

アクサ生命 Now!

2011年度のトピックス

1 2011年4月

がんばれ! 東北! 1件1ユーロ寄付キャンペーンの実施

2011年4月から東日本大震災による被災地域を支援するための活動として「がんばれ! 東北! 1件1ユーロ寄付キャンペーン」を実施しました。このキャンペーンは、お客さまがアクサ生命の保険にご契約いただくと、主契約1件あたり1ユーロ相当額をアクサ生命が寄付金として積み立てるといったものです。2011年9月末時点で、寄付金積算額が1,500万円に到達し、その全額を特定非営利活動法人「世界の医療団(メドゥサン・デュ・モンド ジャパン)」に寄付しました。寄付金は、同団体の被災地における「こころのケア」を中心とした医療活動に活用していただいています。

また新たに、2012年3月1日から1年間、「復興支援1件1ユーロ寄付キャンペーン～みらいをつくろう～」を実施しています。

このキャンペーンは、東日本大震災の被災地の未来を担う子供たちの就学支援を目的として実施するもので、期間中にアクサ生命の保険にご契約いただいたお客さまの主契約1件につき1ユーロ

相当額を積算し、日本ユネスコ協会連盟が実施する「ユネスコ協会就学支援奨学金」に全額を寄付いたします。

大震災から1年、経済的な理由で就学が困難になっている被災地の小中学生は44,000人にのぼると言われています。寄付金は、日本ユネスコ協会連盟を通じて、被災地域で就学が困難な状況にある子供たちの奨学金として、被災児童1人あたり原則月額2万円が3年間にわたって給付されます。



2 2011年6月

全世界同時イベントCR Weekを開催

AXAグループ(本社:フランス、パリ)は2011年6月6日(月)～10日(金)の5日間、世界同時イベント「CRウィーク」を開催しました。このイベントは、「責任ある企業」として、お客さま、従業員、株主、サプライヤー、環境、コミュニティの6つのステークホルダーに向けたアクションを実施することで、コーポレート・レスポンスビリティ(CR)のさらなる推進を図るとともに、CRに対する社員の理解の促進を図ることを目的としたものです。

アクサ生命では、東北地域の復興支援を目的とした物産の展示・即売会や、防災グッズの実演・販売会、アクサ生命が支援するNGO「Civic Force」による被災地域での支援活動に関する講演会などを行いました。また、障害をもつ社員への理解を深める体験プログラム、育児に関する情報交換を行うパパママランチ、エネルギーの消費削減に関する啓蒙活動など、さまざまなイベントを日替わりで実施しました。



3 2011年7月

新コンセプトの新商品・新サービスを導入

2011年7月1日より『アクサの「治療保障」のがん保険』(正式名称:ガン治療保険(無解約払いもどし金型))の販売を開始するとともに、新たな付帯サービスとして、「アクサのメディカルアシスタンスサービス」を導入しました。この新商品・新サービスは、医療をとりまく環境の変化に対応して医療保障を再定義し、ガンの治療に対する保障を主眼とした新商品と、付加価値の高いメディカルアシスタンスサービスによって、お客さまに新たな価値をご提供しています。





4 2011年7月

新TV-CMスタート

『アクサの「治療保障」のがん保険』の発売にあわせて、新TV-CMを開始しました。「医療を取り巻く環境の変化に対応して、ガン治療に対する保障を主眼とした新商品の広告キャンペーンを通じて、ガン治療の潜在的な保障ニーズを喚起する」というコンセプトのもと、今回のTV-CMでは、入院を中心とした従来のガン保険の発想を“くるり”と変え、ガン治療の経済的負担をサポートする新商品の革新性を訴求しています。

なおキャンペーンのイメージキャラクターには、これまでのCMに引き続き、人気モデルであり女優、またシンガーとしても活躍の場を広げている杏さんを起用しました。



5 2011年9月

ジュニアエコノミーカレッジを支援

コーポレート・レスポンスイビリティ(CR)の一環として、2011年9月より、会津若松商工会議所青年部が主催することも起業体験プログラム「ジュニアエコノミーカレッジ」*を支援しています。このプログラムは、約3か月間をかけて参加者(小学生)が5人一組でビジネスプランを作り、株主(親)から「出資」してもらった1万円を元手に起業。実際にビジネス(製造から販売、決算まで)を経験し、その成果を配当の形で還元するという、実践的な起業体験プログラムとなっています。

アクサ生命は、社会的な課題である「中小企業の後継者確保」に取り組む同プロジェクトの意義に共感し、年間300万円を今後3年間、NPO 法人「ジュニアエコノミーカレッジ」に寄付することとしました。今後も社員ボランティアによるプロジェクトの運営サポートや、開催地の拡大のための認知向上活動等の支援を行っていく予定です。



*「ジュニアエコノミーカレッジ」は、2011年3月、経済産業省が主催する「キャリア教育アワード」で優秀賞を受賞するなど、各界から高く評価されているプログラムです。

6 2012年4月

新商品・新特約販売

2012年4月より、限定告知型終身医療保険の新商品『アクサの「一生保障」の医療保険OKメディカル(正式名称:限定告知型終身医療保険(無解約払戻金型))』を販売しました。この新商品は、健康状態に不安を抱えるお客さまへ充実した医療保障をご提供することに着目した保険です。さらに、ご好評をいただいている「アクサのメディカルアシスタンスサービス」が無料で自動的に付帯され、お客さまの健康と安心をサポートし、総合的な医療保障サービスをご提供します。

また、同時に先進医療特約の「先進医療まるごとサポート*」を発売しました。この先進医療特約は、高額な自己負担となる先進医療の経済的負担を支える商品で、今回の先進医療特約は、『アクサの「一生保障」の医療保険』シリーズまたは『アクサの「治療保障」のがん保険』に付加することができます。



7 2012年4月

カスタマーサービスセンターのサービスを拡充

2012年4月2日より、カスタマーサービスセンターの受付時間を拡大しています。平日の受付時間を2時間延長して夜7時までとしたほか、震災時より暫定的に行っていた土曜日の受付サービスを恒常的なサービスとして正式に導入しました。

なお、2012年4月2日以降の受付時間は以下のとおりです。

平日 9:00-19:00 土曜日 9:00-17:00

祝日および年末年始(12月30日-1月4日)を除く

*先進医療給付特約(12)、
ガン先進医療給付特約(12)、
限定告知型先進医療給付特約

ビジネスレビュー

2011年度の事業概況



取締役 代表執行役副社長兼
チーフディストリビューションオフィサー

幸本智彦

新契約年換算保険料

866億円

(前年同期比 +20.9%)

保険料等収入

6,677億円

(前年同期比 +5.3%)

新契約高

1兆4,081億円

(前年同期比 +7.9%)

2011年度、アクサ生命は当社のもつ強みを最大限に活かす取り組みに注力してまいりました。当社の強みのひとつは、ビジネスモデルの異なる5つの販売チャネルを持ち、さまざまなお客様のニーズに対応できる態勢をご用意していることです。この強みの最大化を図るため、2011年度は「マルチチャネルバリューアッププログラム」を新たにスタートさせました。このプログラムは、各チャネルの有機的な連携を図ることで、アクサ生命の販売チャネル全体の価値を高め、ひいては、お客さまにご提供する価値を向上させることを目的にしています。また、2011年度から「保険を再定義する」を戦略的なビジョンとし、まず「医療保障を再定義する」をコンセプトとした取り組みをスタートしました。

具体的には、従来の経済的なサポートに加えて、最適な医療に辿りつくためのサポートとして、「アクサのメディカルアシスタンスサービス」を導入するとともに、長期間に亘る傾向のある治療のサポートにフォーカスした「ガン治療保険」を発売しました。

これらの取り組みの結果、2011年度は新契約年換算保険料ベースで、前年同期比20.9%増の866億円、保険料等収入ベースで、前年同期比5.3%増の6,677億円と増収を達成し、新契約高も前年同期比7.9%増の1兆4,081億円となりました。

2012年度は、2011年度の成果を基盤としながら、事業目的である「お客さまの安心でより良い人生の実現に貢献し、より安全で安定した社会の実現に寄与する」ことを目指してまいります。

専属営業社員による販売チャネル

→ アクサCCIチャネル

CCIチャネルは、全国の商工会議所／商工会との連携を密にしながら、中小企業の福利厚生の実施を通じて地域社会の発展に貢献することにより、中小企業マーケットにおいてお客さまから選ばれる組織となることを目標にしています。

2011年度は、その基盤となる営業社員数の最大化と営業生産性の向上に特に努めてまいりました。また、離職率を改善するため、営業社員育成のための新たな制度を導入するとともに、様々な営業社員育成支援策を導入しました。

→ アクサFAチャネル

FAチャネルは、ホスピタリティに溢れたコンサルティング、LNAS (Life Needs Analysis System) カウンセリング力に裏づけされたライフプランサービス、そして安心のアフターサービスを通じてお客さまの夢の実現をサポートすることを目標にしています。

2011年度は、その基盤となる、FA (フィナンシャルライフプラン・アドバイザー) 職員数の拡大と営業生産性の向上、および次世代リーダーの拡大に取り組みしました。



企業・団体に向けた販売チャネル

→ アクサコーポレートチャネル

コーポレートチャネルは、企業・団体の従業員の皆さま、退職者の皆さまおよびそのご家族に対して福利厚生と個々のニーズに合致したフィナンシャルプロテクションを提供するプロバイダーとして、お客さまに選ばれる組織となることを目標にしています。

2011年度は、「アクサのメディカルアシスタンスサービス」をベースとしたご提案に特に注力するとともに、「マルチチャネルバリューアッププログラム」の推進によるお客さまとの新たな接点づくりを目指し、企業・団体のお客さまとの強固なパートナーシップ構築に取り組みました。

保険代理店を通じた販売チャネル

→ アクサエーгентチャネル

エーгентチャネルは、コンサルティングによるフィナンシャルプロテクションとそのサポートにおいて、そして、安心でよりよい人生の実現への貢献において、代理店の皆さまに選ばれるプロバイダーとなることを目標にしています。

2011年度は、販売基盤の拡大と、代理店の皆さまとのパートナーシップのさらなる強化のための施策に特に注力するとともに、マネープランやガン予防啓発などをテーマとした「セミナーセリング」モデルの開発とそのエデュケーションの機会のご提供に努めました。

金融機関での窓口販売チャネル

→ アクサ金融法人チャネル

金融法人チャネルは、金融ソリューションの一環としての生命保険商品のご提供により、提携金融機関の皆さまにとって継続的かつ強固なビジネスパートナーとしての地位を確立し、金融機関取扱者の皆さまおよび金融機関とお取引をされている多くのお客さまに

信頼と安心をお届けすることを目標にしています。

2011年度は、変額年金市場においてリーディングポジションを確立することができました。また、新たに立ち上げた『ask-A（アスカ）プログラム』を通じて、拡大する提携金融機関の募集人の皆さまの知識・スキル向上のための教育・トレーニングにも注力しました。

商品開発・マーケティング活動 ～「医療保障を再定義する」が意味するもの～

アクサ生命は「医療保障を再定義する」をテーマに、これまででもガンの治療にかかる経済的負担を保障する保険など、新しいタイプの医療保障を提案してまいりました。

今回「再定義」したのは、健康状態に不安を抱えるお客さまへの医療保障です。

これまでの健康な方々を対象とした一般的な医療保障では、既往症をお持ちの皆さまは十分な保障を得ることが難しい状況にありました。しかし、ストレスの高い現代社会においては、多くの方々が何らかの既往症をお持ちであることも事実です。このような社会的な課題を解決する医療保障を提供すること。それが今回の「再定義」です。

また、いざ病気になってしまったとき、治療を受けるのは当然ですが、本当に最適な治療を受けることができているかどうかを当の本人は実は知ることができてないという現実にも着目しました。そこで従来から保険が担っていた経済的なサポートだけではなく、病気の種類、病状に応じた最適な医療に辿りつくためのサポートをするための「メディカルアシスタンスサービス」の提供を行うことを決めました。

社会情勢や医療の進歩などによって、医療保障に求められるものは刻々と変化をしています。アクサ生命は、こうした時代の変化を確実に捉え、常識にとらわれず、従来の基準を再定義することによって、お客さまの真のニーズにお応えできる商品・サービスの開発に注力していきます。



取締役 専務執行役兼
チーフマーケティングオフィサー
松田貴夫

2011年度 財務ハイライト

(単位: 億円)

	2007年度	2008年度	2009年度*	2010年度	2011年度
損益計算書項目					
保険料等収入	6,645	6,089	6,169	6,338	6,677
資産運用収益	1,473	1,325	2,107	1,800	1,331
保険金等支払金	5,151	5,714	6,658	4,838	5,009
経常利益又は経常損失(△)	255	△ 1,455	791	1,048	498
契約者配当準備金繰入額	110	98	91	90	87
当期純利益又は当期純損失(△)	63	△ 1,437	480	914	153
貸借対照表項目					
総資産額	48,638	43,150	54,418	56,831	58,618
純資産額	2,535	1,029	2,375	2,122	1,997
主要指標					
基礎利益	529	△ 170	501	434	656
実質純資産	4,353	3,487	5,248	5,293	5,521
ソルベンシー・マージン比率	1,007.8%	818.6%	1,086.1%	1,042.1%	599.5%**
契約業績					
年換算保険料ベース					
保有契約年換算保険料	4,957	4,784	6,054	5,566	5,629
新契約年換算保険料	604	512	961	717	866
契約高ベース					
保有契約高	215,345	202,640	213,142	202,570	193,586
個人保険	128,891	121,169	135,829	131,896	130,193
個人年金保険	16,478	15,860	18,016	17,824	18,128
団体保険	69,975	65,609	59,296	52,848	45,264
団体年金保険保有契約高	9,288	8,913	6,842	6,565	6,182
新契約高	15,103	13,596	13,972	13,045	14,081
個人保険	13,837	12,364	12,692	12,051	12,680
個人年金保険	959	500	796	872	1,342
団体保険	306	732	483	121	58

* アクサ生命は2009年10月1日にアクサ フィナンシャル生命と合併しました。2009年度の期間業績はアクサ生命の通期とアクサフィナンシャル生命の下半期を合算したものです。

** 2010年内閣府令第23号、2010年金融庁告示第48号により、ソルベンシー・マージン総額及びリスクの合計額の算出基準について一部変更(マージン算入の厳格化、リスク計測の厳格化・精緻化等)がなされております。そのため、2007~2010年度、2011年度はそれぞれ異なる基準によって算出されています。

2011年度 財務レビュー



取締役 執行役兼
チーフファイナンシャルオフィサー
住谷 貢

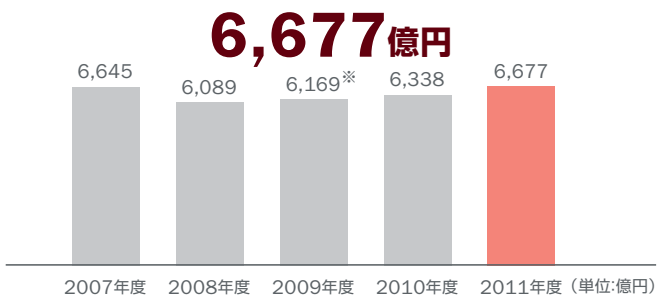
2011年度、東日本大震災直後に大幅に落ち込んだ日本経済は、電力等の供給制約を乗り越え、復興需要を手がかりに持ち直しの兆しをみせています。企業部門では情報関連財の在庫調整の進展や海外経済の持ち直しの動きから、ゆるやかなペースながらも

改善傾向が続いており、家計部門においても有効求人倍率が緩やかに改善するなど、雇用・所得環境に改善の動きが見られ、消費に底堅さが見られ始めています。

このような中、アクサ生命は迅速かつ力強く業績を回復し、経常収益の柱である保険料等収入において前年同期比5.3%増の6,677億円に、新契約年換算保険料においても866億円と、20%を超える成長を達成しました。これは主に新商品が好意的に受け入れられたこと、銀行窓販における販売が増加したことなどを背景としています。

収益面では資産運用収益の増加等によって、基礎利益は、前年同期比51.1%増の656億円となりました。財務面においても、財務基盤の健全性は確保されており、S&P社の保険財務力格付けにおいても「AA-」と高い評価を維持しています。

保険料等収入



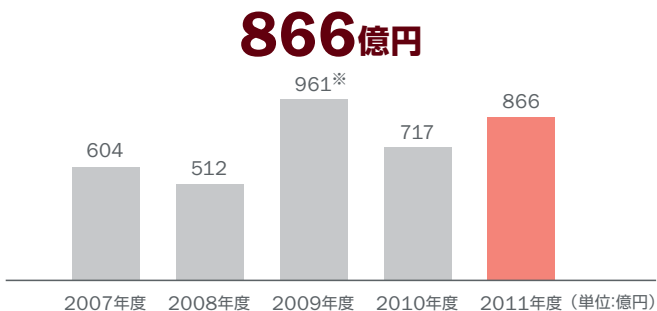
※ アクサ生命は2009年10月1日にアクサ フィナンシャル生命と合併しました。2009年度の期間業績はアクサ生命の通期とアクサ フィナンシャル生命の下半期を合算したものです。

→ 一般事業会社の売りにあたる保険料等収入は、3月11日に発生した東日本大震災の影響を受けたものの、前年同期比5.3%増の6,677億円となり、増収を達成することができました。

保険料等収入とは?

保険料等収入とは、ご契約者から実際に払い込まれた保険料の総額で生命保険会社の収入の大半を占めており、再保険収入も含まれます。

新契約年換算保険料



※ アクサ生命は2009年10月1日にアクサ フィナンシャル生命と合併しました。2009年度の期間業績はアクサ生命の通期とアクサ フィナンシャル生命の下半期を合算したものです。

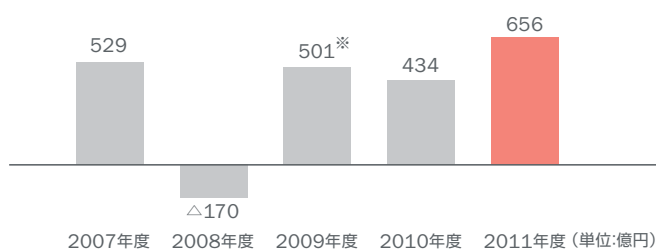
→ 新契約年換算保険料は、前年同期比20.9%増の866億円となりました。これは主に変額個人年金保険の販売増加および2011年7月に投入した新商品『アクサの「治療保障」のがん保険』の好調な販売によるものです。

年換算保険料とは?

年換算保険料とは、契約ごとに異なる保険料の支払い方法を調整し、契約期間中に平均して支払うと仮定した場合に、生命保険会社が事業年度末に保有する保険契約から1年間にどのくらいの保険料収入を得ているかを示しています。

基礎利益

656億円



※ アクサ生命は2009年10月1日にアクサ フィナンシャル生命と合併しました。2009年度の期間業績はアクサ生命の通期とアクサ フィナンシャル生命の下半期を合算したものです。

→ 基礎利益は、前年同期比51.1%増の656億円となりました。これは基礎利益を構成する資産運用収益の増加、及び前年において、東日本大震災に伴う保険金支払見込みに対して支払備金の計上を行ったものの、実際の保険金支払いが当初見込みより少なかったこと等による一時的要因により押し上げられたためです。

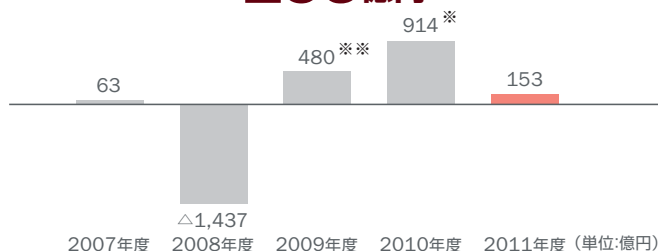
一時的な要因を控除した場合は、両期とも500億円を超えて安定的に推移しています。

基礎利益とは？

保険料収入や保険金・事業費支払等の保険関係の収支と、利息及び配当金等収入を中心とした運用関係の収支からなる生命保険会社の基礎的な期間収益の状況を表す指標で、一般事業会社の営業利益や、銀行の業務純益に近いものです。経常利益から有価証券の売却損益などの「キャピタル損益」と「臨時損益」を控除して求めます。

当期純利益

153億円



※ 一時的な要因：2010年度は主に有価証券売却益として653億円を計上。
 ※※アクサ生命は2009年10月1日付でアクサ フィナンシャル生命と合併しました。2009年度の期間業績はアクサ生命の通期とアクサ フィナンシャル生命の下半期を合算したものです。

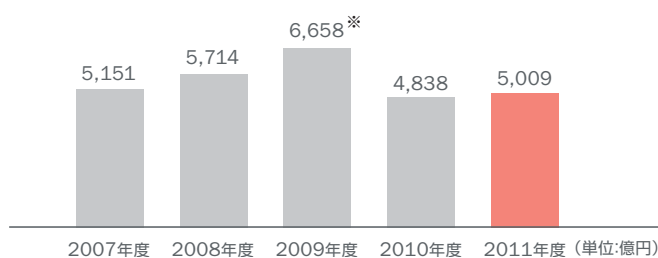
→ 当期純利益は、前年同期比83.2%減の153億円となりました。前年同期より大幅な減益となりましたが、これは前年同期に有価証券売却益等の一時的要因により653億円の利益を計上したことによるものです。両期における一時的な要因を控除した場合は、11億円の増益となります。

当期純利益とは？

税引前当期純利益から法人税及び住民税ならびに法人税等調整額を控除した金額で、会社のすべての活動によって生じた純利益を意味します。

保険金等支払金

5,009億円



※ アクサ生命は2009年10月1日にアクサ フィナンシャル生命と合併しました。2009年度の期間業績はアクサ生命の通期とアクサ フィナンシャル生命の下半期を合算したものです。

→ 保険金等支払金は、主に医療保障および死亡保障分野において1,029億円、年金や満期保険金として1,461億円と、前年同期比3.5%増の5,009億円をお客さまにお支払いしました。なお2012年3月末時点で、被災地のご契約28万件の99.9%以上の安否確認を完了し、支払予定額の95%に当たる53億円の保険金・給付金等をお支払いしました。

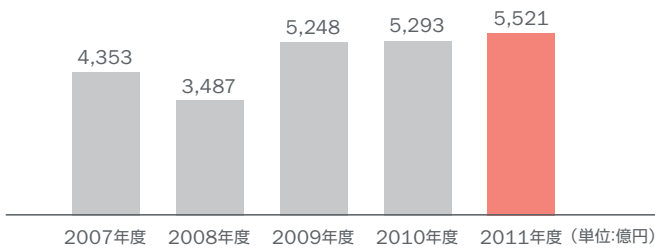
保険金等支払金とは？

保険金等支払金とは、保険金、年金、給付金及び解約返戻金などの保険契約上の支払金です。

実質純資産

5,521億円

→ 実質純資産は、前年同期比4.3%増の5,521億円となりました。



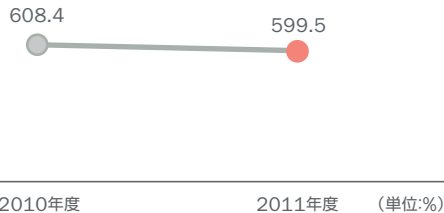
実質純資産とは?

時価ベースの資産から負債(価格変動準備金や危険準備金などの資本性の高い負債を除く)の合計を差し引いて算出します。生命保険会社の健全性を示す行政監督上の指標のひとつで、マイナスになると実質債務超過と判断され、監督当局の早期是正措置の対象となることがあります。

ソルベンシー・マージン比率*

599.5%

→ 保険金の支払余力を示すソルベンシー・マージン比率は、より厳格化された計算基準においても599.5%と、健全性の基準となる200%を大きく上回る水準を維持しています。



ソルベンシー・マージン比率とは?

生命保険会社は将来の支払いに備えて責任準備金を積み立てており、通常予測できる範囲のリスクには責任準備金で対応できます。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大災害や株価の大暴落などのリスクに対し、支払余力を判断するための行政監督上の指標のひとつです。純資産などの内部留保と有価証券含み損益などの合計(ソルベンシー・マージン総額)を数値化したリスクの合計額で除して求めます。この数値が200%を下回ると、監督当局による早期是正措置の対象となります。

※ 2010年度より新基準による開示を行っているため、2期分を掲載しています。

S&P保険財務力格付け

AA-

→ AXAグループの「戦略的に重要な中核子会社」として、高い格付けを維持しています。これは、強固な財務基盤に基づいた安定した支払い余力を示すものです。

格付けとは?

独立した第三者である格付機関が保険会社の保険金の支払いに関する確実性をアルファベットなどで表した意見で、アクサ生命はスタンダード&プアーズ(S&P)より保険財務力格付けを取得しています。S&Pの格付基準については右表をご覧ください。

S&P 保険財務力格付けの定義

AAA

保険契約債務を履行する能力は極めて強い。S&Pの最上位の保険財務力格付け。

AA

保険契約債務を履行する能力は非常に強い。最上位の格付け(AAA)との差は小さい。

A

保険契約債務を履行する能力は強いが、上位2つの格付けに比べ、事業環境が悪化した場合、その影響をやや受けやすい。

BBB

保険契約債務を履行する能力は良好だが、上位の格付けに比べ、事業環境が悪化した場合、その影響をやや受けやすい。

(BB以下に格付けされる保険会社は、強みを上回る不安定要素を有する可能性があります)

※ 上記の格付けは2012年6月29日時点の評価であり、将来的には変化する可能性があります。また、格付けは格付機関(スタンダード&プアーズ・レーティング・ジャパン株式会社)の意見であり、保険金支払い等についての保証を行うものではありません。最新の格付けは、格付機関のホームページをご覧ください。