

株主・投資家の皆様へ



# 生保事業戦略

2003年11月27日

東京海上日動あんしん生命保険株式会社

取締役社長 太田 資暁

## 1. 生保事業の位置付け

### 10/1 東京海上日動あんしん生命スタート

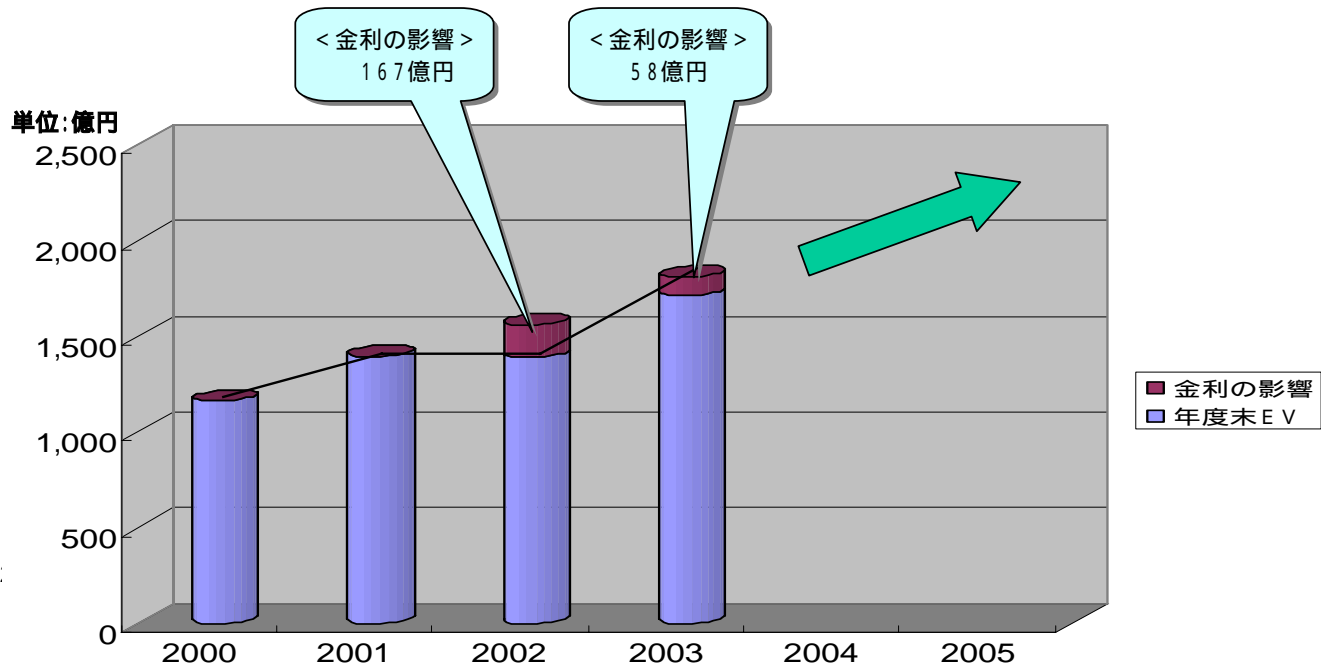
ミレアグループにおけるコア事業  
お客様本位の事業運営  
早期融合とクロスセリングの深耕

## 2. 事業計画 - 数値計画(その1)

### (1) 収益力(エンベディッド・バリューベース)

単位: 億円

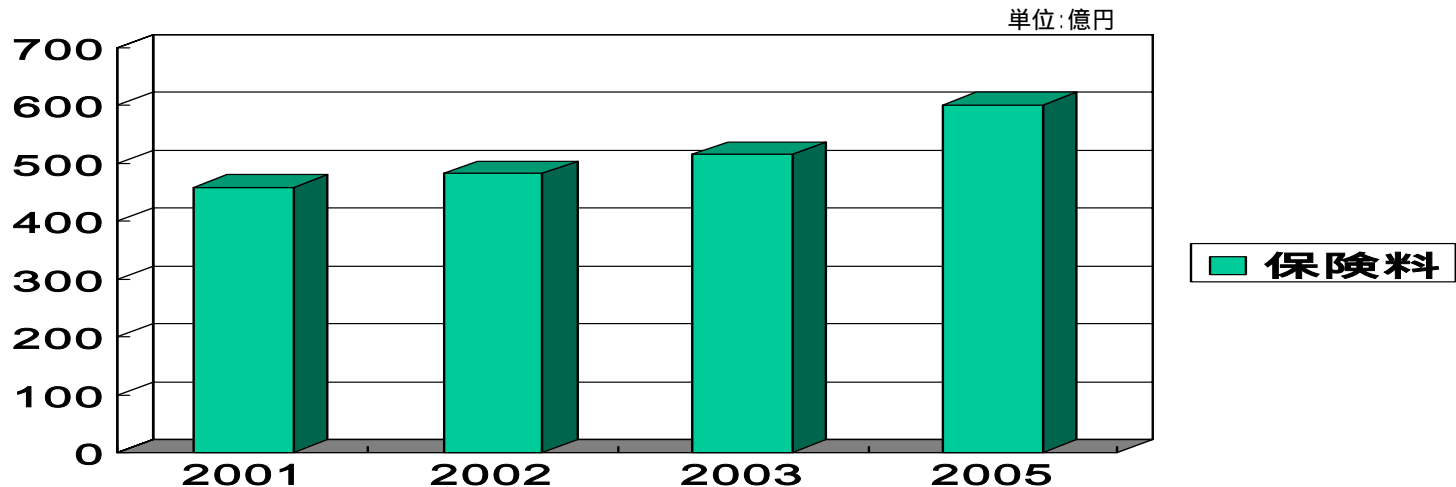
	2000年度実績	2001年度実績	2002年度実績	2003年度
年度末EV ( )	1,164	1,394	1,392	1,631
EV増減額 ( )		230	1	239
EV平均残高 ( )		1,279	1,393	1,512
ROE ( ÷ )		18.0%	0.1%	15.8%



## 2. 事業計画 - 数値計画(その2)

### (2) 成長力(新契約年換算保険料ベース 除く年金)

	年換算保険料(ANP)
2001年度実績	459億円
2002年度実績	482億円
2003年度	515億円
2005年度	601億円



### 3. 事業計画 - 具体的戦略(概要)

(1) クロスセリングの強化

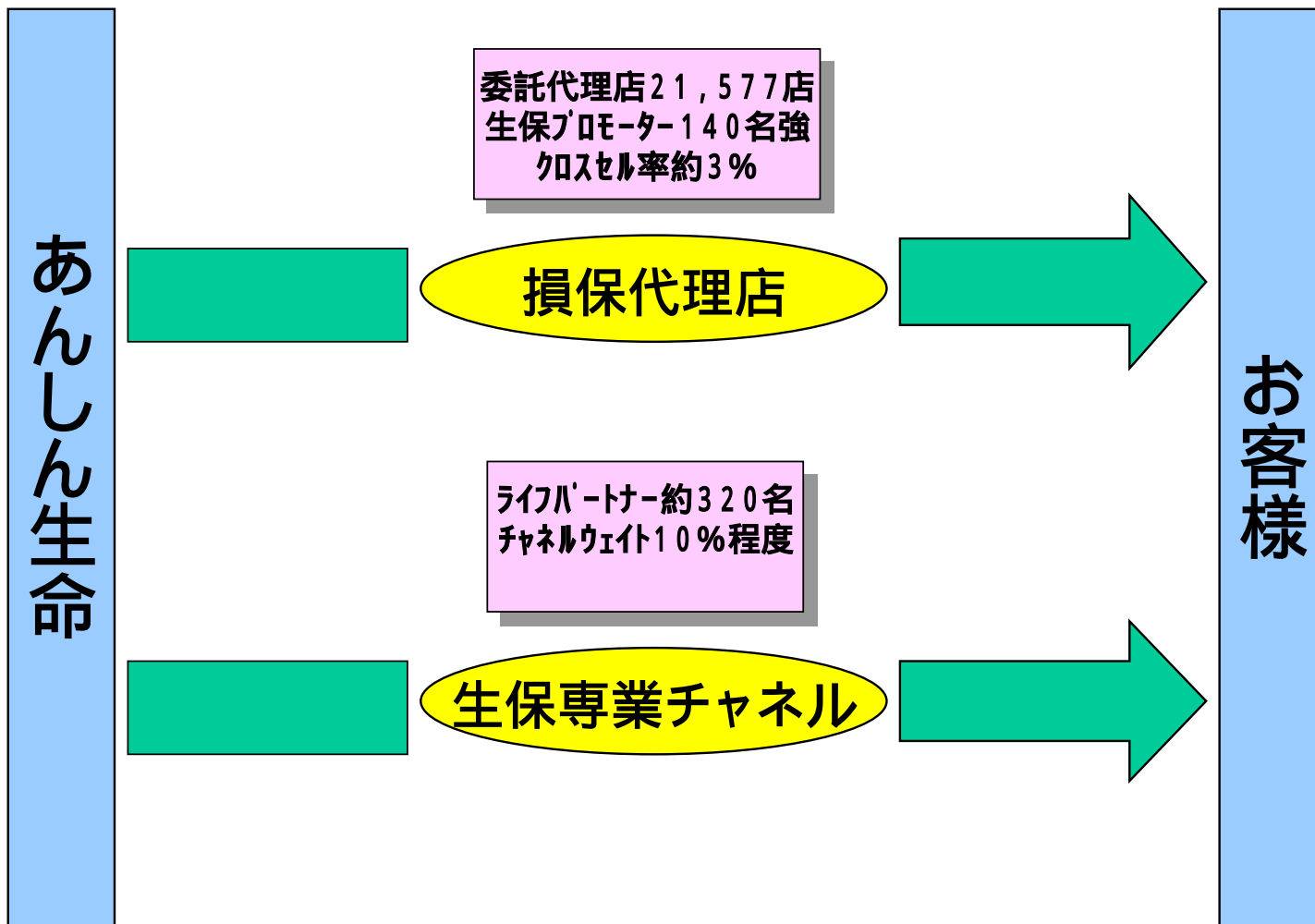
(2) 生保専門チャネルの拡充

(3) 銀行窓販の推進

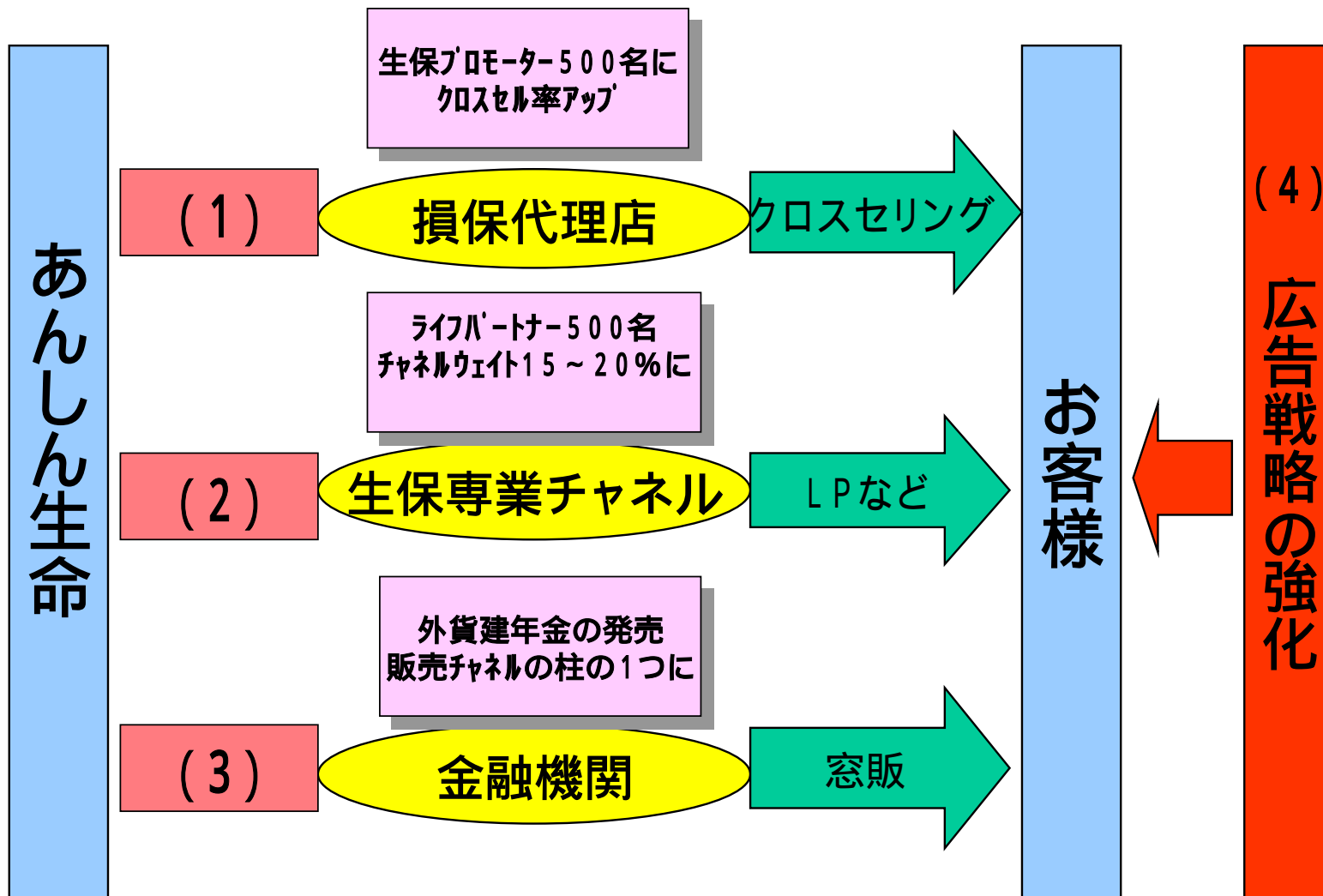
(4) 広告戦略の強化

(5) その他

### 3. 事業計画 - 販売チャネルの現状



### 3. 事業計画 - 具体的戦略

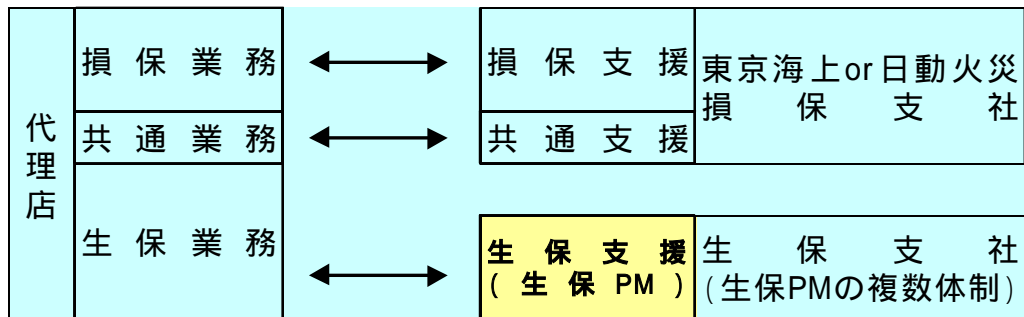


### 3. 事業計画 - 具体的戦略(1)

#### (1) クロスセリングの強化

##### 生保プロモーター(生保PM)制度の拡充

- 現在の体制
  - 140名強(03年9月末、日動生命分含む)
- 現在の挙績状況
  - 対前年比117.4%(プロモーターを除く地域部店 104.8%)
- 今後
  - 04年度以降も生保支社を重点に引き続き増強
  - 近い将来500名程度の体制を目指す



## 3. 事業計画 - 具体的戦略(2)

### (2) 生保専門チャネルの拡充

#### (a) ライフパートナー(LP)の増員

- ・05年度末までに500名体制を目指す
- ・9月末現在約320名

#### (b) ライフプロ代理店の強化

- ・乗合、新設、育成の強化
- ・ライフプロ専門担当支社を3支社増設済み

## 3. 事業計画 - 具体的戦略(3)

### (3) 銀行窓販の推進

a. 現在委託数は約220行

b. ドル建個人年金保険(あんしんドル年金)の発売

- ・年金受取はドル建
- ・国内金利よりも高い米国債券で運用
- ・死亡給付金は円ベースでの最低保証があるため米ドル資産を初めて所有する方でも安心
- ・新契約に適用する予定利率は毎月見直すものの、適用された予定利率は年金支払開始日まで一定
- ・解約返戻金は契約後の金利動向に応じて変動
- ・健康状態や職業についての告知が不要

### 3. 事業計画 - 具体的戦略(4)

#### (4) 広告戦略の強化

企業認知度・商品認知度の向上

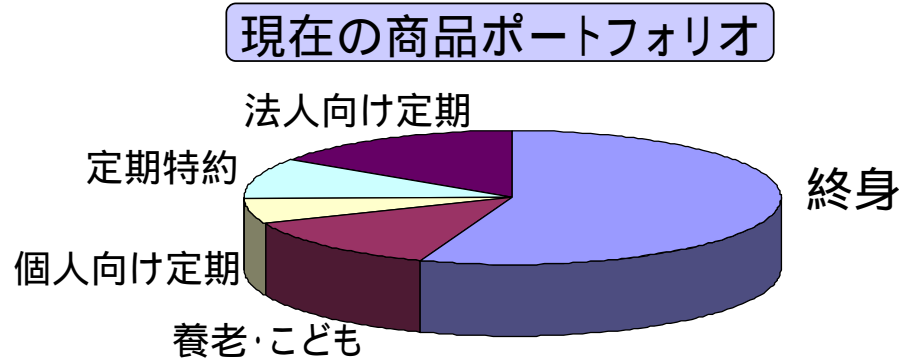
クロスセリングの側面支援

### 3. 事業計画 - 具体的戦略(5)

#### (5) その他

##### (a) 保障性商品の拡販

コンサルティングセールスを通じた保障性商品の拡販



##### (b) 資産運用方針

引き続きALM運用を堅持