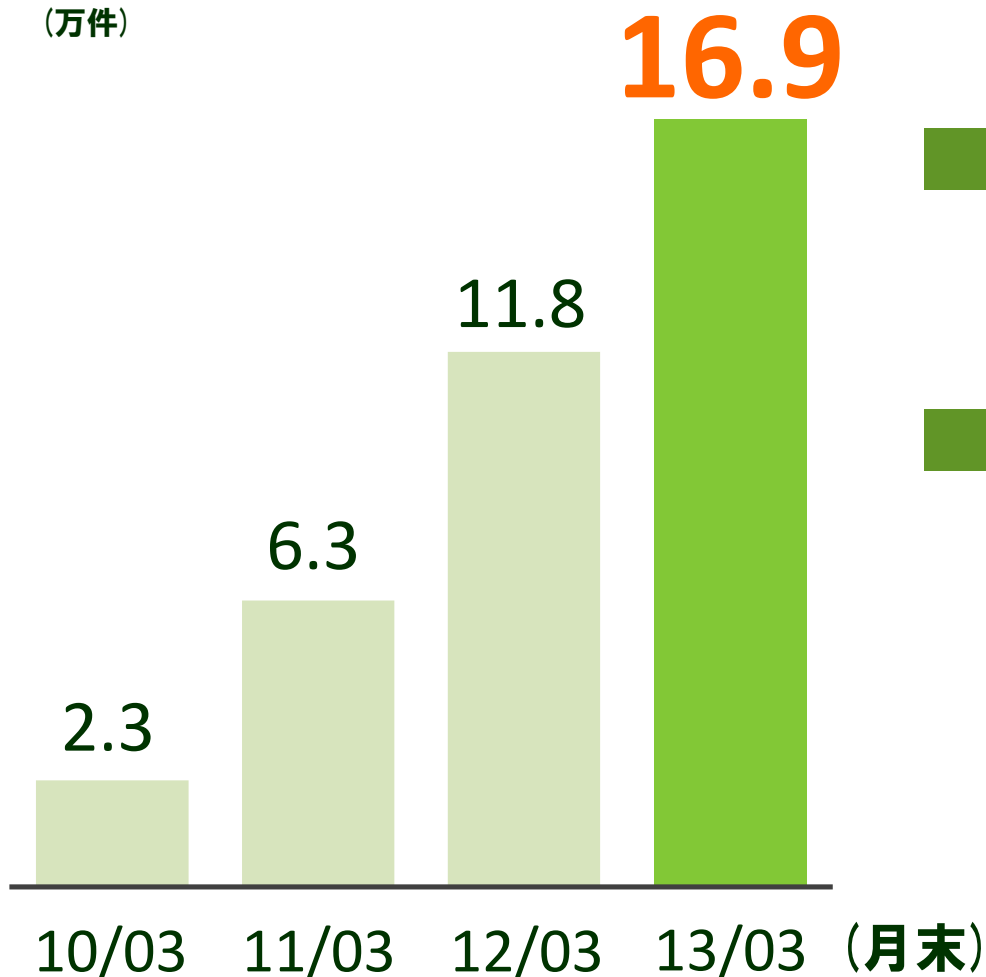
2013年度以降2017年度まで



なお、2017年度まで、毎年度約10億円の繰延資産の均等償却があるため、その間は保険業法の規定により剰余金の配当を行うことができません。

保有契約件数

(万件)

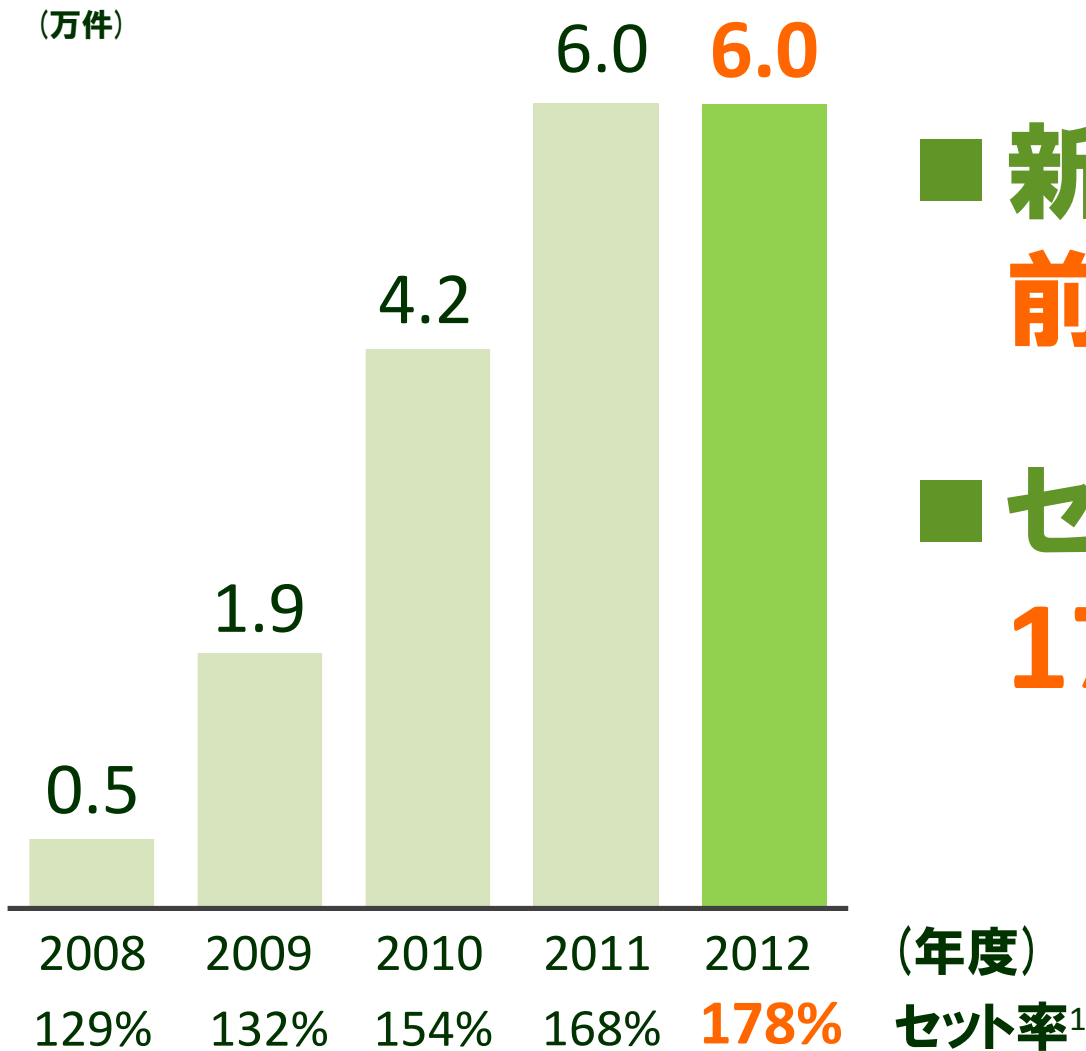


- 保有契約件数
16万9,312件
- 年換算保険料¹
68億円

10/03	11/03	12/03	13/03	(月末)
10.4	26.5	48.7	68.7	年換算保険料 (億円)

1. 1回当たりの保険料について保険料の支払い方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため月額保険料×12として算出

新契約件数

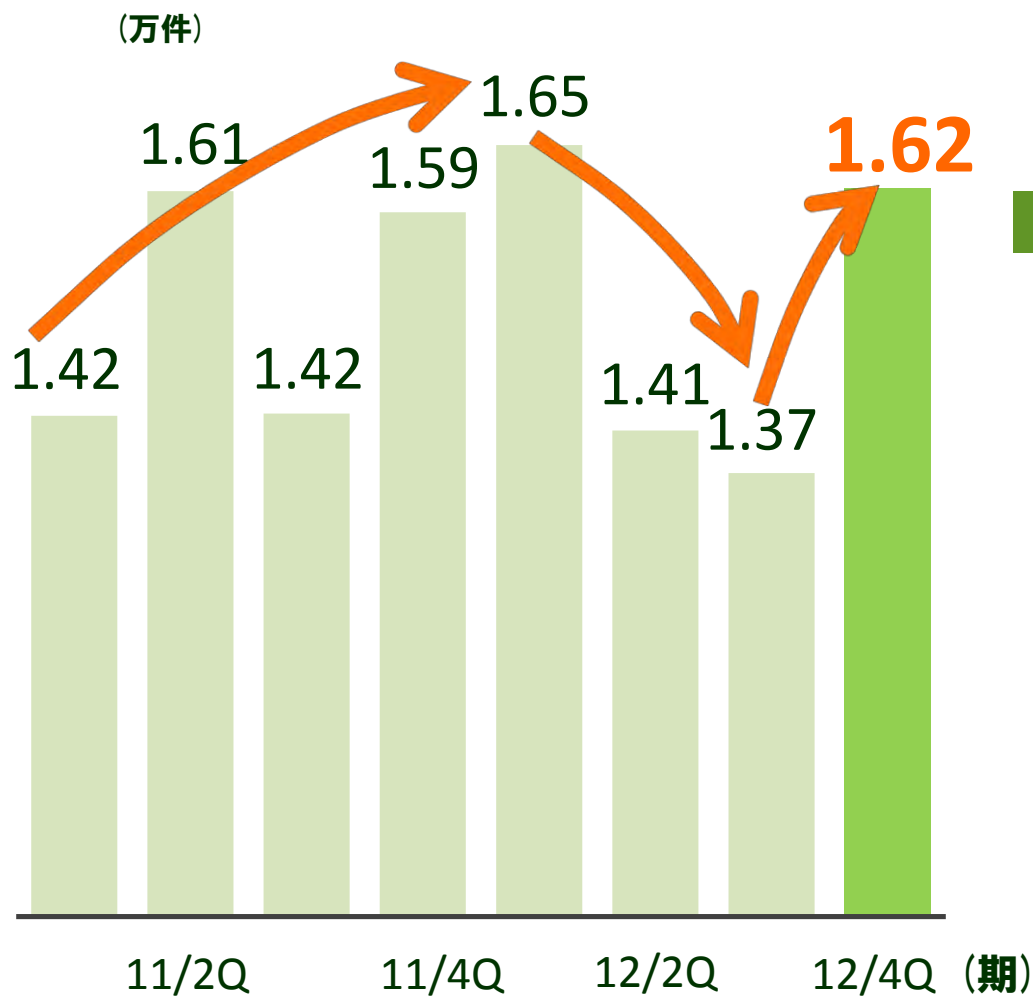


■ 新契約件数は
前年度と同水準

■ セット率¹ は
178% へ向上

1. 一定期間の新契約件数 ÷ 新契約者数として算出。既契約者による追加契約は、新契約者としてカウント

新契約件数(四半期)



■ 第2四半期及び
第3四半期は
減少したものの、
第4四半期に
持ち直しの動き

新契約件数の改善要因の分析

- **新テレビCM**の放映開始
10月以降導入の新施策を訴求
- ウェブサイトの**継続的な改善**
ユーザビリティの向上とプラン提案
- **新機軸**の取組み
資料請求者へのフォローの試行

新テレビCMの放映開始

■ 簡易請求と特定部位不担保をアピール

ライフネット生命
見積りトライ!



「診断書」を出さなくても
支払います。

※一部例外があります。
※診療明細書などは必要になります。

ライフネット生命
見積りトライ!



あなたもトライ!



LIFENET

ライフネット生命

検索

ウェブサイトの継続的な改善



A/Bテストに基づくトップページの変更



最も効果の高いクリエイティブに変更

ウェブサイトの継続的な改善

■ プラン提案ページの開設

コンテンツ3ステップ
保険に加入される方について教えてください。

ステップ1 最初に家族構成をお選びください。

☐ 独身 (単身) ☐ ご夫婦 (お子さまはいない) ☒ ファミリー ☐ ファミリー (ひとり親)

ステップ2 次にあなたのプロフィールを教えてください。

おすすめプランは、契約年齢が60歳までの場合に選べる保障内容で設計しています。
60歳以上の方は、見積りページでご自身の年齢にあわせて保険期間や保障内容をご調整ください。

生年月日 1982 (昭和57) 年 5 月 17 日

性別 ☒ 男性 ☐ 女性 (契約年齢: 31歳)

就業状況 ☒ 働いている ☐ パート・アルバイトなど ☐ 専業主婦・学生・無職

18歳未満のお子さまの数 ☒ 1人 ☐ 2人 ☐ 3人以上

住居形態 ☒ 持家 ☐ 賃貸

ステップ3 最後に気になる項目を選択してください (複数選択可)

☒ 万が一のときに、残された家族の生活費に備えたい

☒ 入院や手術のときの、毎日の支出に備えたい

☒ がん・先進医療の保障にも備えたい

☐ 大きな病気などで長期間働けない場合の支出に備えたい

あなたにぴったりのプランを診断

ニーズ
により
3プラン
を提案

あなたへのおすすめの組合せ ※「調べる」および「申込開始」において最もクリックされた人気のプランは「基本プラン」でした (集計期間: 2013年2月5日~28日)

① ご自身のニーズ (上でチェックが付いている商品) とご予算をもとに、ぴったりの組合せをお選びください。

	★人気★ 基本プラン	節約プラン	ミニマムプラン
万が一の死亡に備える 定期死亡保険 保険金額 [?] ▶ 特長 保険期間 [?]	3,000万円 10年	2,000万円 10年	1,500万円 10年
入院や手術に備える 入院給付金日額 [?] 終身医療保険 保険期間 [?] ▶ 特長 手術給付金 [?] 保険期間 [?]	10,000円 60日 なし 終身	5,000円 60日 なし 終身	5,000円 60日 なし 終身
医療費の自己負担にも備える 入院・外来療養給付金 [?] 定期療養保険 がん・先進医療 保険付付き ▶ 特長 先進医療給付金 [?] 保険期間 [?]	自己負担相当額 (外来は半額) 100万円 先進医療の技術料同額 10年	自己負担相当額 (外来は半額) 100万円 先進医療の技術料同額 10年	— — — —
働けなくなっても収入に備える 就業不能保険 就業不能給付金 [?] ▶ 特長 保険期間 [?]	15万円 65歳満了	— —	— —
月額保険料 定期死亡保険 万が一への保険 終身医療保険 がん・先進医療 定期療養保険 がん・先進医療 就業不能保険 働けなくなるときの保険	3,676円 3,165円 1,560円 2,870円	2,534円 1,707円 1,560円 —円	1,963円 1,707円 —円 —円
月額保険料合計	11,271円	5,801円	3,670円
見振りページで調整	この保障内容を元に調整する	この保障内容を元に調整する	この保障内容を元に調整する
申し込み手続きへ	この保障内容で申込開始	この保障内容で申込開始	この保障内容で申込開始

新機軸の取組み

■ 申込みの伴走者としてフォローアップ

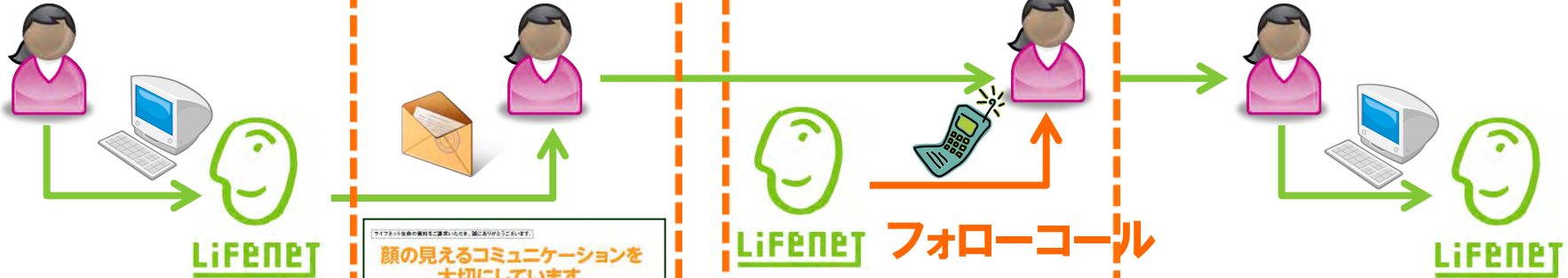
資料請求

資料郵送

ご検討
フォローアップ

お申込み

(お客さま)



チラシ同封



損益の推移

(百万円)	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度
経常収益	658	1,827	3,773	5,976
保険料等収入	591	1,765	3,720	5,915
資産運用収益	66	60	47	51
その他経常収益	0	1	5	9
経常費用	1,690	2,648	4,461	5,999
保険金等支払金	34	154	410	575
責任準備金等繰入額 ¹	196	565	1,130	1,603
（うち危険準備金繰入額 ² ）	(143)	(246)	(295)	(268)
資産運用費用	0	0	0	0
事業費	1,778	2,724	3,984	4,976
（うち営業費用）	(717)	(1,438)	(2,160)	(2,761)
その他経常費用	350	595	1,041	1,544
保険業法第113条繰延額	△669	△1,392	△2,106	△2,701
経常損失(△)	△1,032	△820	△687	△23
当期純損失(△)	△1,036	△834	△900	△126
基礎利益	△888	△574	△391	244
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,230	△1,153	△799	△35
(参考) 新契約件数(件)	19,282	42,214	60,725	60,685
保有契約件数(件)	23,506	63,188	118,040	169,312

1. 保険料積立金については保険業法施行規則第69条第4項第4号の規定に基づき、5年テイルメル式により計算

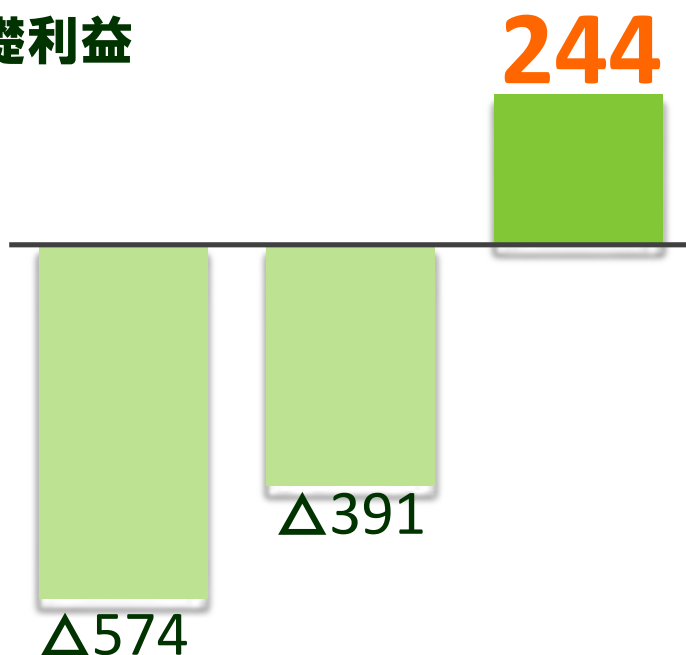
2. 当社の危険準備金(普通死亡リスク)は、当該事業年度末の普通死亡に係る危険保険金額が前事業年度末より増加している場合における当該増加金額に0.6/1000を乗じて得た額として計算

基礎利益・三利源分析

(百万円)

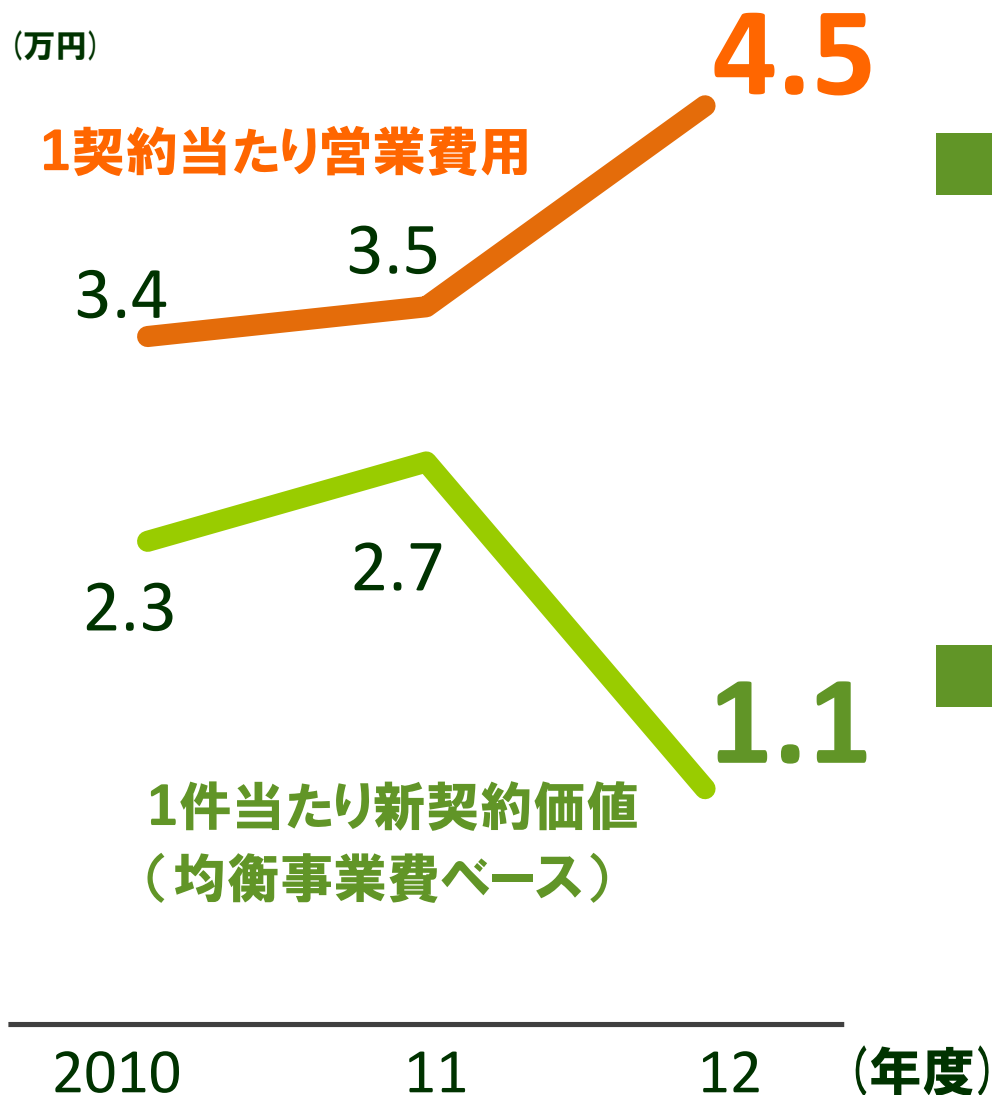
年度	2010	2011	2012
危険差益	279	490	1,437
費差益	△911	△919	△1,219
利差益	58	37	27
基礎利益	△574	△391	244
(参考) 保険料等収入	1,765	3,720	5,915

基礎利益



■ 危険差益の増加に伴い、基礎利益は事業年度で初の黒字化

1契約当たり営業費用／新契約価値



- 積極的な広告
宣伝と新契約の
件数の横ばいによる変動
- 認知度向上は
実現

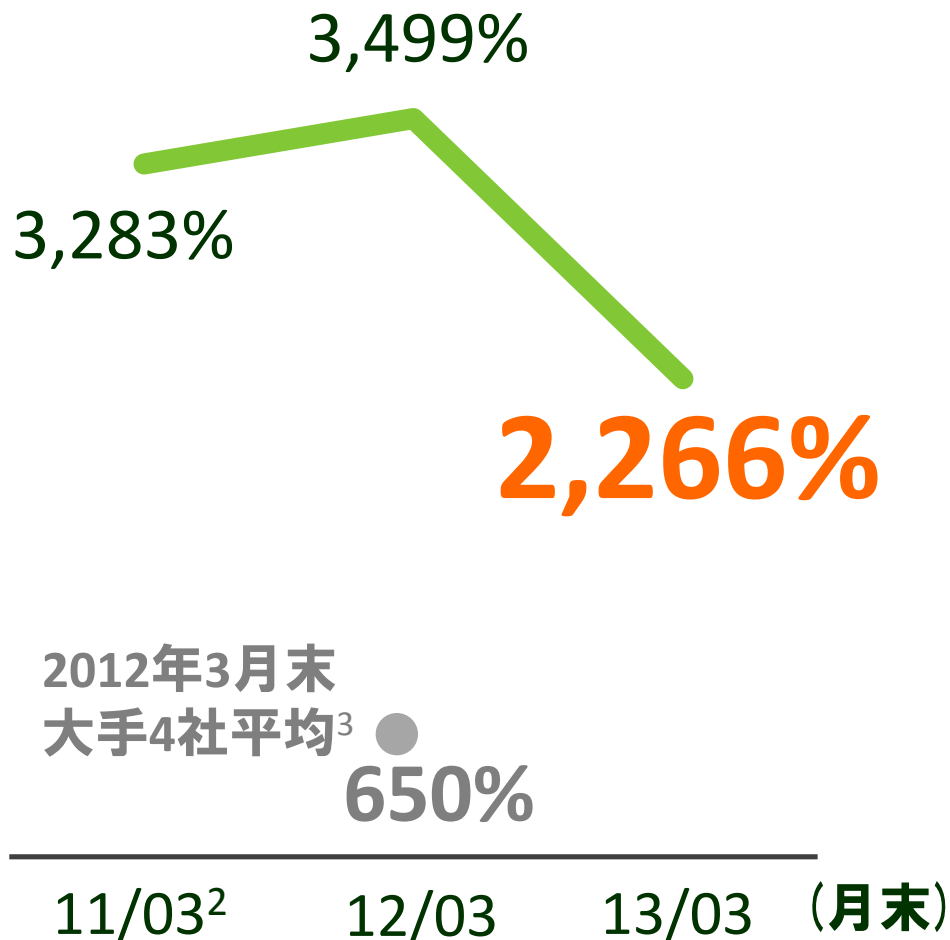
財務状況

(百万円)	2010年度末	2011年度末	2012年度末
総資産	10,523	18,861	20,450
現金及び預貯金	380	428	353
有価証券	7,200	13,800	13,488
国債	3,556	9,939	7,331
地方債	-	-	-
社債	3,532	3,721	5,982
株式 ¹	111	139	174
負債合計	1,230	2,702	4,379
保険契約準備金	810	1,940	3,544
純資産	9,292	16,159	16,071

- 円建て債券による保守的運用を継続
- 短期国債を社債に入替え
- 有価証券の平均残存期間2.6年

1. 生命保険のインターネット販売における協調等を目的とした業務提携による関係強化のため、株式会社アドバンスクリエイトの株式を保有。純投資目的以外の目的での保有は1銘柄のみ

ソルベンシー・マージン比率¹



■ 保有契約増で
減少するも、
引き続き**充分な
水準を確保**

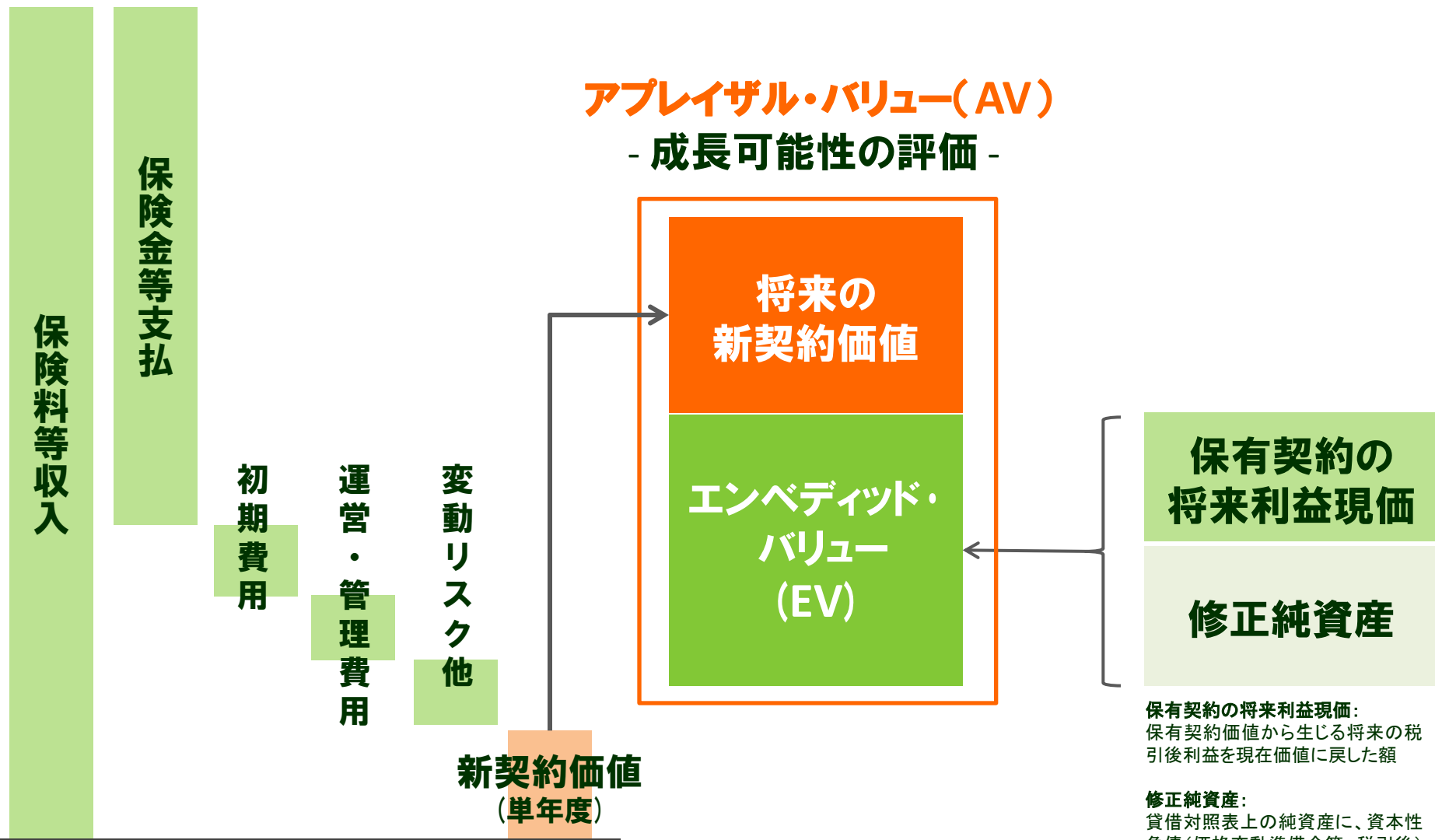
1. ソルベンシー・マージン比率は、通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる支払余力を有しているかどうかを判断するための行政監督上の指標の一つであり、経営の健全性について一つの基準を満たしていることを示す。この数値だけをとらえて経営の健全性のすべてを判断することは適当ではないが、生命保険会社の相対的な支払い能力を判断する上での参考指標となる。

2. 2011年3月末のソルベンシー・マージン比率は新基準を適用

3. 単純平均

「EV」「新契約価値」の考え方

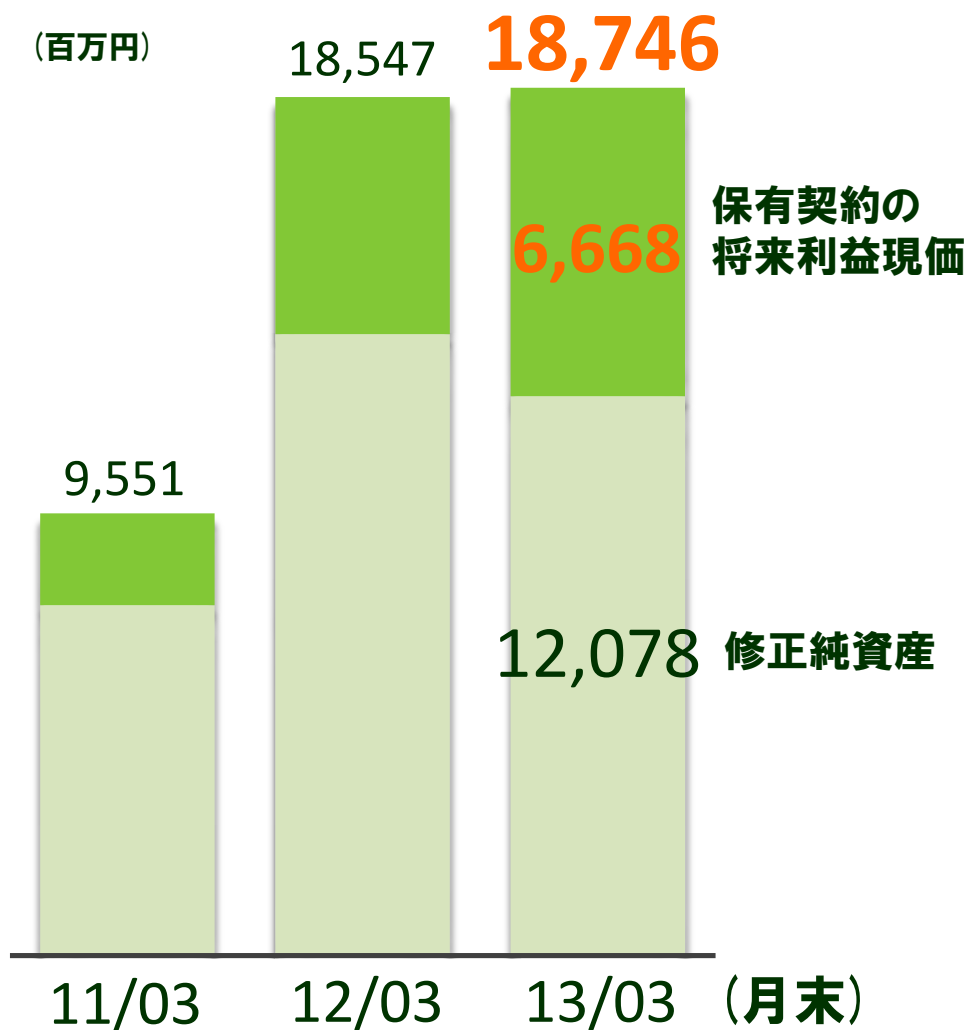
(イメージ図：全て現在価値ベース)



保有契約の将来利益現価:
保有契約価値から生じる将来の税引後利益を現在価値に戻した額

修正純資産:
貸借対照表上の純資産に、資本性負債(価格変動準備金等、税引後)を加算する等の調整を加えた額

EEV(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー¹⁾)



■ 保有契約の
将来利益現価
前年度末比
130%²

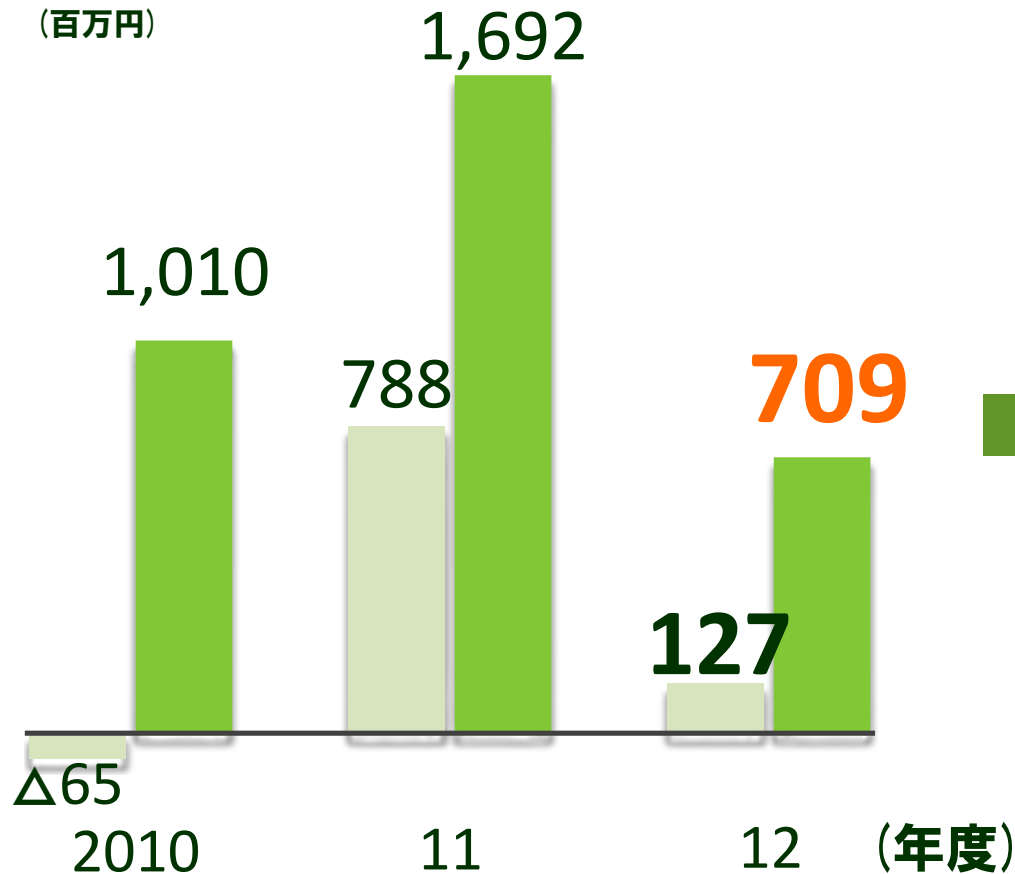
1. 当社では、EVの算出に当たって、EEV原則に従っているが、リスクの反映方法などについては部分的にMCEV(市場整合的エンベディッド・バリュー)原則を参考にした。伝統的なEVは使用する前提条件や計算方法によって計算結果が大きく異なってくるため、そのような中で、EVの計算方法や開示内容について一貫性及び透明性を高めることを目的として、2004年5月にヨーロッパの大手保険会社のCFO(最高財務責任者)から構成されるCFOフォーラムによって、ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー(EEV)原則とそれに関するガイダンスが制定された。さらに2008年6月には、リスクの反映方法などをより明確化したMCEV原則(The European Insurance CFO Forum Market Consistent Embedded Value Principles©)がCFOフォーラムにより発表された。

2. 保有契約の将来利益現価 2012年3月末 5,122百万円→ 2013年3月末 6,668百万円

新契約価値

■:新契約価値
■:同（均衡事業費ベース）

（百万円）



■ 新契約価値
（均衡事業費ベース¹）
前事業年度比

42%

■ 事業費のコントロールにより、
下期に改善

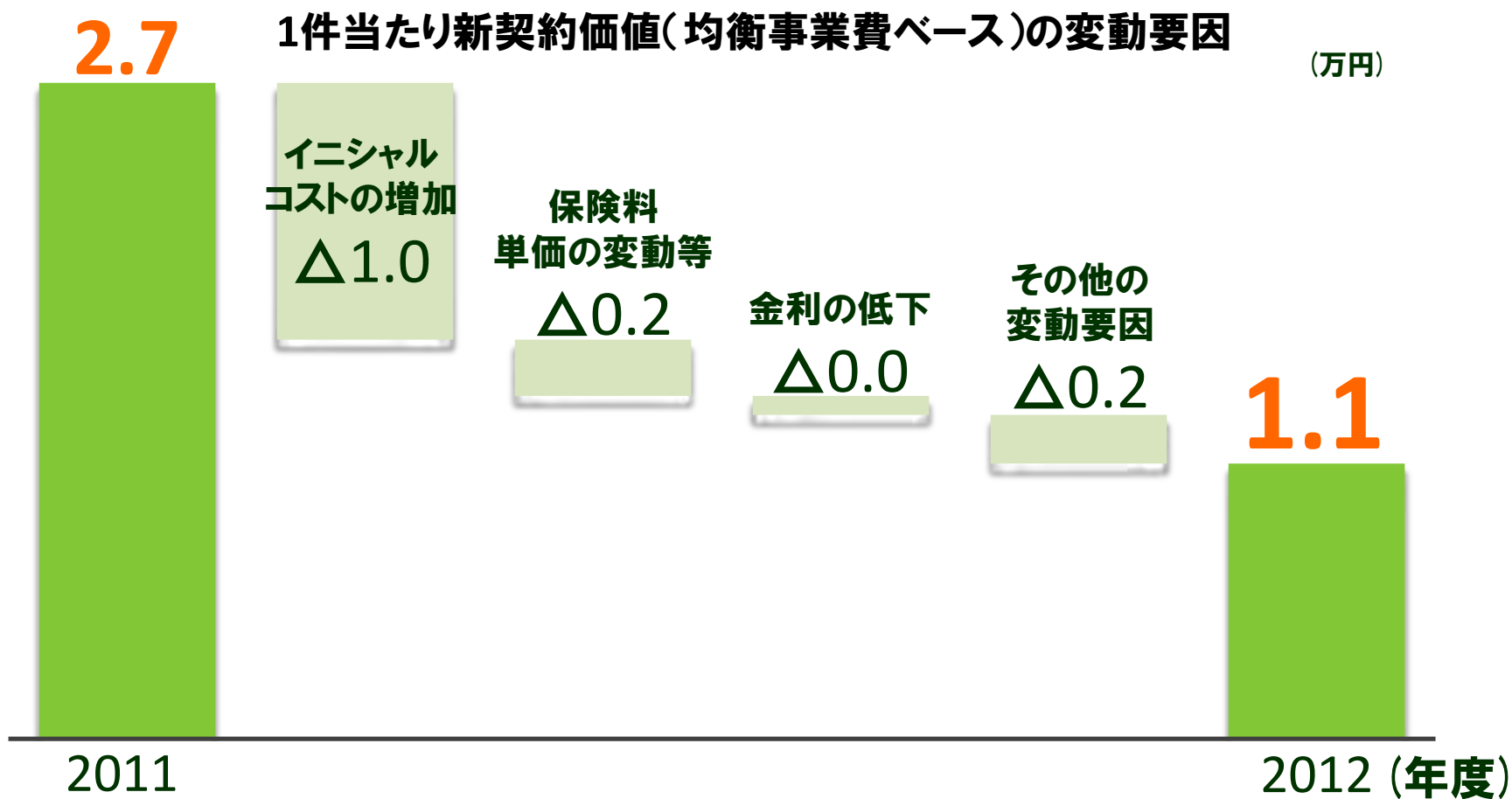
1. EEVおよび新契約価値の計算に用いた事業費の前提を、1件当たりの事業費が保有契約の増加に伴って逡減し、開業10年目（2017年度）に均衡に達するものと仮定。当該1件あたり事業費が契約獲得時から均衡水準にあるものとして計算した場合の新契約価値を、新契約価値（均衡事業費ベース）として表示

新契約価値(均衡事業費ベース)

(百万円)		2011年度	2012年度	新契約1件当たり 2012年度(万円)
確実性等価将来利益現価		6,270	5,795	9.5
一)	オプションと保証の時間価値	—	—	—
一)	必要資本維持のための費用	△45	△38	△0.0
一)	非市場性リスクに係る費用	△2,761	△2,724	△4.4
将来利益現価		3,462	3,032	4.9
一)	修正純資産	△1,769	△2,322	△3.8
新契約価値(均衡事業費ベース)		1,692	709	1.1
(参考:新契約価値)		788	127	0.2
(参考)保険料収入現価		34,393	34,153	
新契約件数(件)		60,725	60,685	

1件当たり新契約価値の増減分析

■ 上場を機に積極的に投下した 広告宣伝費の増加に伴い減少



目次

1. 2012年度の取組み

2. 2012年度業績ハイライト

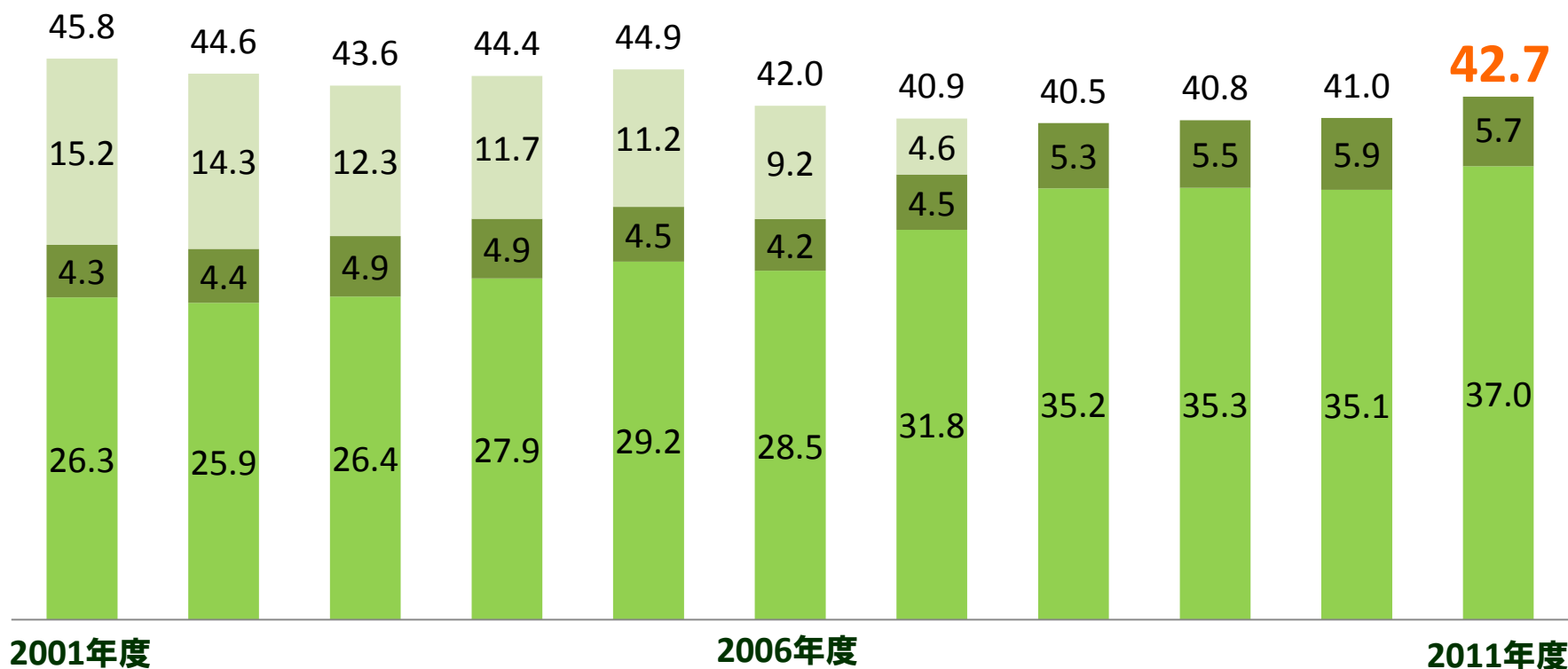
3. 新中期計画と対処すべき課題

変わらない「大きな市場」

■ 国内生命保険市場は、約40兆円規模

(兆円)

■ 民間各社¹ ■ 共済各団体² ■ 旧日本郵政公社³



1 民間各社: 生命保険協会加盟の各社。数値は保険料等収入。

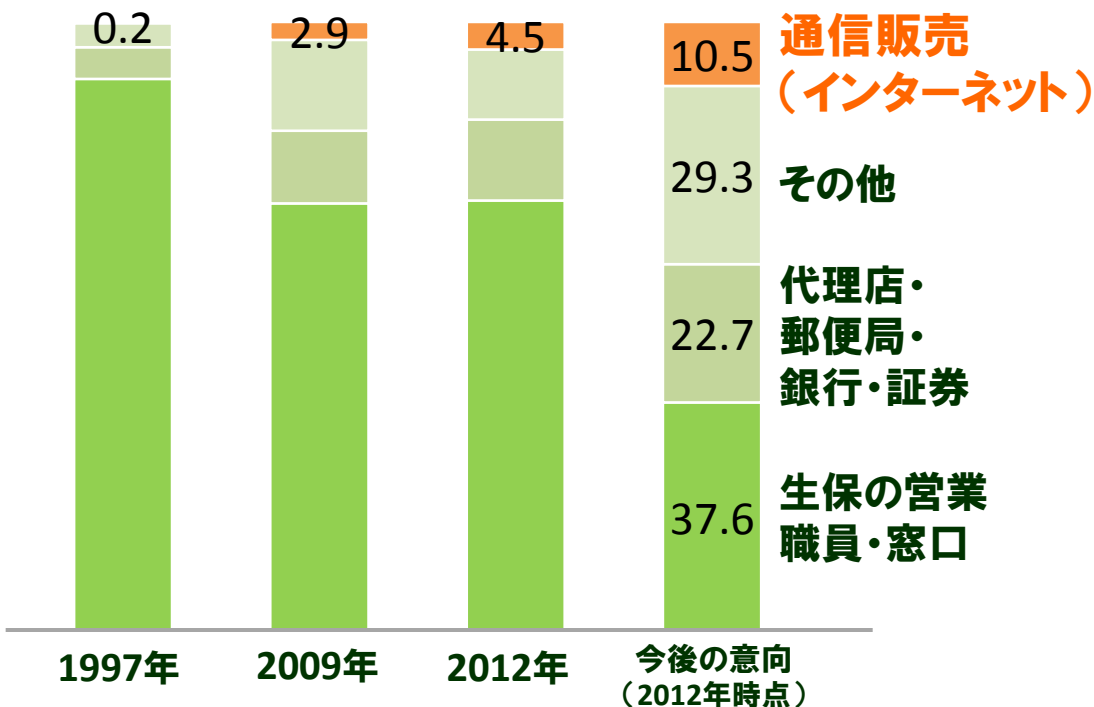
2 共済各団体: 日本共済協会会員の各団体。数値は受入共済掛金(生命共済と年金共済の合算)。

3 旧日本郵政公社: 2007年9月までの保険料収入(簡易保険)。2007年10月の民営化以降はかんぽ生命として民間各社の数値に含まれる。

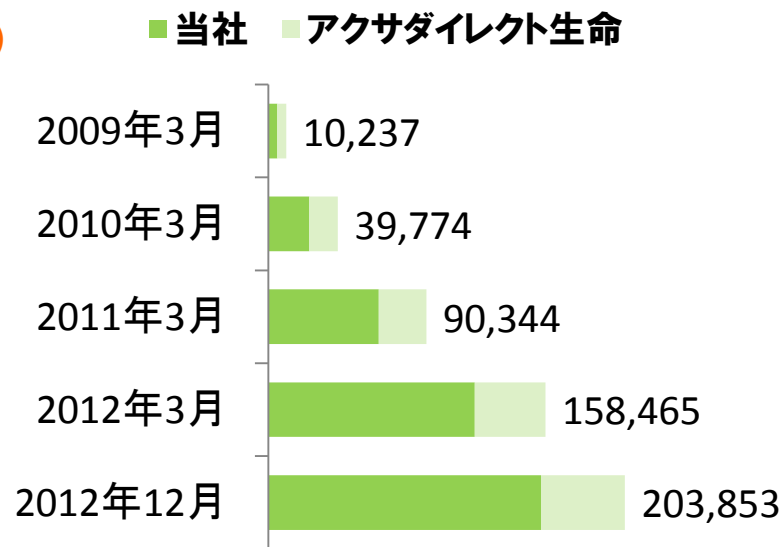
大きな成長可能性

■ インターネットによる加入意向は増加基調であり、大きな成長余地

加入チャネル推移と今後の意向¹ (%)



ネット専業生保の保有契約件数(件)



ネット専業生保の市場シェア
(業界全体=1.33億件²)

0.15%

1. 生命保険文化センター「平成24年度生命保険に関する全国実態調査」より当社作成

2. 社団法人生命保険協会「生命保険事業概況」2012年12月時点

新中期計画の骨子：経営目標

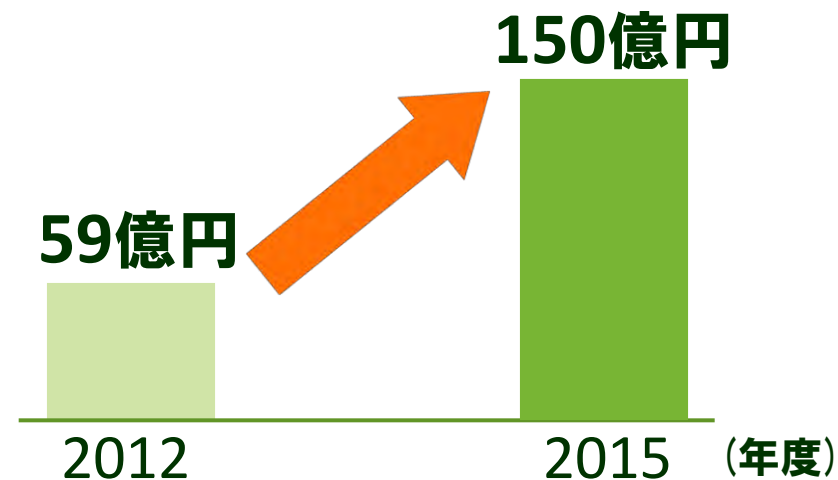
LIFENET 2015

新しい商品・サービスの提供を通じて生命保険の未来を創り出す「変革者」として、ステークホルダーの共感を集め、ネット生保 No.1の持続的成長を実現する

経営目標

- ◆ 経常収益 **150億円**
- ◆ 会計損益 **黒字化**

(保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益ベース)



新中期計画の骨子：重点領域

1. 保険料収入(トップライン)の持続的成長

- ◆ 「わかりやすく、安く、便利」を軸にオペレーションを見直し、持続的な成長の仕組みを作りあげる
 - － 既存モデル(プル型)の効率化
 - － 見込み顧客フォローの仕組みづくり
 - － 特定セグメントの攻略
 - － 既存商品の競争力強化…等

2. 生産性の向上

- ◆ ゼロベースの業務見直しと生産性向上により、スケールメリットの働くコスト構造を追求し、競争力ある商品・サービスを提供し続けるための土台を固める

3. 生命保険の「変革者」(フロンランナー)を志向

- ◆ 新しい技術・デバイスを率先して活用する等して、「正直さ」・「わかりやすさ」・「安さ」・「便利さ」を革新的な手法で実現することを目指す

保険料収入の持続的成長

■ 信頼度の強化

確実なオペレーションで安心、信頼を獲得

■ 特定セグメントへの訴求

特定セグメントのニーズに応える提案

■ フォロー施策の本格化

資料請求者へのフォローコールの強化

信頼度の強化

■ 契約内容の総合通知を開始

〒102-0084
東京都千代田区麹町
4丁目
5-4
麹町NKマンション
来風 太郎 様

51000 3805K00000#





ライフネット生命レター

安心をしっかりと届けるために
いざというとき、みなさまをお守りする生命保険。保険金や給付金を確実にお支払いするため、登録情報と契約内容についてご確認をお願いしています。登録情報に変更はありませんか？契約内容をおぼえていますか？ご確認いただき、わからないことがあれば、お気軽にご連絡ください。

発行日 2014年 2月 5日

発行日時点での登録情報、契約内容を記載しています。発行日明後に乗っている変更は反映されていない場合があります。お書きの誕生日の2ヶ月前（1日が誕生日の方は3ヶ月前）に発行しています。

この冊子には下記の内容が記載されています

☒ 1.登録情報に変更はありませんか？
発行日時点の登録情報が記載されています。変更がないか、必ずご確認ください。

☒ 2.契約内容をおぼえていますか？
発行日時点の契約内容が記載されています。保険内容などを必ずご確認ください。

☒ 3.このような場合にも請求できます
給付金を請求できるケースをご案内しています。該当するものがある場合は、「ご連絡シート」を添付してお知らせください。

☒ 1.登録情報に変更はありませんか？

お客様情報をご確認ください

ライフネット生命からのご案内を確実に届けるためにお書きの登録情報が正しいかどうかご確認ください。

お客様情報に変更がある場合は…
お電話での変更 ……………
0120-2055566 (通話無料)
受付時間：平日9時～22時、土曜日9時～18時
(お書きの誕生日、日曜、祝日は除く)

ウェブサイトでの変更 ……………
マイページからログインして「お客様情報」メニューからお手紙ください。
<http://www.lifenet-samei.co.jp/rd/mypage>

お客様情報

郵便番号 〒102-0084
住 所 東京都千代田区麹町4丁目5-4
麹町NKマンション
3F 801
氏 名 来風 太郎 様
性 別 男性
生年月日 1989(平成元年)4月15日
電話番号1 00000000000
電話番号2 0000000000
メールアドレス taro@lifenet-samei.co.jp

☒ 2.契約内容をおぼえていますか？

保険種類 定期死亡保険(無配当・無解約返戻金型)  かぞくへの保険

証券番号 510547199
発注開始日 2013年 2月 5日
契約日 2013年 3月 1日
満了日 2023年 2月 28日
契約者(保険主) 来風 太郎 様

被保険者
[死亡保険金受取人]
来風 花子 様 (100%)
[高度障害保険金受取人]
前保障者さま
指定代理受取人 総合通知指定人最大保障額同一 総合通知指定人各一 様
月額保険料 8,770円(クレジットカード払い)

保障内容
・死亡保険金・高度障害保険金：1,000,000円

保障金のお支払い
・100%お支払い
・高度障害保険金(100%)お支払い

保険種類 終身医療保険(無配当・無解約返戻金型)  しぶんへの保険

証券番号 510547200
発注開始日 2013年 2月 5日
契約日 2013年 3月 1日
満了日 終身
契約者(保険主) 来風 太郎 様

被保険者
[給付金受取人]
前保障者さま
指定代理受取人 総合通知指定人最大保障額同一 総合通知指定人各一 様
月額保険料 3,632円(クレジットカード払い)

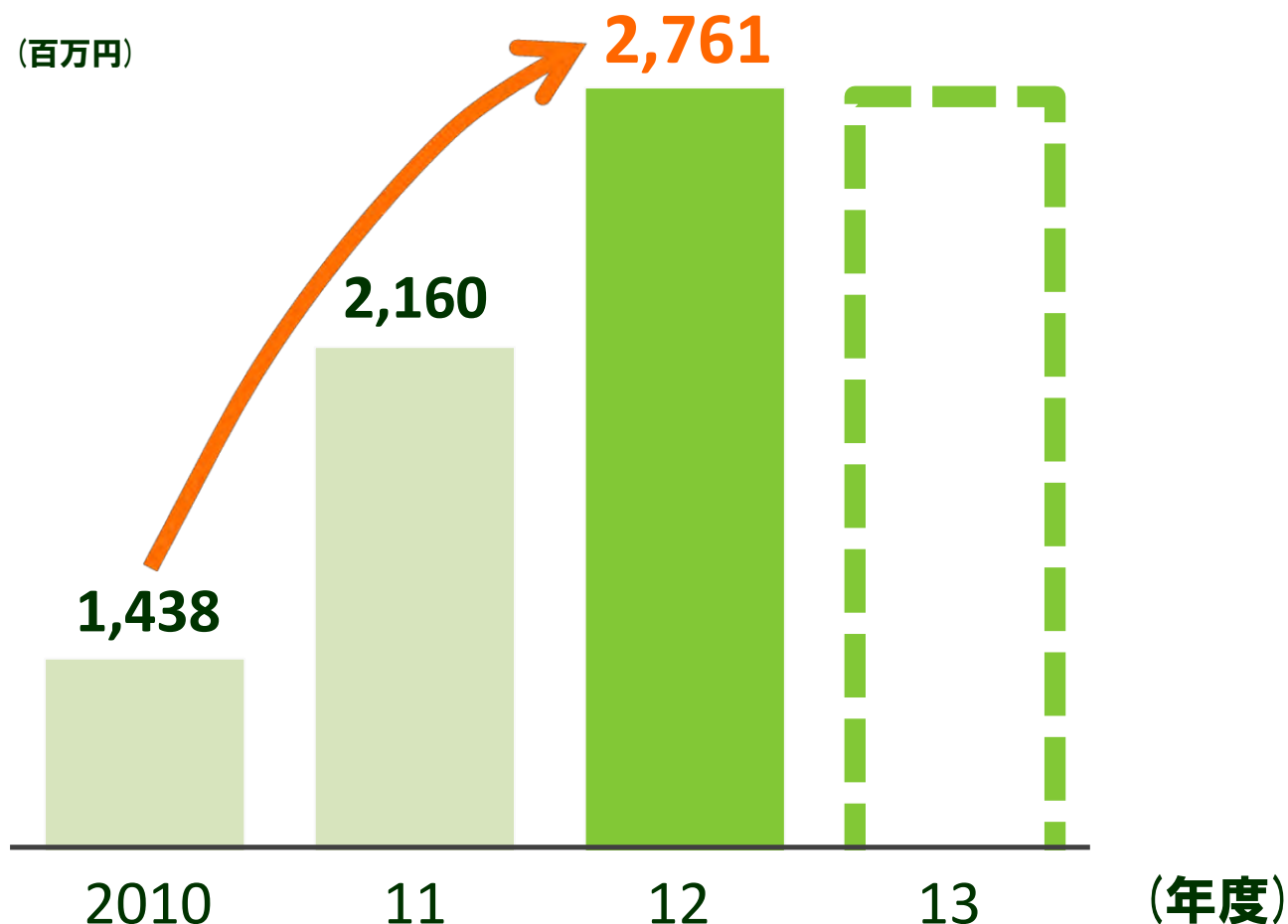
保障内容
・入院給付金日額：15,000円
・入院の支払限度日数：60日
・通院支払限度日数：1,095日

給付金のお支払い
・指定されたケガの入院日数で150日(入院した場合)
※この契約には「特別条件」が付けられています
(詳細は保険証券をご参照ください)

詳しくは3ページの「3.このような場合にも請求できます」をご参照ください

事業費効率の継続的改善

■ 営業費用は適切にコントロール



変化する競争環境

■4月にスマートフォンサイトをリニューアル



<http://www.lifenet-seimei.co.jp/sph/>

変化する競争環境

■ ネット専業2社に加えて5社が参入し、 インターネット販売を行う生保は7社に拡大¹

(2008年4月～) アクサダイレクト生命

(2008年5月～) ライフネット生命

(2011年5月～) オリックス生命

(2011年9月～) 楽天生命

(2011年12月～) メットライフアリコ生命

(2012年9月～) 損保ジャパンDIY生命

(2012年11月～) AIG富士生命

1. ライフネット生命調べ(社名は2013年5月15日時点)。年月はインターネット販売の開始時期。

生命保険の「変革者」(フロンランナー)



- 競争が激化する「ネット生保」市場を
当社の生命保険マニフェストにもとづき
先駆者として**牽引**し続けます



**正直に
わかりやすく、
安くて、便利に。**

Swiss Re との業務提携

■ 検討委員会を共同で設立予定

Swiss Re

当社

検討委員会

ネット生保事業、商品開発・引受査定などに関して
ノウハウの共有や人材の交流を予定

ライフネットの生命保険マニフェスト



第一章 私たちの行動指針

- (一) 私たちは、生命保険を原点に戻す。生命保険は生活者の「ころばぬ先の杖が欲しい」という希望から生れてきたもので、生命保険会社という、制度が先にあったのではないという、原点に。
- (二) 一人一人のお客さまの、利益と利便性を最優先させる。私たちもお客さまも、同じ生活者であることを忘れない。
- (三) 私たちは、自分たちの友人や家族に自信をもってすすめられる商品しか作らない、売らない。
- (四) 顔の見える会社にする。経営情報も、商品情報も、職場も、すべてウェブサイトで公開する。
- (五) 私たちの会社は、学歴フリー、年齢フリー、国籍フリーで人材を採用する。そして子育てを重視する会社にしていく。働くひとがすべての束縛からフリーであることが、ヒューマンな生命保険サービスにつながると確信する。
- (六) 私たちは、個人情報の保護をはじめとしてコンプライアンスを遵守し、よき地球市民であることを誓う。あくまでも誠実に行動し、倫理を大切にします。

第三章 生命保険料を、安くする

- (一) 私たちは生命保険料は、必要最小限以上、払うべきではないと考える。このため、さまざまな工夫を行う。
- (二) 私たちの生命保険商品は、私たち自身で作った私たちの手から、お客さまに販売する。だからその分、保険料を安くできる。
- (三) 保障金額を、過剰に高く設定しない。適正な金額とする。したがって、毎月の保険料そのものが割安となる。
私たちのシミュレーションモデルは、残された家族が働く前提で作られている。「すべてのひとは、働くことが自然である」と考えるから。そのために、いざという場合の保険金額も、従来の水準よりも低く設定されている。
- (四) 確かな備えを、適正な価格で。私たちの最初の商品は、シンプルな内容の「単品」のみである。良い保険の商品とは、わかりやすく、適正な価格で、いつでもフレンドリーなサービスがあり、支払うときも、あやまりなく、スピーディーであるかが、問われると考える。それゆえに、あれこれ約束ごとを含む、複雑な特約とのセット販売は行わない。
- (五) 事務コストを抑える。そのために、紙の使用量を極力制限する。インターネット経由で、契約内容を確かめられるようにする。
- (六) 生命保険は、住宅の次に高い買物であると言われている。毎月の少しずつの節約が、長い人生を通してみると大きな差になることを、実証したい。
- (七) 生命保険料の支払いを少なくして、その分をお客さまの人生の楽しみに使える時代になりたいと考える。

第二章 生命保険を、もっと、わかりやすく

- (一) 初めてのひとが、私たちのウェブサイトを見れば理解できるような、簡単な商品構成とする。例えば、最初は、複雑な仕組みの「特約」を捨て、「単品」のみにした。
- (二) お客さまが、自分に合った商品を自分の判断で、納得して買えるようにしたい。そのための情報はすべて開示する。
例えば、私たちの最初の商品は、生命保険が生れた時代の商品のように、内容がシンプルで、コストも安く作られている。そのかわり、配当や解約返戻金や特約はない。保険料の支払いも月払いのみである。このような保険の内容も、つつみ隠さず知ってもらう。
- (三) すべて、「納得いくまで」、「腑に落ちるまで」説明できる体制をととのえていく。
わからないことは、いつでも、コンタクトセンターへ。またウェブサイト上に、音声や動画などを使用して、わかりやすく、退屈させないで説明できる工夫も、十分にしていこう。
- (四) 私たちのウェブサイトは、生命保険購入のためのみに機能するものではなく、「生命保険がわかる」ウェブサイトとする。
- (五) 生命保険は形のなない商品である。だから「約款」(保険契約書)の内容が商品内容である。普通のひとが読んで「むずかしい、わからない」では商品として重大な欠陥となる。誰でも読んで理解でき、納得できる「約款」にする。私たちは、約款作成にこだわりを持ち、全社員が意見をだしあって誠意をもって約款を作成した。
- (六) 生命保険は、リスク管理のための金融商品である。その内容について、お客さまが冷静に合理的に判断できる情報の提供が不可欠である。

第四章 生命保険を、もっと、手軽で便利に

- (一) 私たちの生命保険の商品は、インターネットで、24時間×週7日、いつでもどこでも、申し込める。
- (二) 印鑑は使わなくてもよくした。法令上必要な書類はお客さまに郵送し、内容確認の上、サインして返送していただく。したがって、銀行振替申込書以外、押印は不要となる。
- (三) 満年齢方式を採用した。誕生日を起点に、一年中いつでも同じ保険料で加入できるように。
- (四) 私たちの商品の支払い事由は、死亡、高度障害、入院、手術のように、明確に定められている。この定められた事由により、正確に誠実に、遅滞なく支払いを実行する。
手術の定義も、国の医療点数表に合わせた。この定義の採用は、日本ではまだ少ない。わかりやすくなり、「手術か、そうでないか」の議論の余地が少なくなる。なお、従来の生命保険では、88項目の制限列举方式が主だった。
- (五) 私たちは「少ない書類で請求」と「一日でも早い支払い」を実現させたい。そのために、保険金などの代理請求制度を、すべての商品に付加した。また、お客さまからコンタクトセンターにお電話いただければ、ただちに必要書類をお送りできる体制にした。そして、保険請求時の必要書類そのものを最小限に抑えた。このようなことが可能になるのも、生命保険の原点に戻った、シンプルな商品構成だからである。

**このマニフェストを宣言で、終らせません。行動の指針とします。
私たちの出発を、見つめていてください。**



<http://ir.lifenet-seimei.co.jp/>

本資料に記載されている計画、見通し、戦略及びその他の歴史的事実以外は、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスク及び不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。

また、本資料に記載されている当社及び当社以外の企業などに係る情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。