

証券コード:7157



LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

2014年度 決算説明会

ライフネット生命保険株式会社

2015年5月15日

決算説明会のポイント



- ✓ 経常収益は前年度比**15%増加**
- ✓ 実質的経常損益¹は前年度比**61%改善**
- ✓ 最大の課題は**新契約業績の底上げ**
- ✓ 中期計画の**最終年度**の取組み
- ✓ **KDDI株式会社との資本業務提携**

2014年度決算サマリー



(百万円)

	2013	2014	前年度比
経常収益	7,603	8,729	114.8%
事業費	4,131	3,815	92.4%
経常損益 ¹	△1,198	△472	-
営業キャッシュ・フロー	1,976	3,247	164.3%
危険差益	1,141	1,777	155.7%
保有契約年換算保険料	8,077	8,793	108.9%
保有契約件数(件)	202,963	215,403	106.1%
新契約年換算保険料	1,707	1,327	77.7%
新契約件数(件)	46,237	27,982	60.5%

1. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

1. 中期計画の進捗状況

2. 2014年度の実績と決算

3. 今後の取組み

中期計画の骨子：経営目標

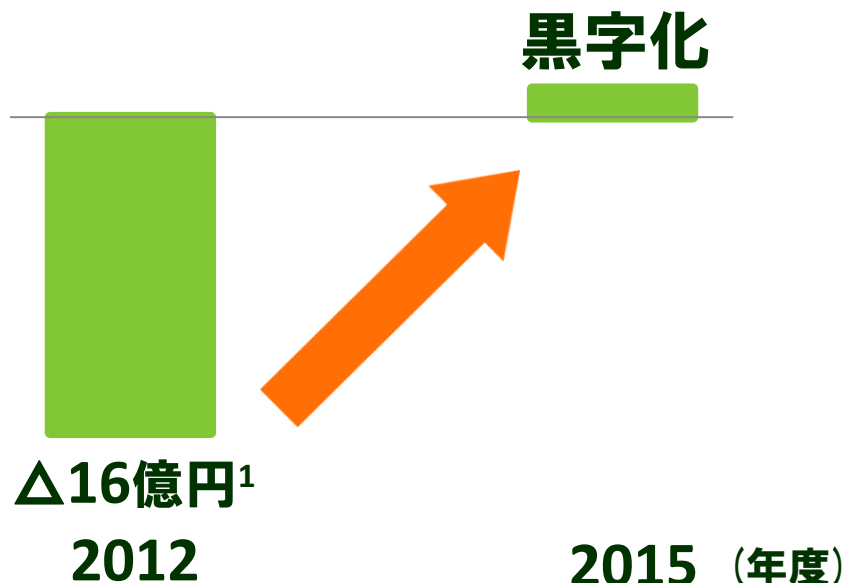
LIFENET 2015

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 **95億円**
- ◆ 会計損益 **黒字化**

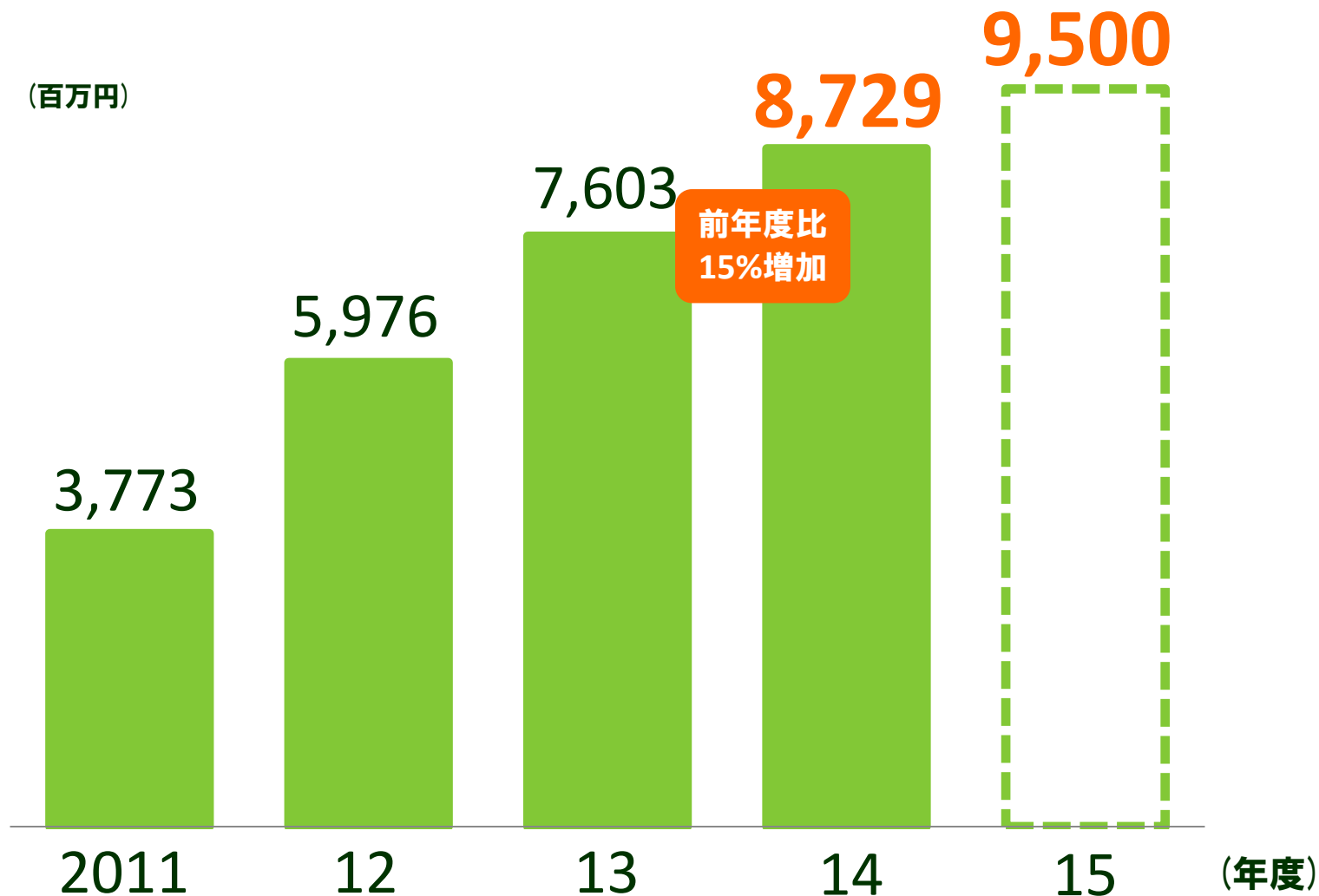
(保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益ベース)



1. 責任準備金算出方法の変更による影響額5億円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度の保険業法第113条繰延資産考慮前の経常損失は21億円

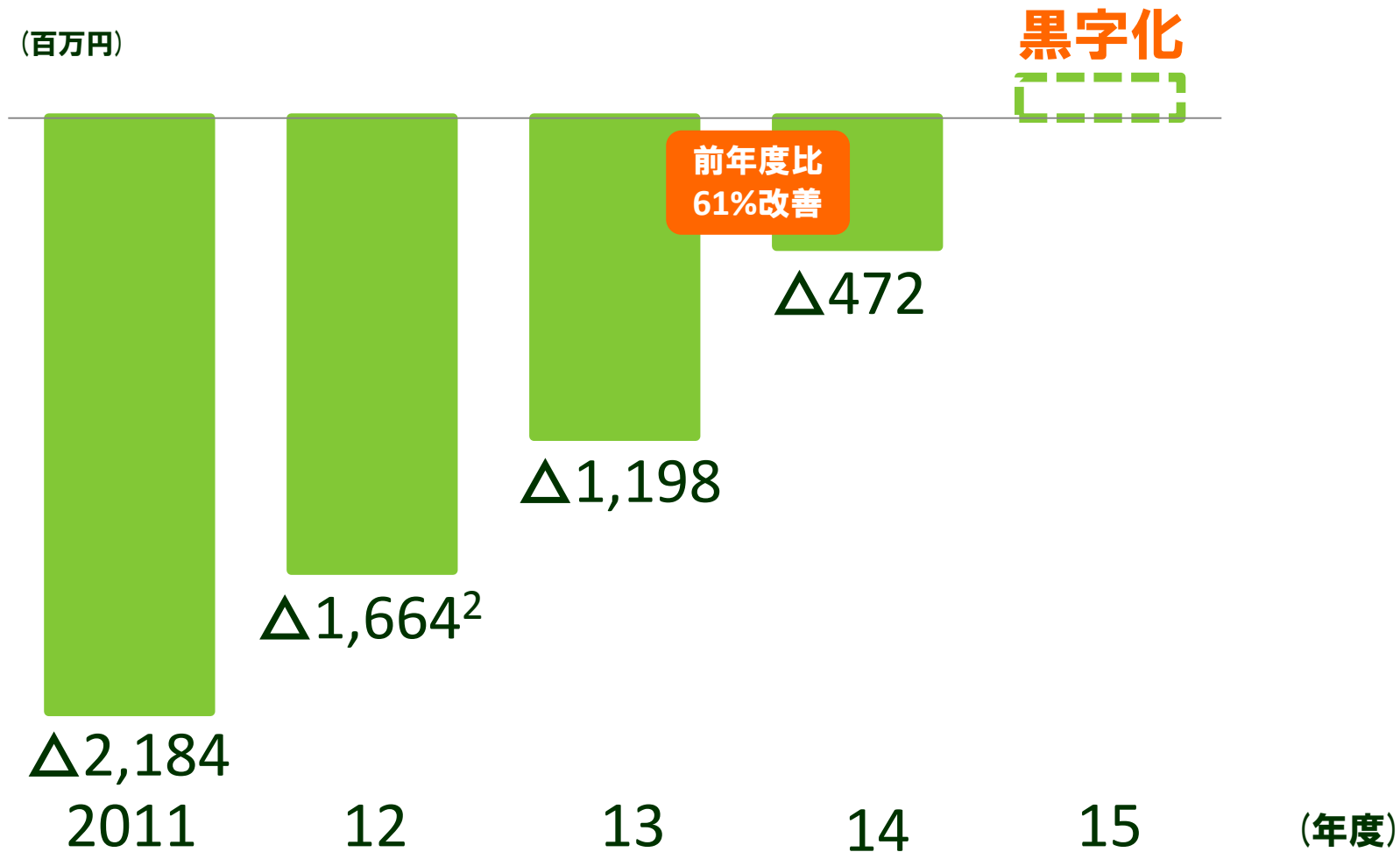
中期計画の進捗状況(経常収益)

■ 保有契約の増加で前年度比15%増加



中期計画の進捗状況(経常損益¹)

■ 前年度比61%改善で黒字化を目指す



1. 保険業法第113条繰延資産考慮前経常損益

2. 責任準備金算出方法の変更による影響額501百万円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度の保険業法第113条繰延資産考慮前の経常損失は2,165百万円

1. 中期計画の進捗状況

2. 2014年度の実績と決算

3. 今後の取組み

2014年度の主な実績

■ 開業後初の主力商品見直し

- 定期死亡保険の**リニューアル**
- 終身医療保険の**新商品発売**


■ ネット生保“第2ステージ”への挑戦

- **フォローアップ**の継続的な強化
- **パートナーシップ**の強化
- **お客さまサービス**の拡充

開業後初の主力商品見直し

■ 保険料の引下げと充実した保障を実現

定期死亡保険
かぞくへの保険



手厚い保障はそのままに、
保険料は業界最安水準！¹

- ・ 死亡、高度障害を保障
- ・ 500万円～1億円まで設定可能
- ・ 病気でも事故でも災害でも同額の支払
- ・ 保険期間は最長80歳まで


うれしい保険料 シンプルでわかりやすく
家計にやさしい保険

保険期間・保険料払込期間：10年/
保険金額1,000万円

30歳男性 月額保険料 **1,230円**

終身医療保険
新じぶんへの保険

NEW



エコノミーコース 家計にやさしい保険料！

おすすめコース 安心・充実の保障内容！

- ・ 日帰り入院、短期入院を手厚く保障
- ・ 3大生活習慣病による長期入院を保障 **おすすめコース**
- ・ がん、先進医療にはまとまった額の給付金 **おすすめコース**
- ・ 保険料は一生上がりません


選んでよかった 保険料をおさえたい人にも！
保障重視の人にも
自信をもっておすすめします

入院給付金日額5,000円/保険期間・保険料払込期間：終身
1回の入院における支払限度日数：60日
エコノミーコースの場合

30歳男性 月額保険料 **1,470円**

終身医療保険
新じぶんへの保険レディース

NEW



エコノミーコース 家計にやさしい保険料！

おすすめコース 女性のための充実保障！

- ・ 女性特有の病気で入院したら給付金が上乗せ
- ・ 日帰り入院、短期入院を手厚く保障
- ・ 3大生活習慣病による長期入院を保障 **おすすめコース**
- ・ がん、先進医療にはまとまった額の給付金 **おすすめコース**
- ・ 保険料は一生上がりません

選んでよかった 一生涯の保障で
女性特有の疾病に手厚い！

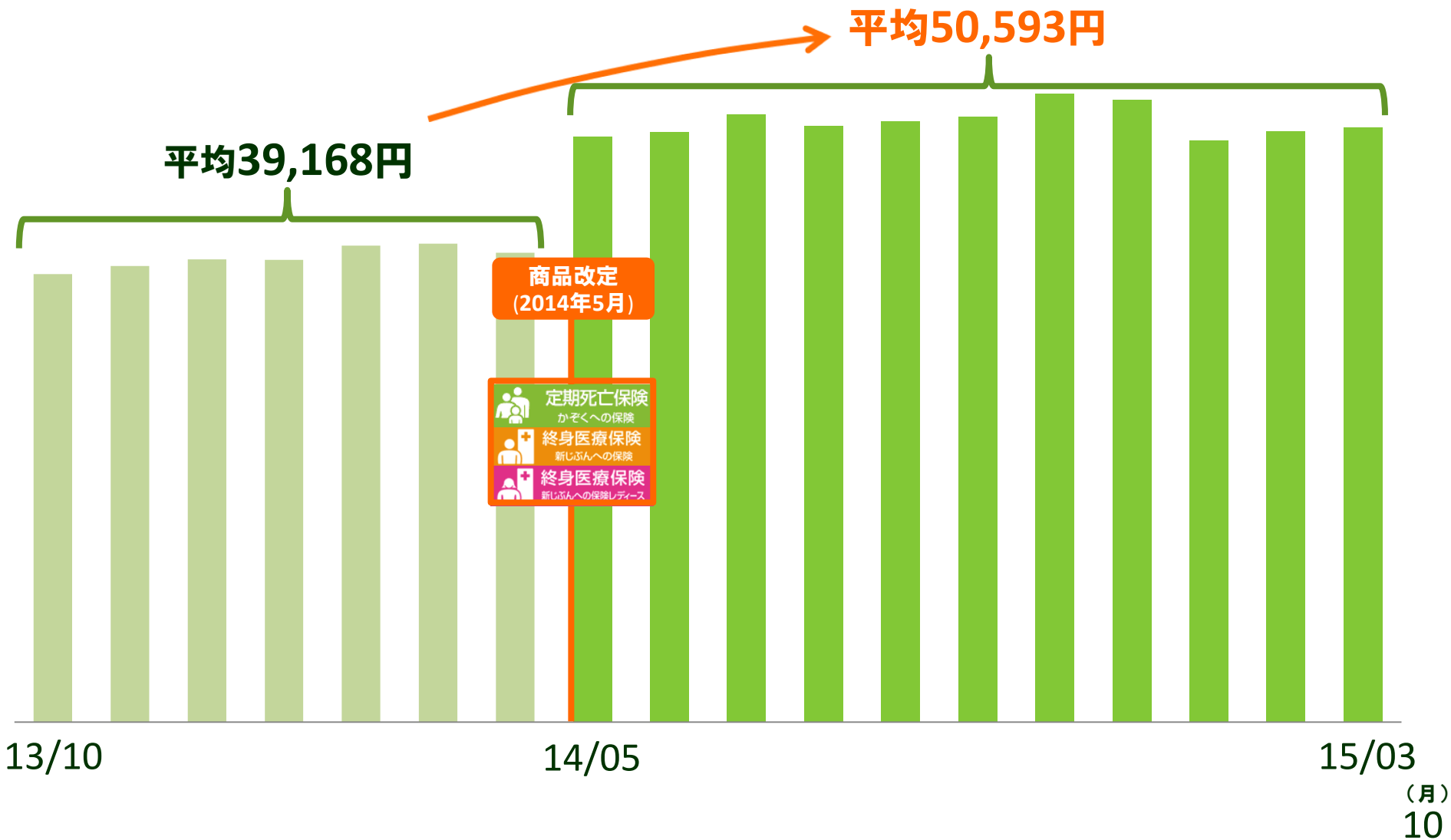
入院給付金日額5,000円/保険期間・保険料払込期間：終身
1回の入院における支払限度日数：60日
エコノミーコースの場合

30歳女性 月額保険料 **1,776円**

1. 当社を含むネット生保4社の定期死亡保険(リスク細分型を除く)を次の条件で比較。(保険金額1,000万円/保険期間10年)

申込み1件当たり年換算保険料

■ 商品改定により、単価が上昇



フォローアップの継続的な強化

■ 保険相談サービスの体制を**増強**

＜ライフネット生命で保険を見直して、保険料が削減できた方の平均削減額＞

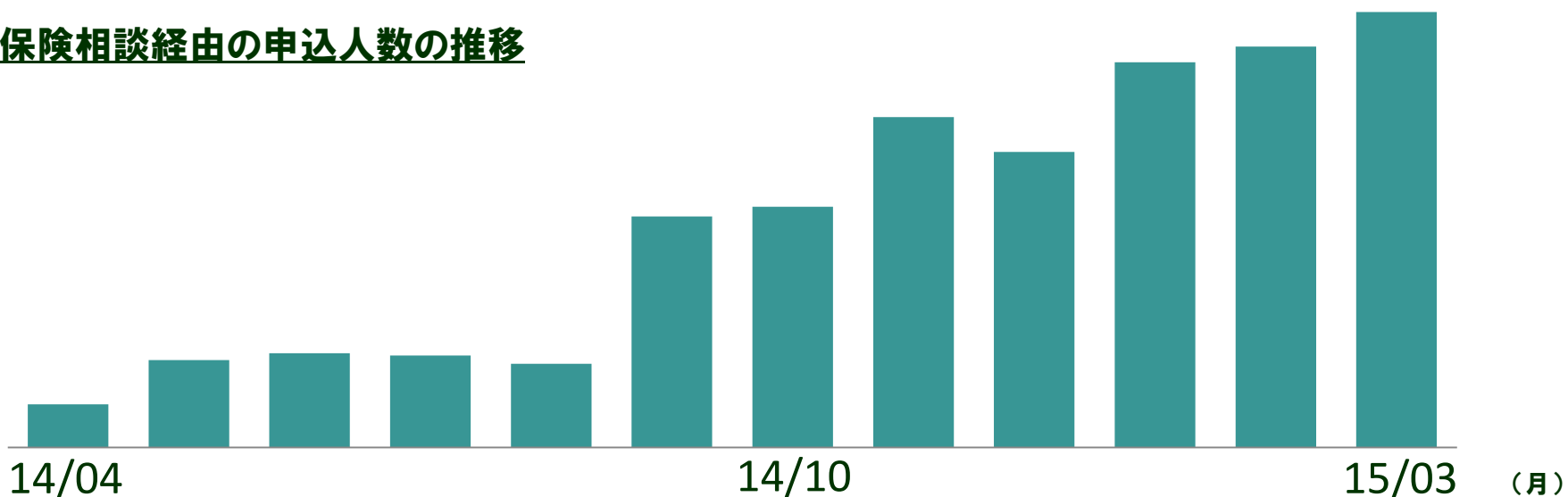


あなたにピッタリの保険選びに

保険相談サービス

ご利用ください！

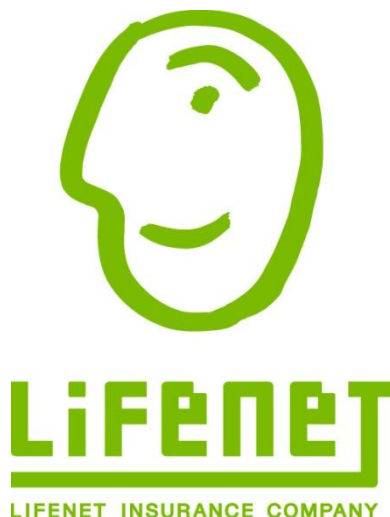
保険相談経由の申込人数の推移



1. 2014年1月29日～2月6日のご契約者さまアンケートより。有効回答3,401名のうち、1,278名が「保険を見直して保険料が削減できた」と回答。1,278名の月額保険料の平均削減額は9,014円で51%が保障内容を「減らした」、23%が「増やした」、26%が「変わらない」と回答。

パートナーシップの強化

■ より幅広いお客さまに保険を届けるために、 新たなチャネルを整備



2014年10月



スルガ銀行

2014年11月



豊通保険パートナーズ株式会社

2014年12月



ほけんの窓口

お客さまサービスの拡充

■ ネット生保ならではの**利便性**を提供

給付金支払の進捗状況をメールとマイページでお知らせ

オンライン健康相談サービス
「Doctors Me」を
契約者サービスとして無料で提供

マイページ



契約時の必要書類をスマートフォン等で撮影し、ウェブサイトから提出可能に

商品・サービスの高い評価

■ 第三者による顧客満足度調査で**最高評価**



2015年度版オリコン
顧客満足度ランキング
「生命保険部門」で総合第1位



2014年度「HDI問合せ窓口
格付け(生命保険業界)」で
最高評価の3つ星を
3年連続で受賞



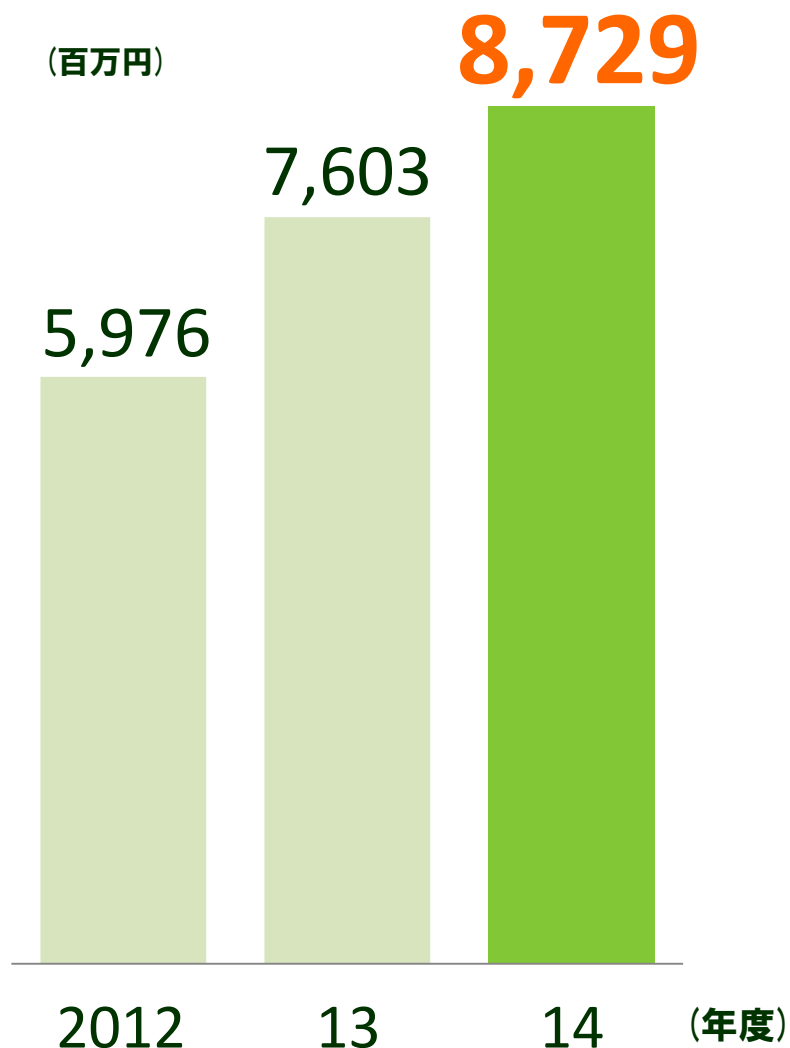
J.D. パワー
2015年生命保険契約
満足度調査(募集編)SM
同率で業界第1位

2014年度決算のポイント



- 経常収益は前年度比**15%増加**
- 実質的経常損益¹は前年度比**61%改善**
- 最大の課題は**新契約業績の底上げ**
- 営業キャッシュ・フローは**64%増加**
- 危険差益を**着実に計上**
- 新契約価値は前年度比で悪化したものの、**下半期に改善**

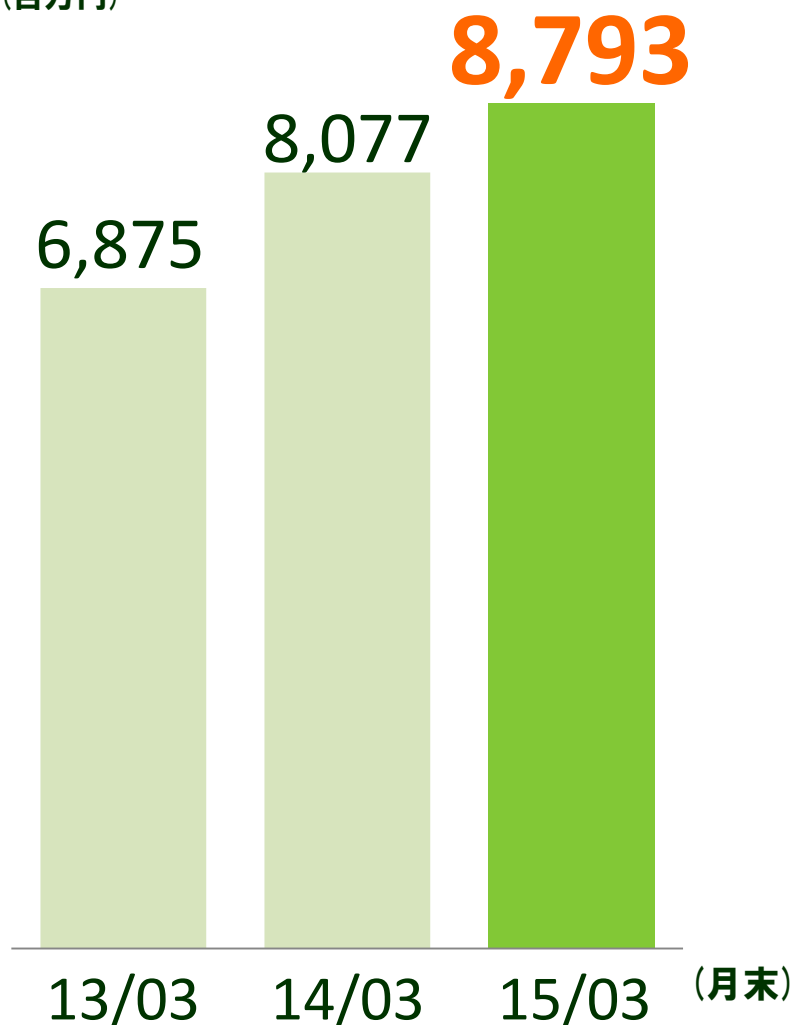
経常収益



- 保有契約の伸長に伴い**継続的に増加**
- 支払備金の戻入で業績予想を上回る

保有契約年換算保険料

(百万円)



- 保有契約の年換算保険料¹は87億93百万円
- 前年度末比9%増

1. 1回当たりの保険料について保険料の支払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

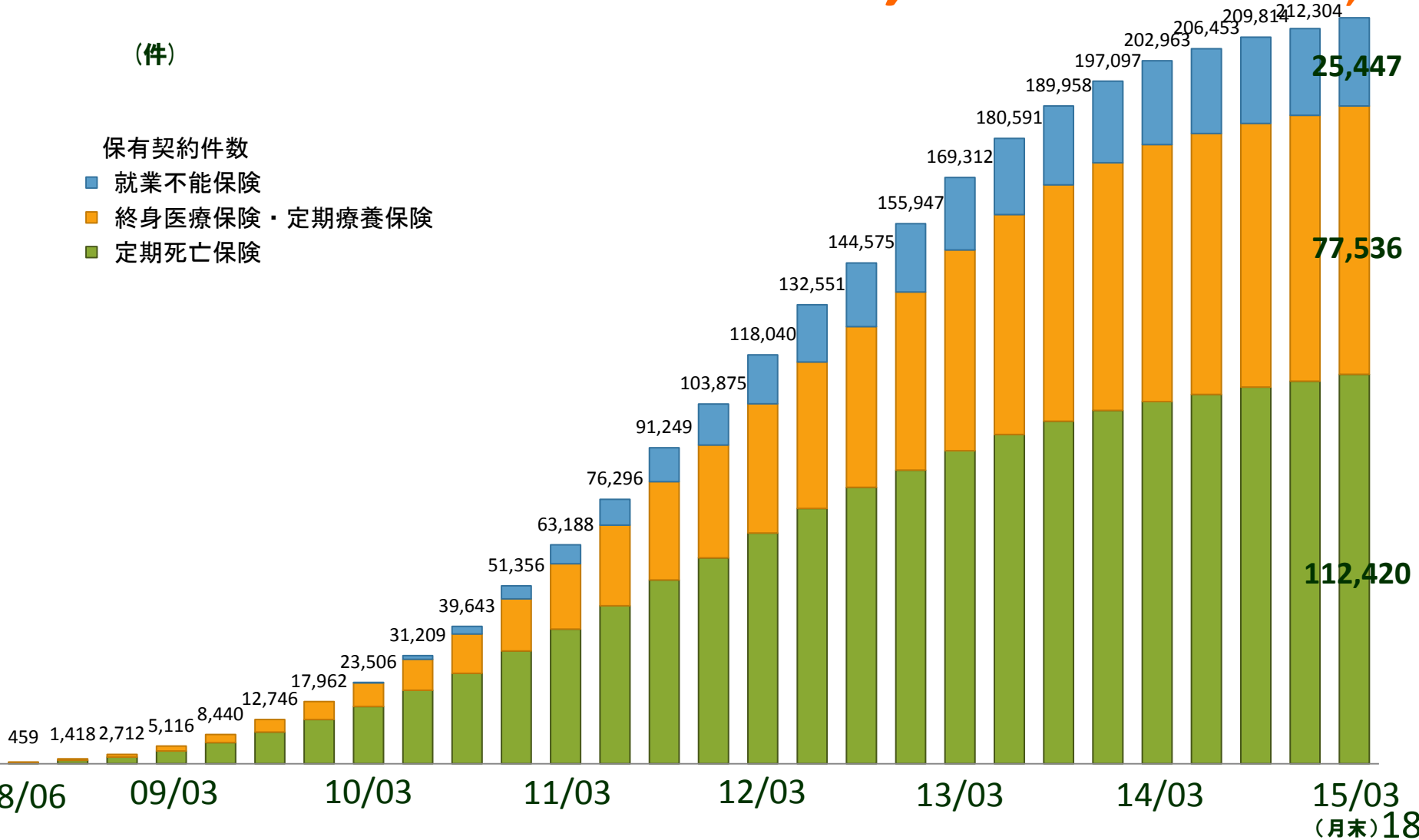
保有契約件数

■ 2015年3月末で215,403件

(件)

保有契約件数

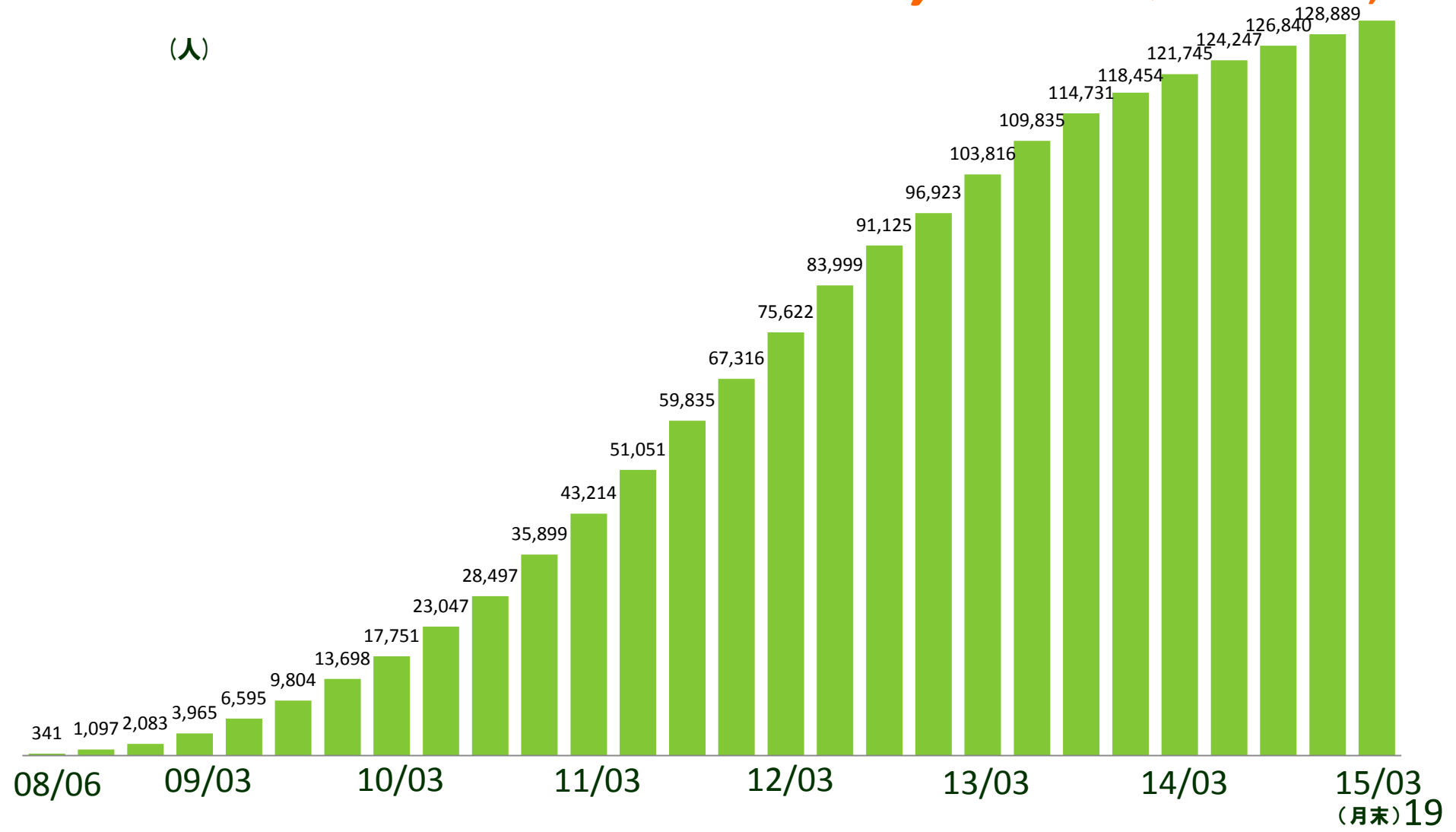
- 就業不能保険
- 終身医療保険・定期療養保険
- 定期死亡保険



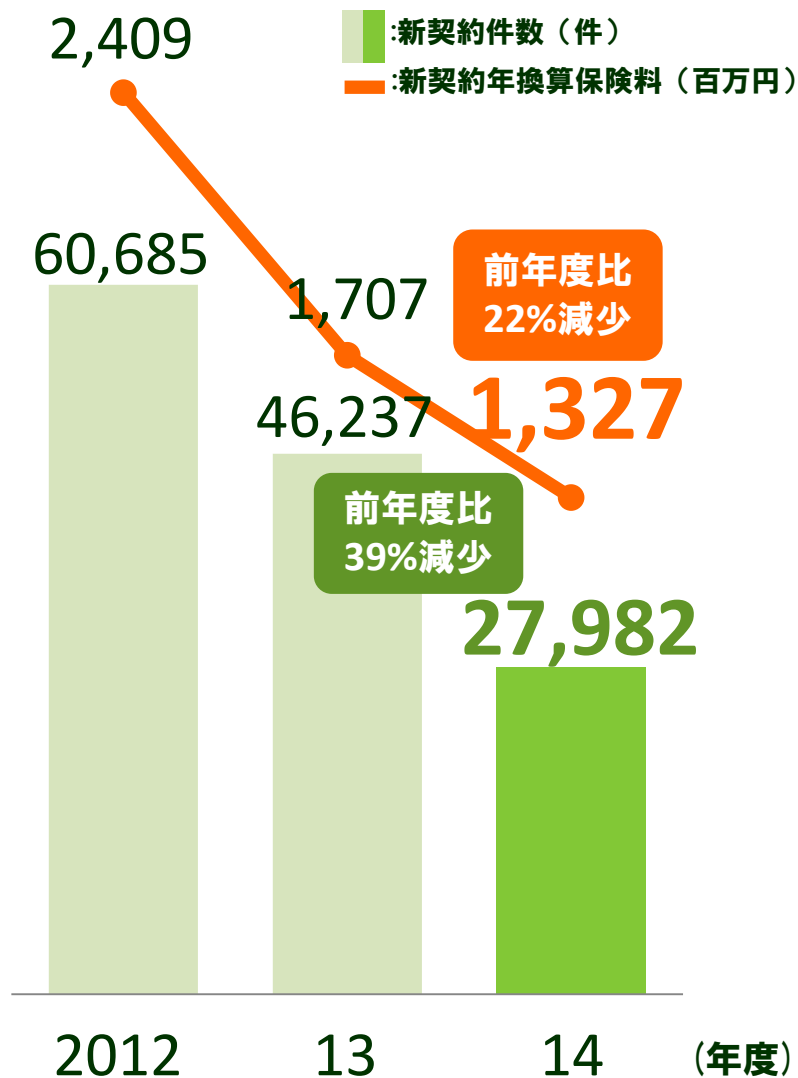
保有契約者数

■ 2015年3月末で**131,319人**

(人)



新契約年換算保険料/件数



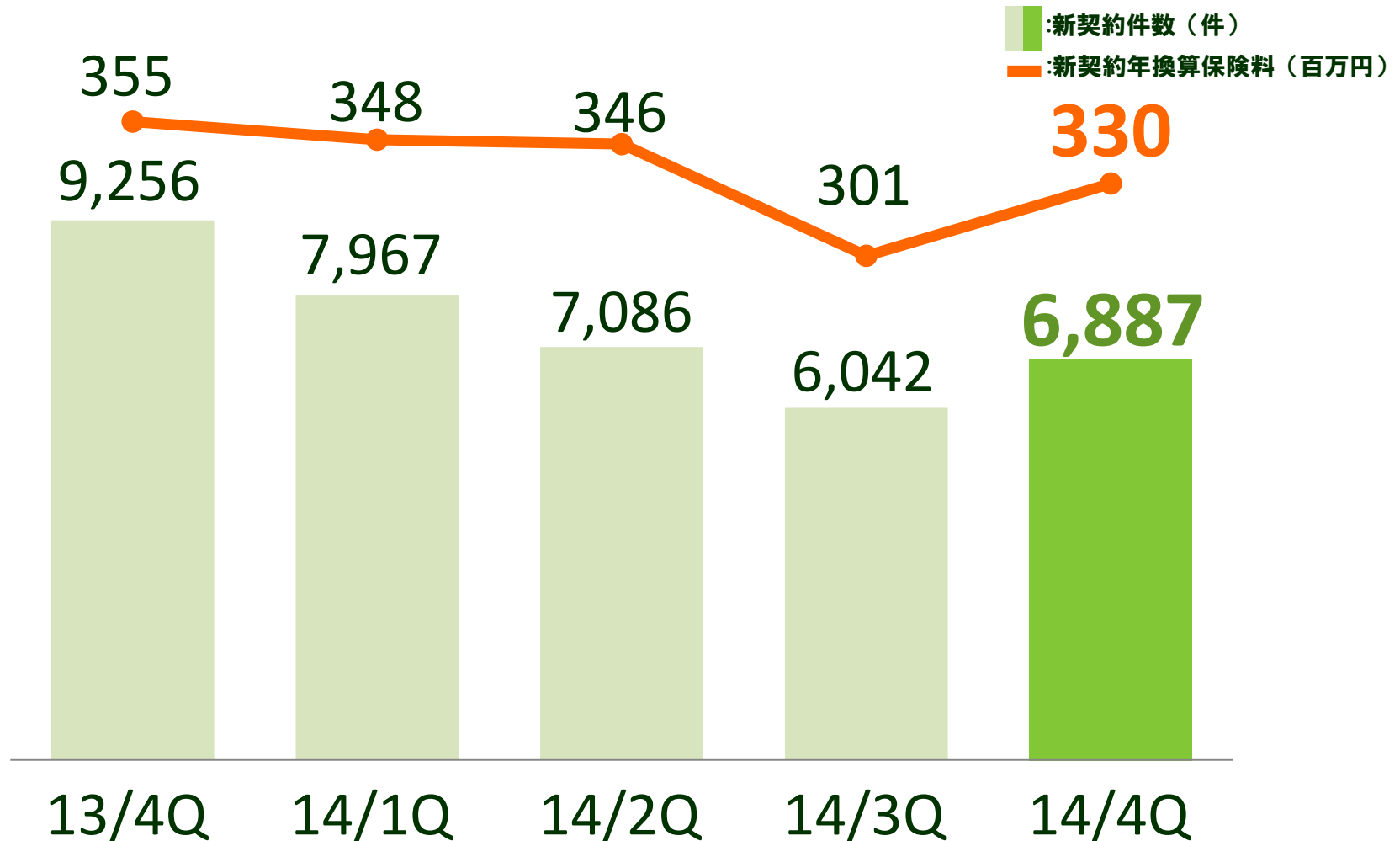
■ 新契約の
年換算保険料¹は
13億27百万円

■ 新契約業績の
底上げが
継続的な課題

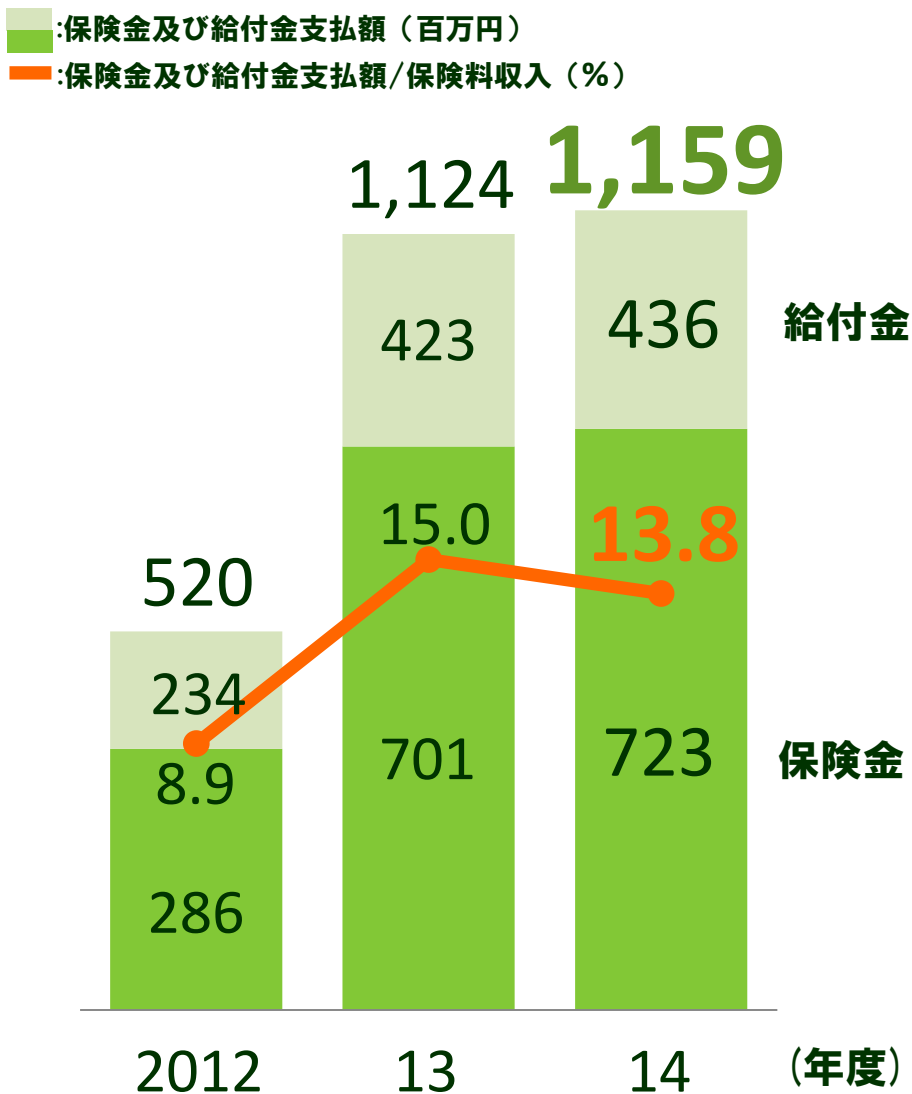
1. 1回当たりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年当たりの保険料に換算した金額。当社商品はすべて月払いのため、月額保険料×12として算出

新契約年換算保険料/件数(四半期)

■ 第4四半期は第3四半期に比べ増加



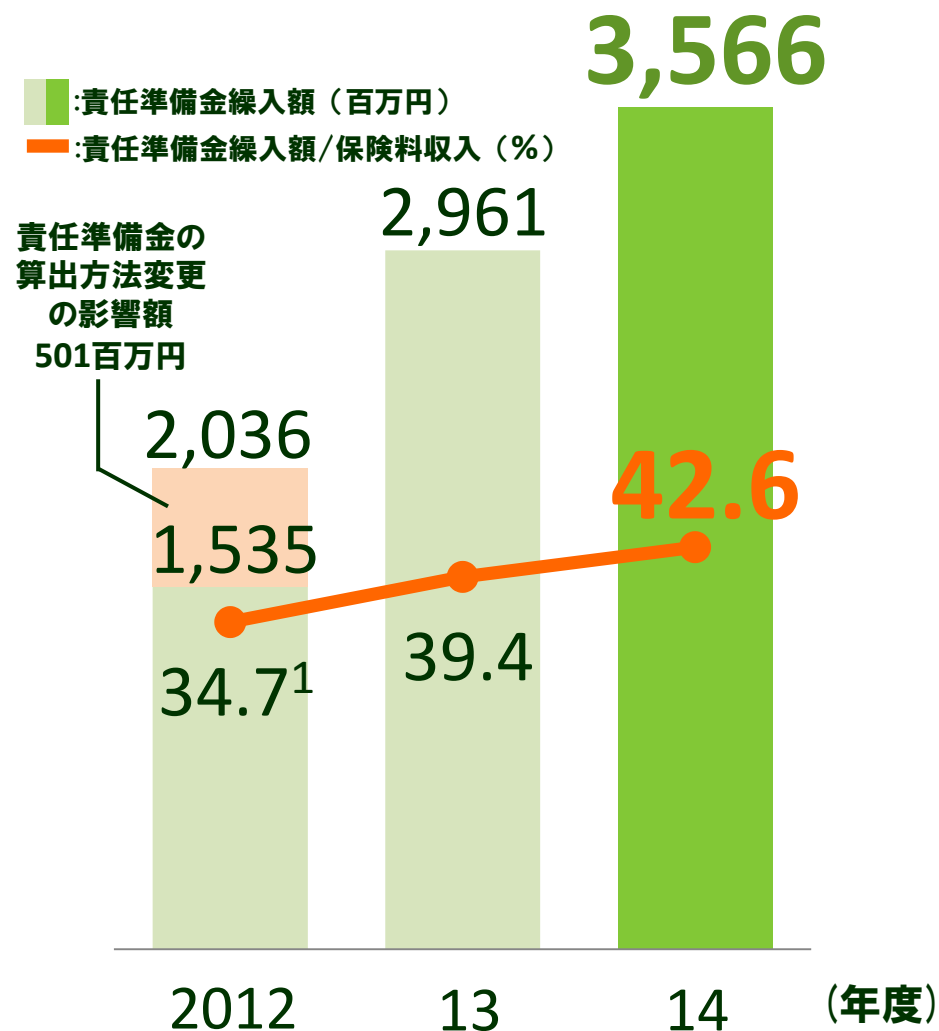
保険金及び給付金



■ 保有契約の増加にも関わらず、支払いは前年度と同水準

■ 保険金54件、給付金4,779件を支払い

責任準備金繰入額

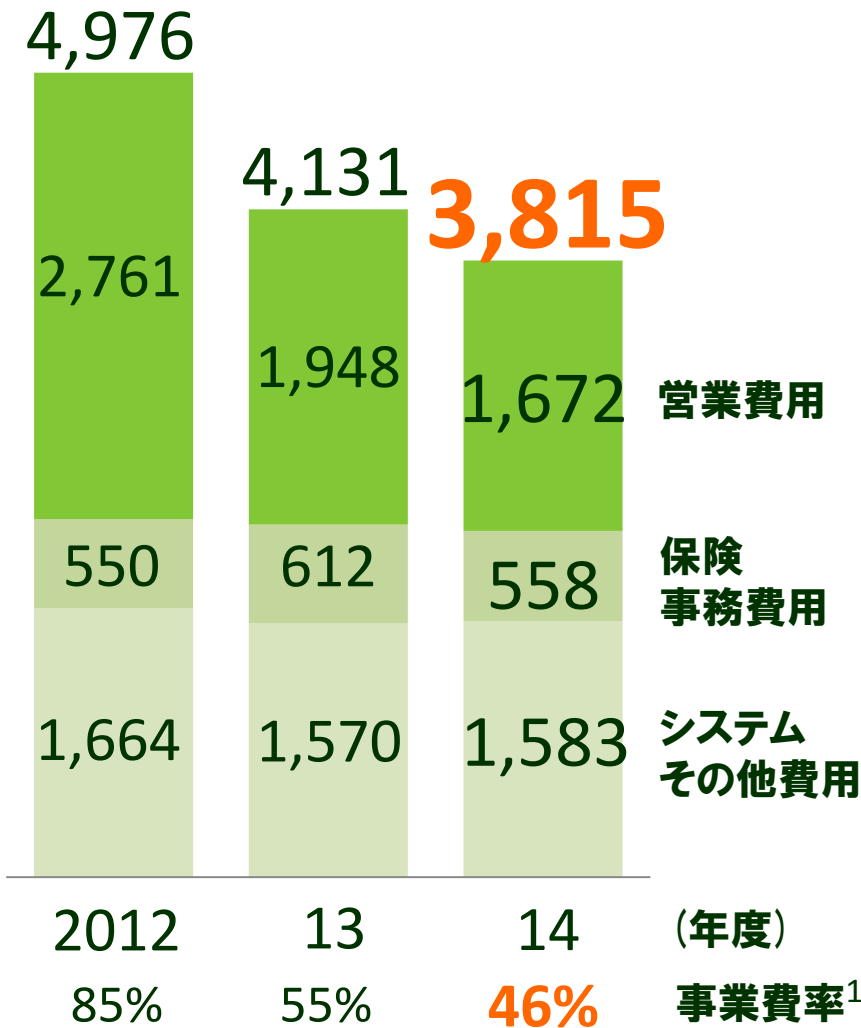


- 保有契約増に伴い、増加
- 開業初年度から5年チルメル式を採用

1. 2012年度の保険料収入に対する責任準備金繰入額の比率は、損益計算書上の責任準備金繰入額1,535百万円と責任準備金の算出方法変更の影響額501百万円の合計値2,036百万円の保険料収入5,876百万円に対する比率

事業費

(百万円)



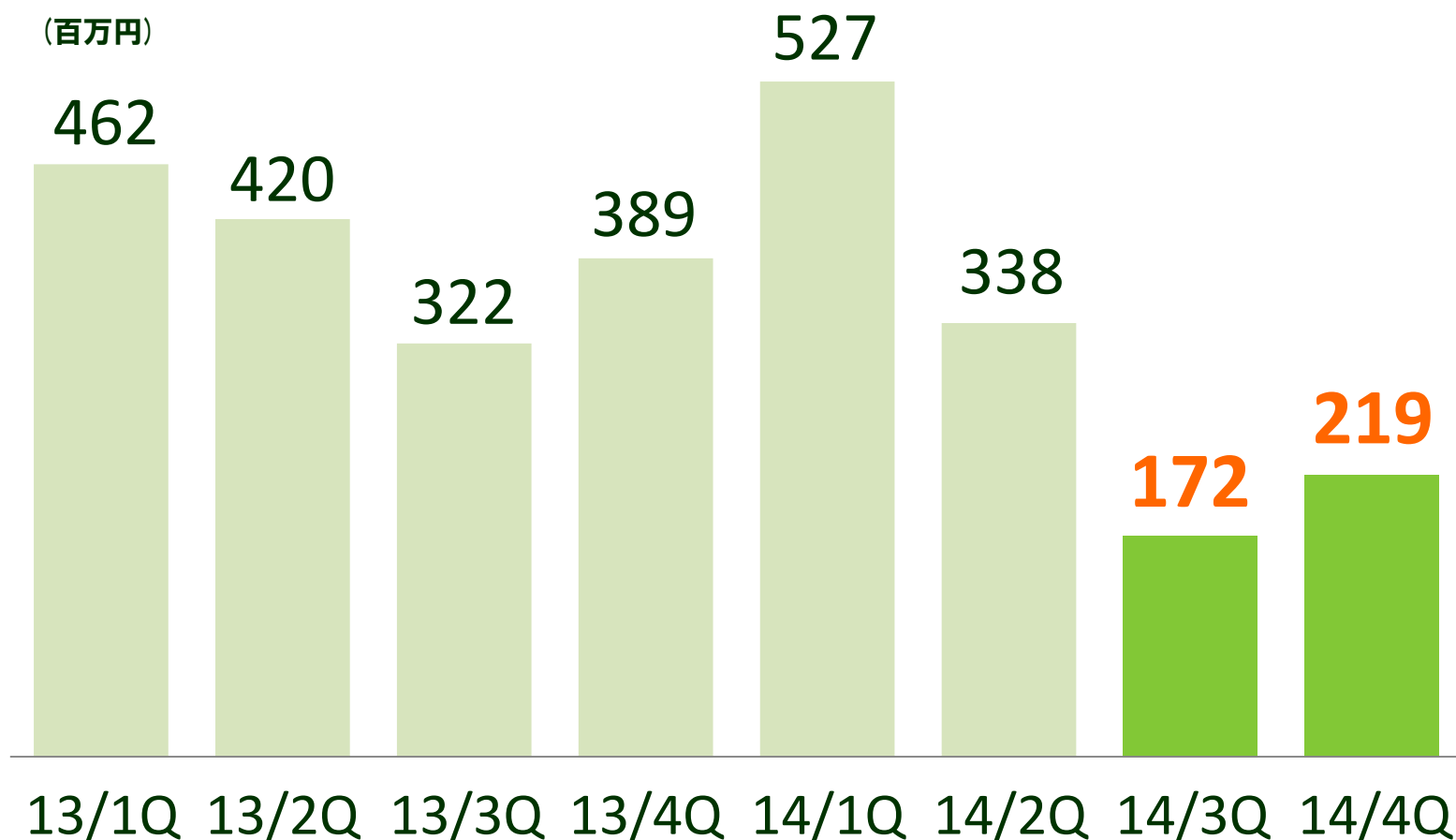
■ 営業費用を中心に事業費をコントロールし、前年度比**8%減少**

■ 事業費率¹ **46%**

1. 保険料収入に対する事業費の比率

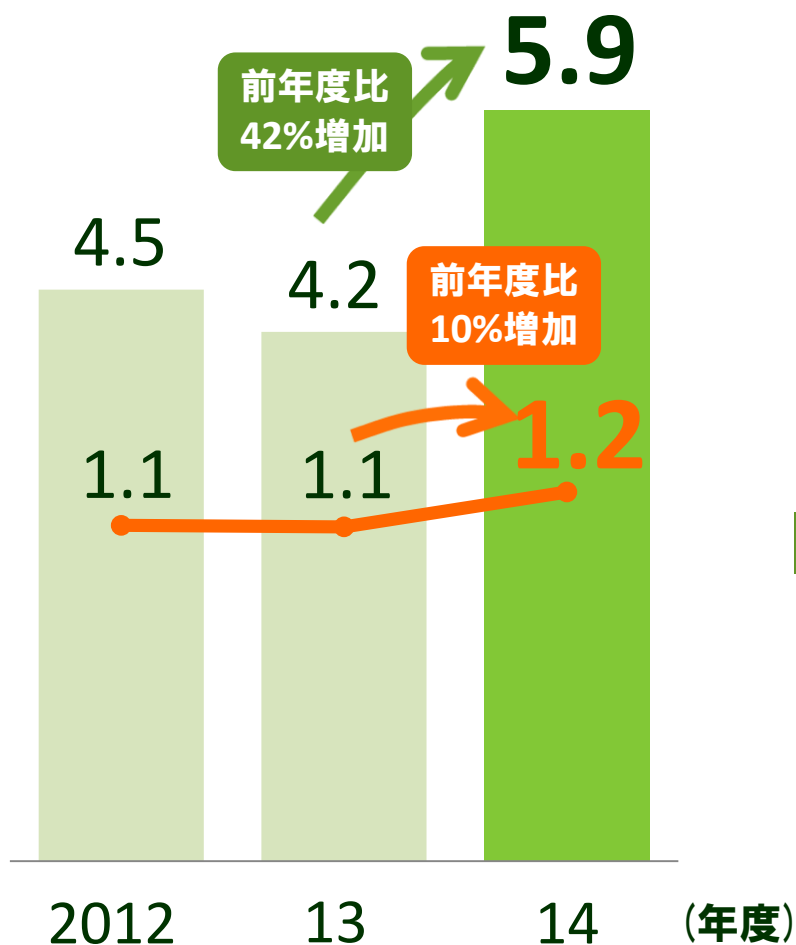
広告宣伝費(四半期)

- 商品改定で第1四半期は増加の一方、
下半期は抑制



新契約の獲得効率

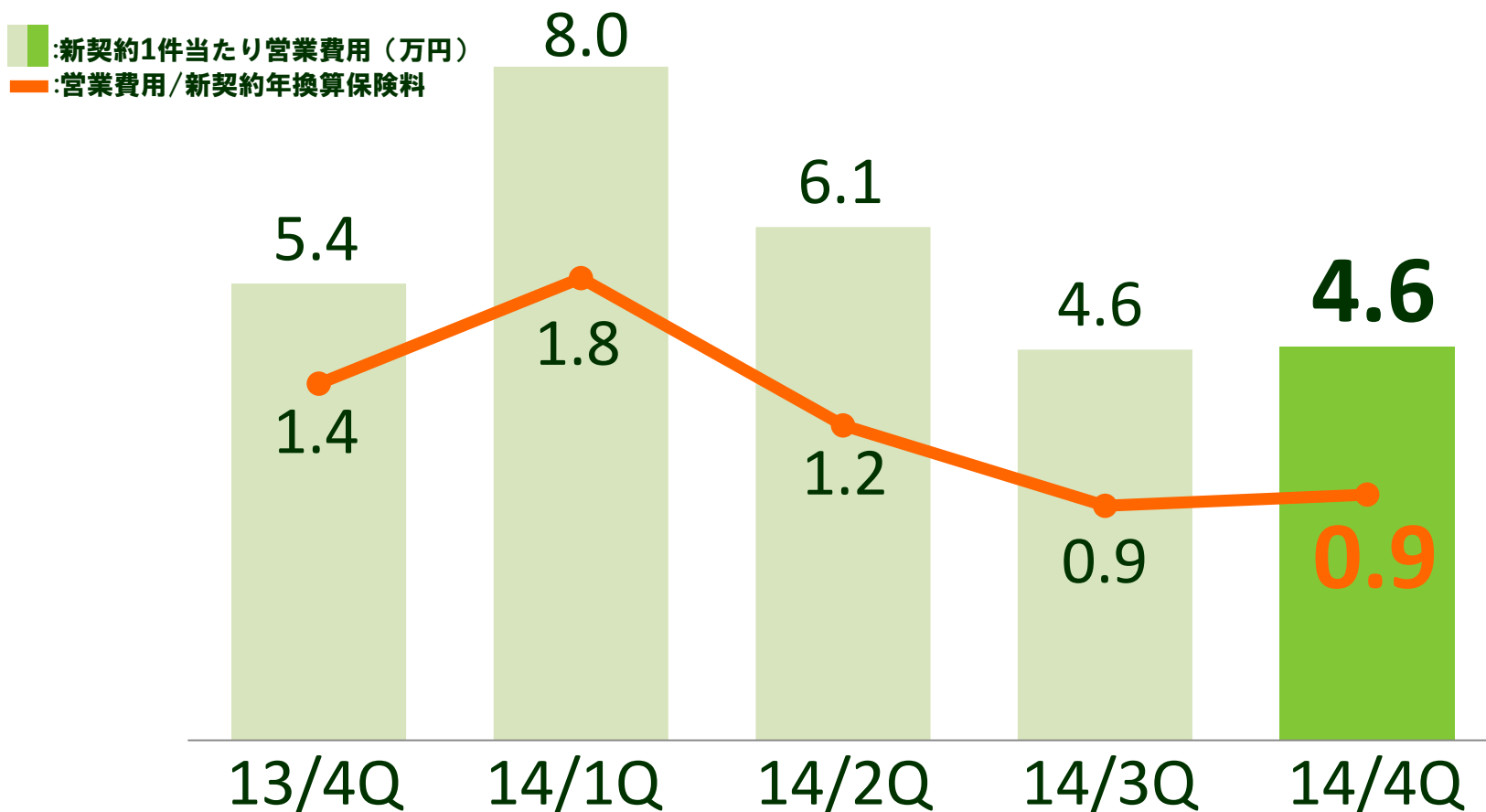
■:新契約1件当たり営業費用(万円)
■:営業費用/新契約年換算保険料



- 保険料当たりの営業費用は単価の上昇により、前年度比**10%増**
- 件数の伸び悩みで、1件当たり営業費用は**約6万円**の水準に

新契約の獲得効率(四半期)

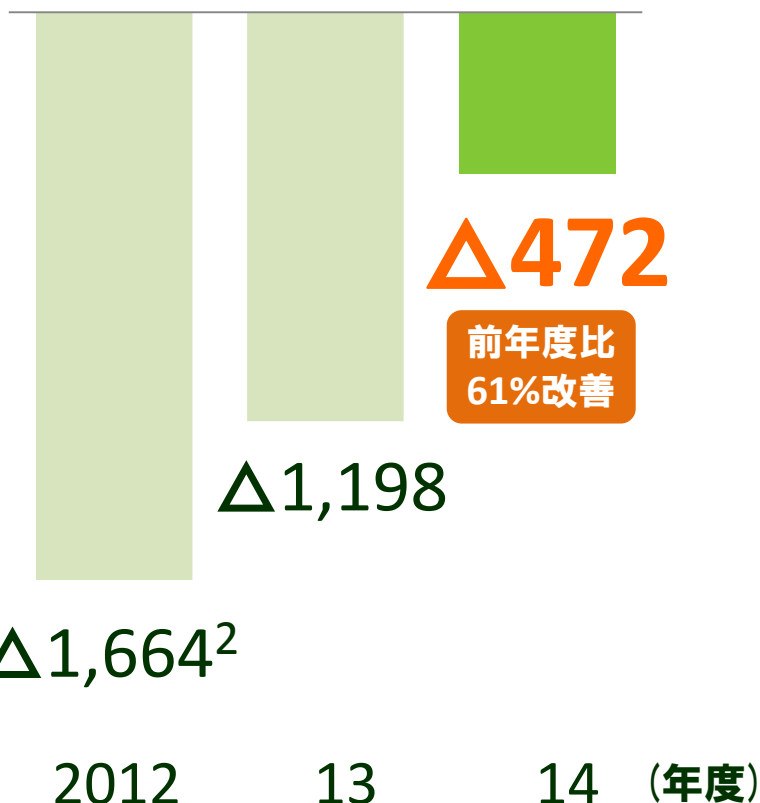
■ 営業費用のコントロールにより、
直近の営業効率は改善傾向



経常損失

■ 実質的な黒字化¹に向けて着実に改善

(百万円)

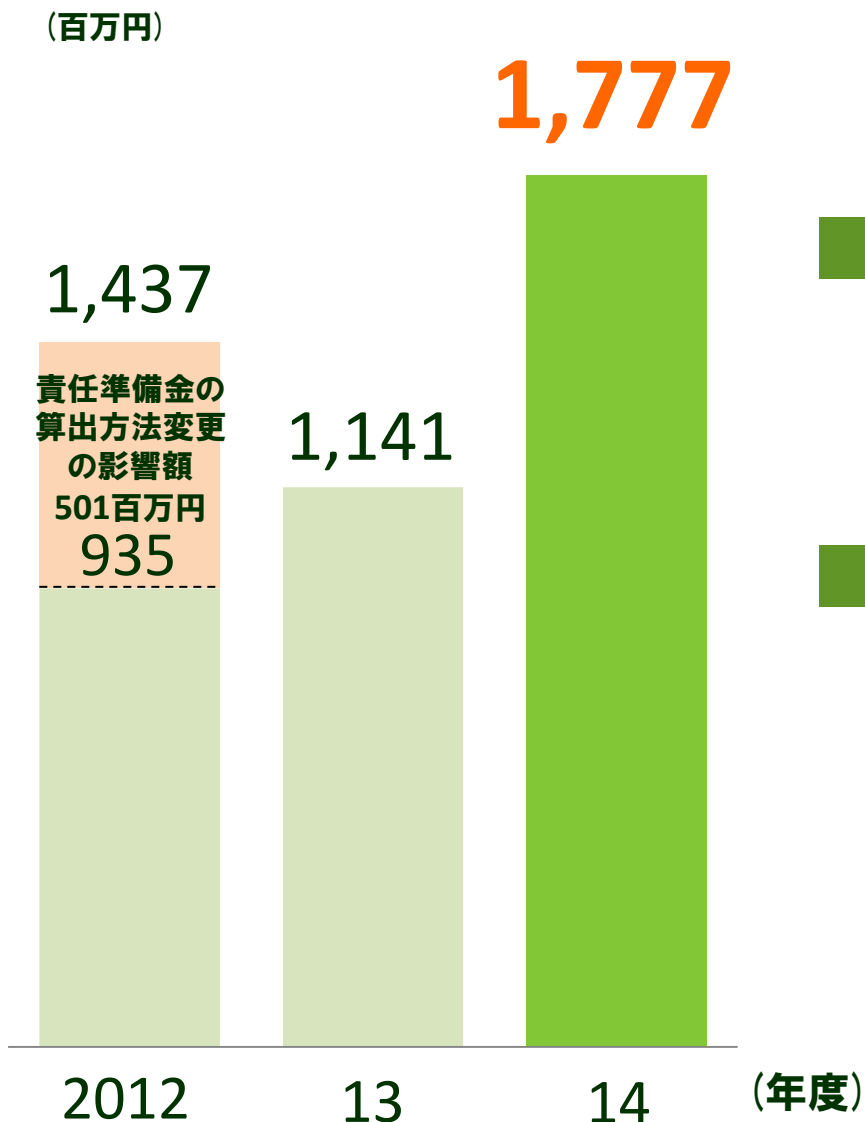


	2012年度	2013年度	2014年度
113条繰延資産考慮前経常損失	△1,664 ²	△1,198	△472
113条繰延額	2,701	-	-
113条償却額	△1,060	△1,060	△1,060
経常損失	△23 ²	△2,258	△1,532

1. 保険業法第113条繰延資産考慮前経常損失

2. 責任準備金算出方法の変更による影響額501百万円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度の保険業法第113条繰延資産考慮前経常損失は2,165百万円、経常損失は524百万円

危険差益



■ 危険差益を**着実に確保**

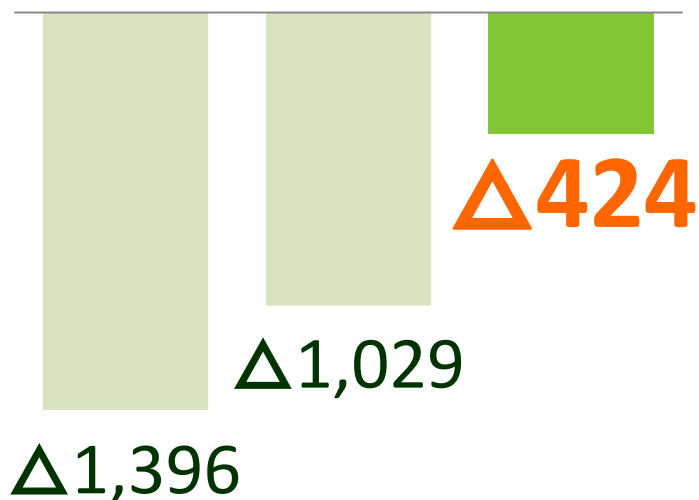
■ 保険料収入の増加により、
前年度比**56%増加**

基礎利益・三利源分析

(百万円)

	2012年度	2013年度	2014年度
危険差益	1,437 ¹	1,141	1,777
費差損	△1,219	△3,234	△3,282
利差益	27	3	19
基礎利益	244	△2,089	△1,484
(参考) 保険料等収入	5,915	7,537	8,493

実質的
基礎利益²
(百万円)



■ 基礎利益は
着実に改善

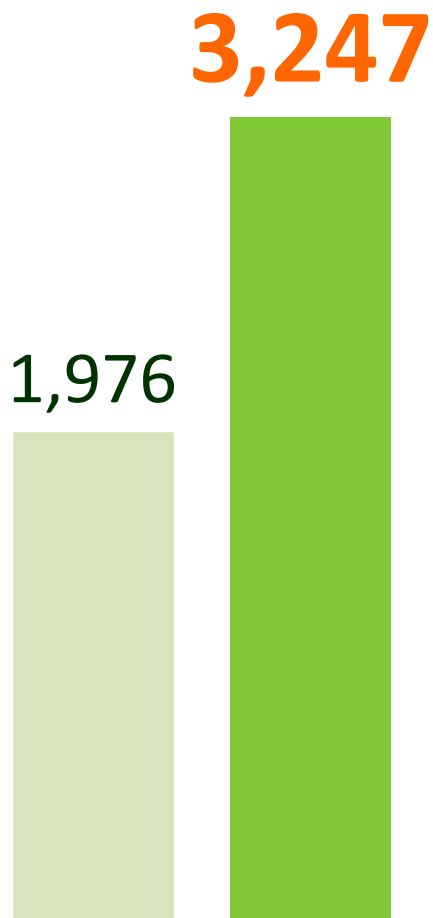
■ 実質的な
基礎利益²は
△4億24百万円

1. 責任準備金算出方法の変更による影響額501百万円を含む。その影響を考慮しない場合、2012年度の危険差益は935百万円

2. 保険業法第113条繰延資産考慮前基礎利益

営業キャッシュ・フロー

(百万円)



■ 事業年度ベースで
黒字を継続

■ 前年度比64%増加

△35

2012

13

14

(年度)

財務状況

(百万円)	2012年度末	2013年度末	2014年度末
総資産	20,450	21,188	23,387
現金及び預貯金	353	418	731
金銭の信託	-	1,000	1,033
有価証券	13,488	14,154	17,082
国債	7,331	6,636	8,227
地方債	-	-	851
社債	5,982	6,547	6,894
株式 ¹	174	206	222
外国証券 ²	-	764	886
負債合計	4,379	7,252	10,899
保険契約準備金	3,544	6,616	10,084
純資産	16,071	13,935	12,487

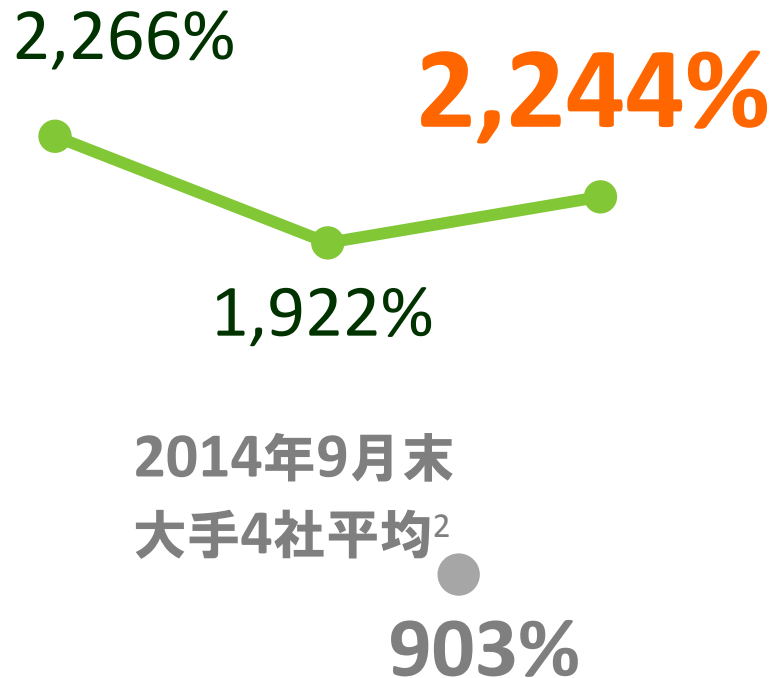
■ 外債や地方債への投資など、
資産運用の
多様化を推進

■ 有価証券の
修正デュレーション
10.2年

1. 生命保険のインターネット販売における協業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

2. 韓国における教保ライフプラネット生命保険株式会社への出資によるもの

ソルベンシー・マージン比率¹



■ 支払余力は
引き続き
高水準を維持

13/03 14/03 15/03 (月末)

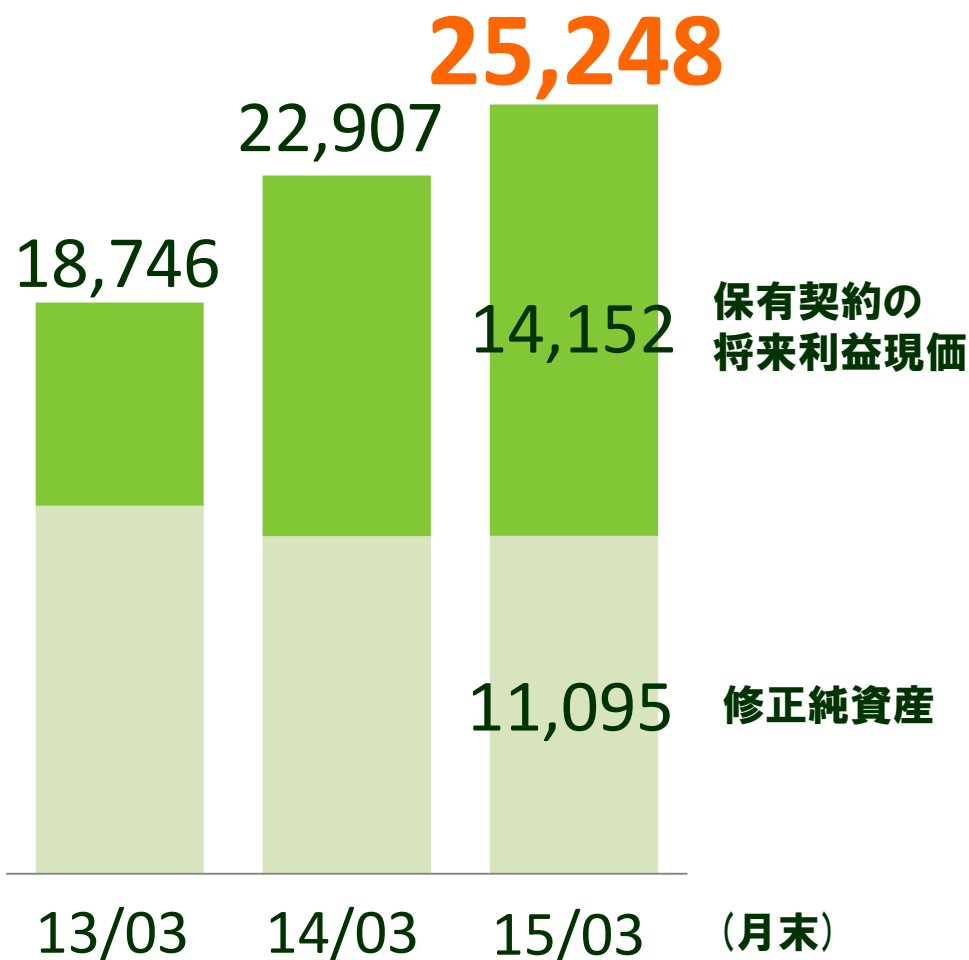
1. ソルベンシー・マージン比率は、通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる支払余力を有しているかどうかを判断するための行政監督上の指標の一つであり、経営の健全性について一つの基準を満たしていることを示す

2. 単純平均

EEV(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー¹)



(百万円)

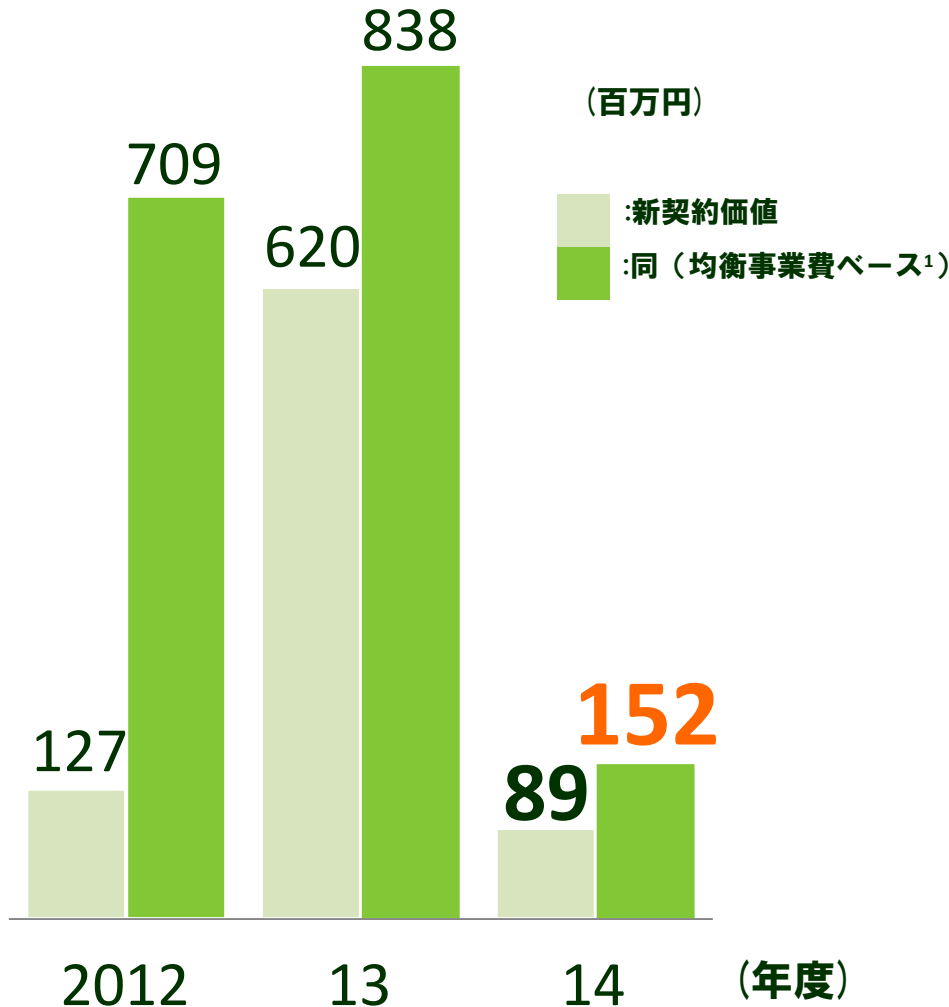


■ 保有契約の
将来利益現価は
141億円に増加

■ 保険金等の支払
実績を反映し、
保険関係の前提
条件を見直し

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)原則を参考にしている

新契約価値



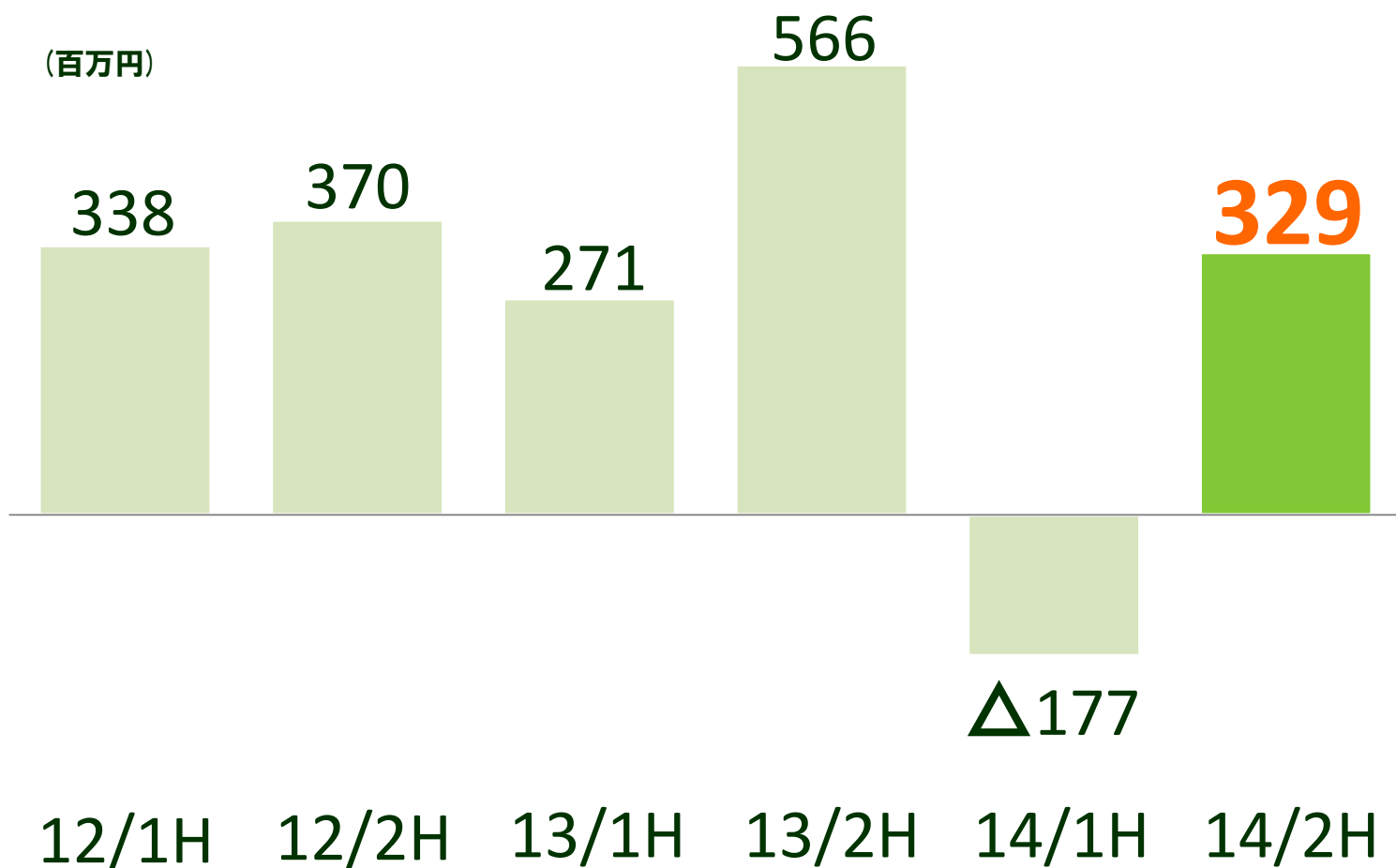
■ **イニシャルコストの増加で前年度比減少**

■ **営業費用のコントロールと効率化によって下半期は改善**

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)

■ 上半期はマイナスの一方、下半期は改善



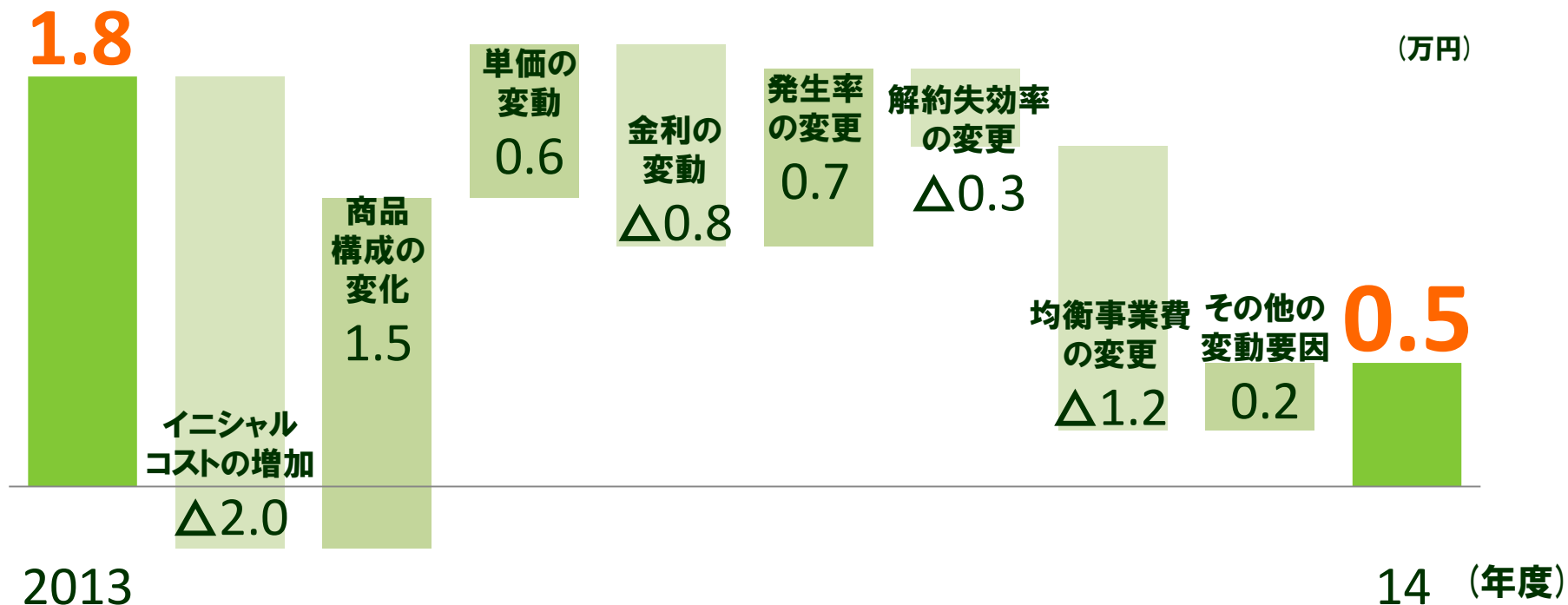
新契約価値(均衡事業費ベース)

(百万円)		2013年度	2014年度	新契約1件当たり 2014年度(万円)
確実性等価将来利益現価		4,442	3,720	13.2
－)	オプションと保証の時間価値	－	－	－
－)	必要資本維持のための費用	△28	△19	△0.0
－)	非市場性リスクに係る費用	△1,720	△2,010	△7.1
将来利益現価		2,694	1,689	6.0
－)	修正純資産	△1,856	△1,537	△5.4
新契約価値(均衡事業費ベース)		838	152	0.5
(参考:新契約価値)		620	89	0.3
(参考)保険料収入現価		23,980	20,367	
新契約件数(件)		46,237	27,982	

1件当たり新契約価値の増減分析(年間)

■ 新契約件数の減少に伴い、 1件当たりイニシャルコストが増加

1件当たり新契約価値(均衡事業費ベース)の変動要因



EV感応度分析¹

■ 前提を変更した場合のEEVへの影響額

(百万円)	2015年3月末現在のEEVの変動	新契約価値の変動
2015年3月末におけるEEV及び新契約価値	25,248	89
感応度1a(リスクフリー・レート1.0%上昇)	1,115	376
感応度1b(リスクフリー・レート1.0%低下)	△ 2,903	△ 731
感応度1c(リスクフリー・レート0.5%上昇)	671	213
感応度1d(リスクフリー・レート0.5%低下)	△ 1,110	△ 296
感応度2(株式・不動産価値10%下落)	△ 78	—
感応度3(事業費率10%減少)	1,788	222
感応度4(解約失効率10%低下)	△ 1,355	△ 233
感応度5(生命保険の保険事故発生率5%低下)	3,329	412
感応度6(年金保険の死亡率5%低下)	—	—
感応度7(必要資本を法定最低水準に変更)	93	14

1. 感応度は、一度に1つの前提のみを変化させることとしており、同時に2つの前提を変化させた感応度の影響は、それぞれ単独に前提を変化させた感応度を2つ合計したものと計算結果が異なる可能性がある。なお、責任準備金は日本の法令に基づいて計算されるため、各感応度計算においては、評価日時点の責任準備金は変わらない。また、新契約価値のうち、修正純資産の計算に実績を用いた部分については、感応度の結果に含めていない。

1. 中期計画の進捗状況

2. 2014年度の実績と決算

3. 今後の取組み

中期計画

■ 最終年度として、**経営目標の達成**を目指す

LIFENET2015	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 ¹	2015年度における経常収益95億円及び会計損益の黒字化 ² の達成
重点領域	1. 保険料収入（トップライン）の持続的成長 2. 生産性の向上 3. 生命保険の「変革者」（フロントランナー）を志向
内部管理態勢	リスク管理の高度化とリスクベースの経営管理に向けた基盤づくり

1. KDDI株式会社との資本業務提携による影響は未反映

2. 保険業法第113条繰延資産償却費考慮前経常損益

重点領域と対処すべき課題



- **保険料収入の持続的成長**を目指すために
 - **ネット直販**ビジネスモデルのさらなる強化
 - **フォローアップ**の徹底
 - **パートナーシップ**の継続的な強化

■ これまでの弱点を補完し、 ネット生保“第2ステージ”への変革を促進

テレビCMで社名を聞いたことはあるけど、新しい会社だし、なんとなく不安がある…



とりあえず資料請求だけしてみただけど、今の状況で生命保険が必要なのかどうかもわからない…



自分で判断するだけの保険の知識もないし、誰かと相談してから決めたいけど…



- 安心感の醸成に注力
- テレビCMを認知度向上から信頼感の向上にシフト
- お客さまの属性や状況に応じたアプローチを実行
- 魅力的な商品の開発
- 保険相談サービスの強化を含むフォローアップの積極化

フォローアップの徹底

■ お客さまに充実したサポート体制を提供

主なフォローアップ徹底策

- 契約者満足度の向上
- 顧客管理基盤の整備
- ニーズを実現できる提案ツールの改善
- オペレーターに対する継続的なトレーニング

パートナーシップの継続的な強化



■ ネット直販と代理店の相乗効果を発揮

主なパートナーシップの強化策

- リソース再配分による代理店チャンネルの強化
- KDDI株式会社との新たなサービスの構築
- 顧客基盤を持つパートナーとの提携の検討

■ KDDIと**資本業務提携契約**を締結

資本業務提携の概要

- 業務提携により、両社の強みを活かした**お客さま志向の新たなサービスを検討**
- 資本提携により、当局の認可を条件として、KDDIが当社の15.95%の議決権を所有し、**筆頭株主かつ保険主要株主¹**に
- 当社はこれまでどおり、**経営の独立性を維持**

1. 保険業法において、保険会社の株式にかかる議決権の一定以上の保有者等は、保険主要株主として当局の認可が必要となるもの

KDDIとの資本提携

■ 第三者割当増資等により、保険主要株主に¹

資本提携の概要

払込予定日	2015年5月22日
発行新株式数	8,000,000株
調達資金の額	3,040百万円
その他	KDDIにおける保険業法に基づく 保険主要株主の認可の取得が条件 株主総会での選任を条件に、 KDDIが当社に社外取締役1名を派遣

1. KDDI株式会社の保険業法に基づく保険主要株主の認可の取得が条件

大株主の状況(第三者割当増資後)

■ 強固なサポート体制を基に成長を目指す

大株主の状況(第三者割当増資後)¹

株主名	議決権比率
KDDI株式会社	15.95%
Swiss Reinsurance Company Ltd	11.33%
あすかDBJ投資事業有限責任組合	11.33%
三井物産株式会社	9.57%
株式会社セブン・フィナンシャルサービス	6.48%
株式会社新生銀行	3.24%
株式会社リクルートホールディングス	2.49%
株式会社朝日ネット	2.32%
株式会社SBI証券	1.77%
CBNY-GOVERNMENT OF NORWAY	1.69%

1. 2015年3月31日現在の株主名簿に基づき、当社で把握している実質的な株主を記載。なお、KDDI株式会社の保険業法に基づく保険主要株主の認可の取得が条件

KDDIとの業務提携

■ お客さま志向の金融サービスの実現へ



au付加価値経済圏

■ 具体的な業務提携の内容を継続的に検討

提携推進委員会での主な検討内容

- お客さま志向の金融サービスの**実現手段**
 - 両社の商品・サービスの融合策
 - お客さまに対する効果的なアプローチ方法
 - マーケティング・プロモーションの方法
 - サービスインの時期
- これまでになかった**新たなサービスの創造**
- 業務提携による**業績へのインパクト**

その他の重点領域

■ 生産性の向上

- 継続的な事業費の**厳格なコントロール**

■ 生命保険の「変革者」を志向

- 「**大義**」、「**エッジ**」ある**チャレンジ**を継続
- ネット販売の**市場拡大**を目指す

業績予想

- 2015年度の業績予想は
中期計画の経営目標と同内容
- KDDIとの業務提携の影響は精査中

(百万円)

	経常収益	経常損益 ¹
2015年度業績予想	9,500	黒字化
2014年度実績	8,729	△472

ライフネットの生命保険マニフェスト



「生命保険はむずかしい」そう言われる時代は、もう、終わりにさせたい

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、私たち自身で作る私たちの手から、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したいと考える。

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) 生命保険は形の無い商品である。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、終わらせません。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。**




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。

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

「IRメール配信」へのご登録でニュースリリースの情報やIRサイトの更新情報を随時お届けします。

 IRメール配信

補足資料

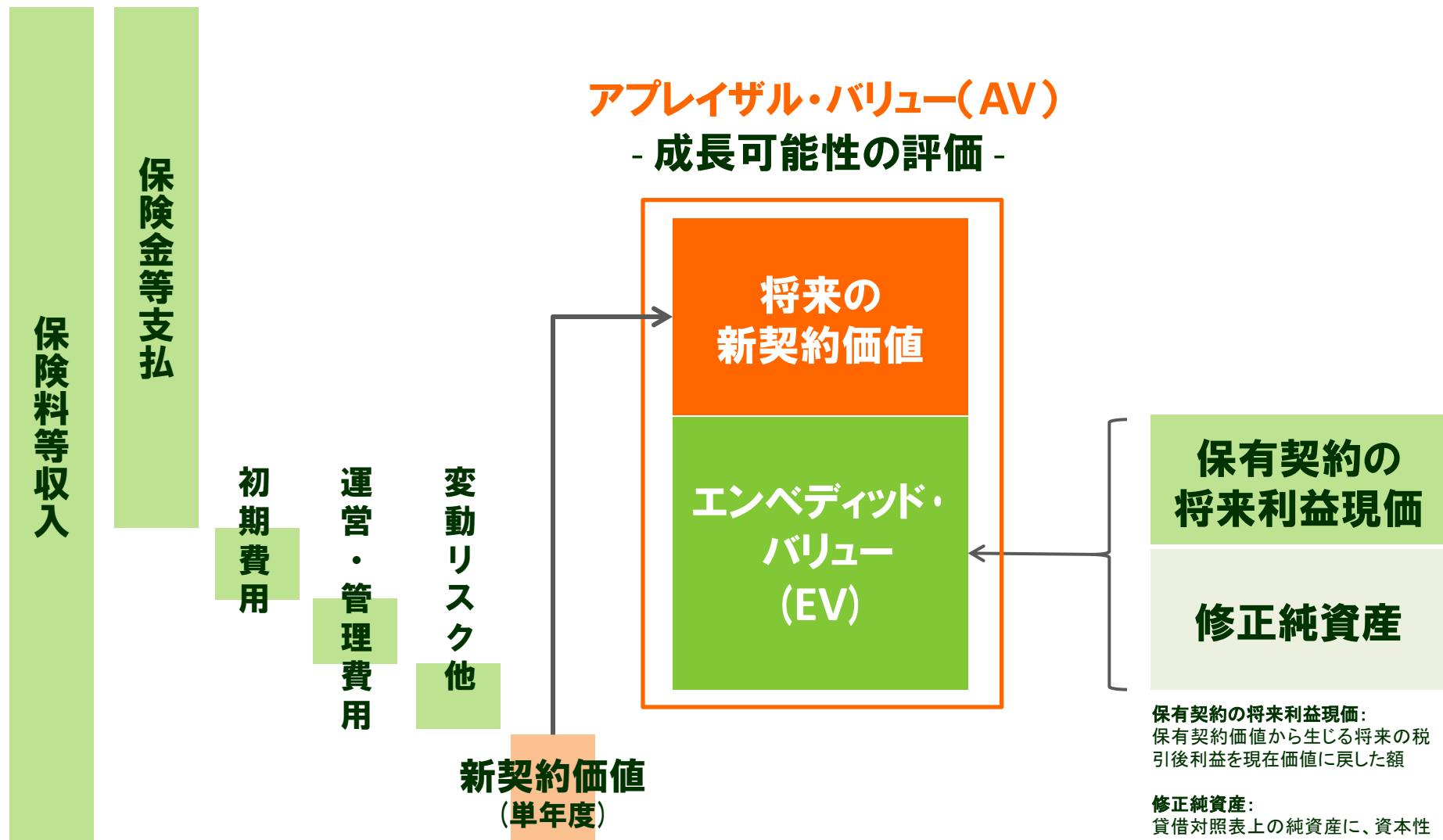


LIFENET

LIFENET INSURANCE COMPANY

「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