



TOKIO MARINE
NICHIDO

東京海上日動あんしん生命の現状

平成20年版／平成19年度決算

2008

はじめに

皆様には、日頃より格別のご愛顧を賜り厚く御礼申し上げます。
当社の概要や事業活動について広くご理解いただくため、ディスクロージャー誌「東京海上日動あんしん生命の現状2008」を作成しました。

本誌を通じて、当社についてより深いご理解をいただければ幸いです。

当社は今後も、東京海上グループの一翼を担う生命保険会社として「お客様の信頼をあらゆる事業活動の原点におく」との経営理念に基づき、『あんしん』を提供し、豊かで快適な社会生活と経済の発展に貢献してまいりますので、引き続きご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



2008年7月

*本誌は「保険業法(第111条)」および「同施行規則(第59条の2および第59条の3)」に基づいて作成したディスクロージャー資料(業務および財産の状況に関する説明書類)です。

会社の概要 (2008年3月31日現在)

社名	●東京海上日動あんしん生命保険株式会社	従業員数	●1,918名
設立日	●1996年(平成8年)8月6日	本社所在地	●東京都中央区銀座五丁目3番16号
開業日	●1996年(平成8年)10月1日	URL	● http://www.tmn-anshin.co.jp/
資本金	●550億円		



TOKIO MARINE
NICHIDO

ダイナミックな螺旋形が、時代を先取りする創造性と発展性を表し、同時に地球とお客様をやさしく包みサポートするイメージを表しています。
お客様と共に地球規模で発展、繁栄していきたいという願いと決意をシンボリックに表現したマークです。
球体には、人と地球の貴さを表すゴールド、螺旋形には、知性・スマートさ・親しみやすさ・未来などのイメージを表すブルーを配しました。

東京海上日動あんしん生命の現状 2008

目次

経営理念・トップメッセージ	2
東京海上グループ概要	4
経営戦略	6
日本一 信頼される保険会社を目指して	
お客様のご要望に沿って正しくご契約いただくために	10
ご契約いただいたお客様へのサービス	12
漏れなく保険金をお受け取りいただくために	15
よりお客様にご満足いただくために	19
経営について	
代表的な経営指標	24
エンベディッド・バリュー	29
2007年度の事業概況	32
内部統制基本方針	36
コーポレート・ガバナンスの状況	37
CSRの取り組み	39
コンプライアンスの徹底	42
個人情報保護への対応	44
リスク管理	47
資産運用	49
情報開示	51
生命保険契約者保護機構	52
商品・サービスについて	
教育・研修体系	54
商品の一覧	57
業績データ	
直近5事業年度における主要な業務の状況を示す指標	60
財産の状況	61
業務の状況を示す指標等	72
特別勘定に関する指標等	94
コーポレートデータ	
会社の概況及び組織	96
主要な業務の内容	106
直近事業年度における事業の概況	107
会社の運営	109
会社及びその子会社等の状況	109
商品の概要	110

経営理念・トップメッセージ



取締役社長 岩下智親

ご挨拶

平素は東京海上日動あんしん生命に格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございます。

さて、生命保険業界では、死亡保障のマーケットが縮小する一方、医療・年金などの生存保障分野の成長が期待されています。また、各社の積極的な販売攻勢や新しい保険会社の参入等もあり、生命保険業界の競争は一層激化しています。

お蔭様をもちまして、当社はこれまで順調な成長を確保することができました。しかしながら、環境の変化に対応し、お客様ニーズにあった商品・サービスをご提供し、引き続きお客様からの絶大な信頼をいただくことなくして、当社の今後の継続的な発展は困難であると考えています。

こうした考えに基づき、創業以来の原点である「お客様本位の生命保険事業」を徹底するため、当社では事業全般の抜本的な業務改革を行う「第二の創業プロジェクト」を展開しています。このプロジェクトでは、3つの大きな柱を中心に取り組みを行っています。

一つめは「業務モデルの革新」です。これは、ご契約時からアフターサービス、保険金のお支払いに至る全てのプロセスをお客様視点で抜本的に見直し、適正な業務運営を通じて、お客様のご期待に十分お応えできる業務品質をご提供するものです。

お客様のご意向を十分に確認し、適切な募集プロセスの各ステップを踏むことは当然のことながら、お客様のご要望にお応えし、利便性・満足度の高いサービスをご提供していきたいと考えています。

昨年は、ご契約のお申込時点で、お引き受けの可否が確認できる「健康チェックシート」を開発し、お客様に安心感・納得感をもってご契約いただける仕組みを導入しました。また、保険業界初(*)となる携帯電話を活用したクレジットカードの決済システムを導入するとともに、既存のご契約につきましても、クレジットカード払への変更を可能とするなど、お客様の利便性向上を図りました。

保険金等のお支払いに関しましては、取締役会委員会として「保険金等支払管理委員会」の設置によるガバナンスの強化やお支払部門の態勢強化等により、お支払い漏れ・お支払い誤りの再発防止に努めました。さらに、保険金等のお支払内容や、お支払いに該当しないという当社の判断にご納得いただけないお客様のご相談窓口である「保険金再審査ご相談コーナー」の機能を拡充するとともに、社外の弁護士に直接ご相談いただける制度を設けるなど、お客様の声への対応態勢を強化しました。

二つめは「保険のステージ拡大」です。これは保険金のお支払いという従来の保険の役割を超えて、病気の予防・検診等のお手伝いや治療時の精神的なサポート等、お客様がお困りになることの全てをサポートすることを目指しています。

昨年、その第一歩として「がん治療支援保険」を発売しました。また、がんについて、まず代理店・社員が十分な知識をもち、その情報をお客様にお伝えし、総合的にお役に立つことを目標とした「お客様をがんからお守りする運動」を全社を挙げて展開しています。

三つめは「プロモーション戦略」です。お客様に当社をより身近な保険会社として感じていただけるよう、新しいキャラクター「あんしんセエメエ」を生み出しました。この「あんしんセエメエ」は、代理店・社員と同じ立場で「お客様のことを第一に考え、いつも丁寧に寄り添う姿勢」をイメージしています。今後このキャラクターを通じて、第二の創業にかける当社の想いをお伝えしていきたいと考えています。

当社としましては、こうした「第二の創業プロジェクト」の一つひとつの取り組みの成果を積み上げ、「お客様本位の生命保険事業」に邁進することで、「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社」を目指してまいります。皆様におかれましては、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2008年7月

(*) 2007年4月30日現在、日本公共料金サービス株式会社調べ

私たち東京海上日動あんしん生命は、「今もあんしん ずっとあんしん」のスローガンを実現していくために、「お客様本位の生命保険事業」に全力で取り組み、「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社」を目指します。

経営理念

お客様の信頼をあらゆる事業活動の原点におき、
生命保険事業を通じて「あんしん」を提供し、
豊かで快適な社会生活と経済の発展に貢献します。

- お客様に最大のご満足を頂ける商品・サービスをお届けし、お客様の暮らしと事業の発展に貢献します。
- 東京海上グループの中核企業として、株主の負託に応え、収益性・成長性・健全性を備えた事業を展開します。
- 代理店と心のかよったパートナーとして互いに協力し、研鑽し、相互の発展を図ります。
- 社員一人ひとりが創造性を発揮できる自由闊達な企業風土を築きます。
- 良き企業市民として、地球環境保護、人権尊重、コンプライアンス、社会貢献等の社会的責任を果たし、広く地域・社会の発展に貢献します。

東京海上グループ概要

東京海上グループ経営理念

東京海上グループは、お客様の信頼をあらゆる活動の原点におき、企業価値を永続的に高めていきます。

- お客様に最高品質の商品・サービスを提供し、安心と安全をひろげます。
- 株主の負託に応え、収益性・成長性・健全性を備えた事業をグローバルに展開します。
- 社員一人ひとりが創造性を発揮できる自由闊達な企業風土を築きます。
- 良き企業市民として公正な経営を貫き、広く社会の発展に貢献します。

東京海上ホールディングスの業務内容

東京海上ホールディングスは、グループ全体の経営戦略・計画立案、グループ資本政策、グループ連結決算を担うとともに、コンプライアンス・内部監査・リスク管理等の基本方針を策定し、各事業子会社の経営管理を行っています。また、上場企業として、IR・広報およびCSR推進機能を備えています。

これにより、企業価値の最大化に向けて、中長期的なグループ戦略の立案と収益性・成長性の高い分野への戦略的な経営資源の配分を行い、グループ全体の事業の変革と事業子会社間のシナジー効果を追求します。

■会社の概要（2008年7月1日現在）

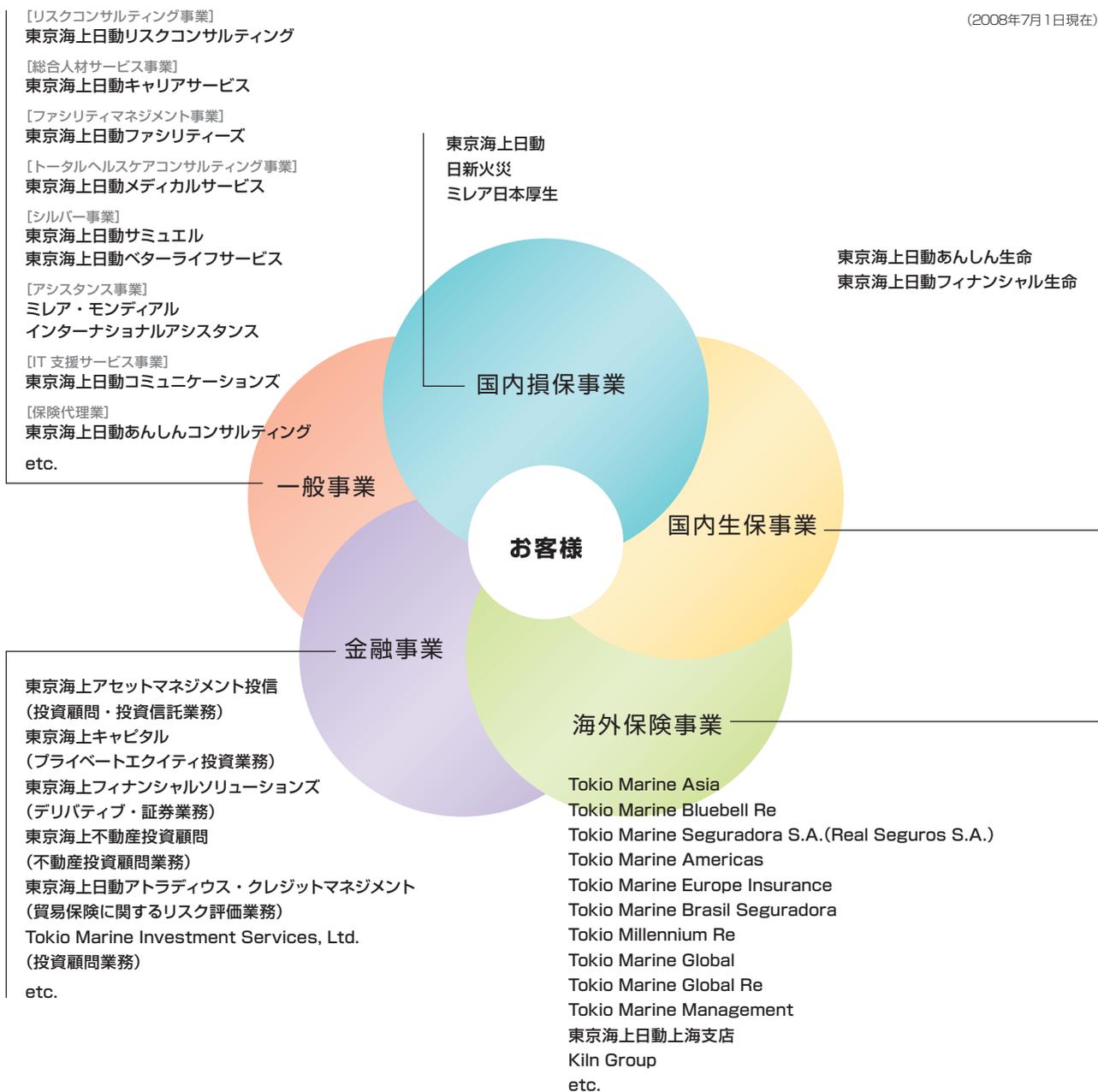
名称	：東京海上ホールディングス株式会社 （英文名称「Tokio Marine Holdings, Inc.」）
所在地	：東京都千代田区丸の内1-2-1 東京海上日動ビル新館9F 〒100-0005 電話 03-6212-3333（代表）
設立日	：2002年4月2日
資本金	：1,500億円
従業員数	：382名（2008年3月31日現在）
株式上場取引所	：東京証券取引所第一部、 大阪証券取引所第一部
事業内容	：保険持株会社として傘下子会社の経営 管理およびそれに附随する業務を営む
ホームページアドレス	： http://www.tokiomarinehd.com/

東京海上ホールディングスが直接出資する会社



東京海上グループの事業領域と主なグループ会社

(2008年7月1日現在)



海外ネットワーク



(2008年7月1日現在・現地スタッフ数は2008年3月31日現在)

経営戦略

東京海上グループの目指す姿・中長期戦略および中期計画「ステージ拡大 2008」

「東京海上グループは、保険のステージを拡大し、世界トップクラスの保険グループを目指します。」を中長期的に目指す姿（ビジョン）として掲げ、グループ総合力を結集してグローバルに安心と安全の拡大を目指します。

■「商品・サービス」「販売チャネル」「事業地域」における戦略的ステージ拡大

商品・サービス戦略のステージ拡大	多様化するお客様ニーズを捉え、創造的な商品を開発していくとともに、事前の事故防止サービス・事故後のケアサービスとの融合や周辺サービスの拡充など、持株会社の優位性を最大限に活かして、お客様ニーズにお応えする商品・サービスを提供します。
販売チャネル戦略のステージ拡大	銀行窓販の全面解禁など、今後の事業環境の変化を的確に捉え、お客様との最適なコンタクトポイント（販売チャネル）を構築します。
事業地域のステージ拡大（グローバル戦略）	進出国の地域特性に合わせ、きめ細かなマーケティング・商品戦略をベースとした成長戦略と、M&A・提携戦略等を組み合わせた事業展開を大胆に推進し、各国の保険事業の拡大を図ります。

■グループの総合力の結集

東京海上グループでは、「経営資源の最適配分」「グループ横断のマーケティング機能の強化」「グローバルな資産運用体制の強化」などを通じ、グループ総合力を結集し、グローバルに安心と安全の拡大を図ります。

■資本効率の向上

東京海上グループでは、定量的・体系的な統合リスク管理により、事業を取り巻くリスクを定量的に把握し、資本の範囲内にリスク量を抑える管理を行う一方で、収益性・成長性の高い戦略的な事業分野に資本を振り向けるとともに、株主還元策を充実させることにより、資本効率の向上を図っていきます。

長期戦略・中期計画「ステージ拡大 2008」における実績および目標

長期的（10年以内）に修正利益約3倍（05年度対比）、修正ROE8%以上を目指します。

事業ドメイン	2005年度実績	2006年度実績	2007年度実績	2008年度通期予想
国内損保事業	915億円	890億円	994億円	757億円
東京海上日動	908億円	881億円	1,002億円	749億円
日新火災	7億円	8億円	△8億円	1億円
ミレア日本厚生	—	—	—	6億円
国内生保事業	346億円	482億円	151億円	377億円
東京海上日動あんしん生命	294億円	304億円	291億円	268億円
東京海上日動フィナンシャル生命	52億円	177億円	△144億円	108億円
海外保険事業	77億円	286億円	297億円	317億円
元受	136億円	170億円	168億円	210億円
再保険	△52億円	123億円	165億円	119億円
金融一般事業	49億円	38億円	△10億円	12億円
グループ合計	1,387億円	1,697億円	1,432億円	1,465億円
グループ合計ROE	3.7%	3.8%	3.5%	4.1%

※収益・ROEは、企業価値を的確に把握し、その拡大に努める観点から「修正利益ベース」で定めます。

<修正利益の定義>

(1) 損害保険事業

修正利益＝当期純利益＋異常危険準備金等繰入額＋価格変動準備金繰入額

－ALM債券・金利スワップ取引に関する売却・評価損益－保有株式・不動産等に関する売却損益・評価損－その他特殊要素（各調整額は税引き後）

(2) 生命保険事業

修正利益＝エンベディッド・バリューの当期増加額－増資等の資本取引

（ブラジル等の一部の生保については(3)の基準により算出（利益については本社費等を控除）

(3) その他の事業

財務会計上の当期純利益

<あんしん生命の中期計画「ステージ拡大2008」 「第二の創業プロジェクト」>

中長期的に目指すビジョン

東京海上グループの中長期ビジョンと、東京海上グループおよび当社の経営理念に基づき、あんしん生命の中長期ビジョンを以下のとおり定めました。

- 新契約件数および新契約年換算保険料、さらには保有契約件数において、大手社に比肩する規模を達成する。
- 国内生保事業全体で、2015年度（平成27年度）には東京海上グループ全体の修正利益の20～25%を占める。
- 多様な販売チャネルを通じてお客様ニーズに合致した商品・サービスを開発し、提供し続ける。
- 引き続きガバナンスおよびコンプライアンスの維持・強化を図る。

中期計画「ステージ拡大2008」

<あんしん生命の中期計画「ステージ拡大2008」における実績および目標>

	2005年度実績	2006年度実績	2007年度実績	2008年度通期予想
新契約年換算保険料	456億円	657億円	366億円	547億円
EV増加額（※）	294億円	298億円	253億円	268億円
収入保険料	3,775億円	4,062億円	4,076億円	4,791億円

（※）「期中増資額」、「前提条件変更による影響」および「金利変動による影響」を除外したベース

「第二の創業プロジェクト」

「ステージ拡大2008」をさらに具体化・高度化していくためのプロジェクトと位置づけ、2007年度（平成19年度）より全社を挙げて推進しています。

- 背景**
1. 生命保険に対するお客様のニーズが急激に変化し、多様化しています。また、この動きに伴い、販売チャネルにおいてもかつてないスピードで変化が生じています。
 2. 当社は2006年（平成18年）10月に開業10周年を迎え、今後ますます保有契約が増大していく中、迅速で正確な保全サービスをお客様にご提供する必要性が高まっています。
 3. 今後の当社の発展は従来の延長線上にはなく、さらなる飛躍を遂げるためには、もう一度開業時の原点に立ち返って新たな会社を創る覚悟が必要だと考えます。

目指す姿 「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社」になることを目指します。

具体的取り組み

■業務モデルの革新

①「業務モデルの革新」

安心品質をお約束するとともに、募集・新契約・保全・保険金支払の全てのプロセスを、お客様視点で抜本的に見直し、急速に増加したご契約への万全な体制を構築します。

- クレジットカード払の全種目対応
- ペーパーレス化による事務手続きの精度・スピードの向上
- 保険金支払システムの刷新

②「ITの革新」

「第二の創業」を支えるシステムインフラの整備を進めます。

■ビジネスモデルの革新

①「チャンネル戦略の革新」

損保代理店およびライフパートナーチャネルの抜本的強化と新しいチャネルへの対応を行います。

②「保険のステージ拡大」

保険の領域を超えてお客様がお困りになること全てをサポートする「保険のステージ拡大」を目指します。第一弾として、「がん治療支援保険」の発売を機に、がんについて「知ろう」「お伝えしよう」「お役に立とう」ということを目標に、「お客様をがんからお守りする運動」を全国展開しています。

③「プロモーション戦略」

新たに当社イメージキャラクターとなった「あんしんセエメエ」を中心とした「プロモーション戦略」により、お客様支持率ナンバー1を目指し、もっとお客様に近い保険会社に変わっていきます。

クレジットカード払の推進

当社は、2006年（平成18年）7月に「初回保険料クレジットカード払」（初回クレカ）を開始して以来、同年11月には、主力商品に「全期間クレジットカード払」を導入するなど、お客様のニーズに積極的に対応してまいりました。

2007年度（平成19年度）には、以下のとおり、お客様のさらなる利便性の向上を実現し、業界でも最先端のクレジットカード払のインフラを構築しました。今後もお客様のご要望にお応えし、継続的にレベルアップを行ってまいります。

1.ほぼ全ての商品で全期間クレジットカード払のご利用が可能に

主力商品のみのお取り扱いが可能であった「全期間クレジットカード払」について、「対象商品を拡大してほしい」というお客様の声にお応えし、2007年（平成19年）8月から対象を全商品（個人契約で分割払の場合）に拡大しました。この結果、ほぼ全てのご契約にクレジットカード払をご利用いただけるようになりました。

2.保険業界初！携帯電話を用いたクレジットカード決済システムの導入

2007年（平成19年）10月からはお客様と取扱者の携帯電話でクレジットカード決済を行う「ケータイ・クレカ決済」を保険業界で初めて開発し（*）、高いセキュリティを確保しつつお客様の利便性向上を実現しました。

（*）2007年4月30日現在 日本公共料金サービス株式会社調べ



3.既契約者のクレジットカード払への変更開始

当社ですすでにご契約いただいているお客様に対しても、保険料払込方法変更のお取り扱いを2008年（平成20年）2月から開始しました。

新しいコーポレートキャラクター

当社では、これまで「がん保険」を中心に、商品性を訴求する広告を展開してきましたが、2008年度（平成20年度）より、もっとあんしん生命を身近に感じていただきたいとの思いから、コーポレートキャラクターを開発し、イメージ広告を実施することとしました。

キャラクターは、お客様のことを第一に考え、いつも丁寧な寄り添う姿勢をイメージし、お客様にとって、誰よりも頼りになる、執事やコンシェルジュのような存在になってほしいという願いを込めて作成しました。それが「あんしんセエメエ」、ヒツジの執事です。

2008年度（平成20年度）から、様々なシーンに「あんしんセエメエ」が登場し、メッセージを発信してまいりますので、ご愛顧のほどよろしくお願い致します。



あんしんセエメエ

日本一 信頼される 保険会社を目指して

お客様のご要望に沿って正しく

ご契約いただくために ————— **10**

ご契約いただいたお客様へのサービス ————— **12**

漏れなく保険金をお受け取りいただくために ——— **15**

よりお客様にご満足いただくために ————— **19**

お客様のご要望に沿って正しくご契約いただくために

商品内容を正しくご理解いただくための取り組み

お客様の様々なニーズにお応えするため、当社は幅広い商品ラインナップをご用意しています。保険商品にご加入いただく際には、商品の仕組や内容を充分にご理解いただくことが大切です。

当社では、お客様に商品に関する詳細な情報をご提供・ご説明し、お客様に商品内容を正しくご理解いただき、ご納得の上、ご契約いただけるよう次のような取り組みを行っています。

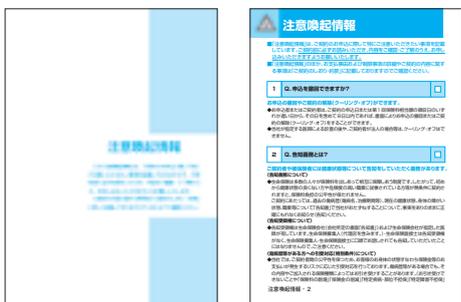
(1) 契約概要

お客様に保険商品の内容をご理解いただくため、必要な情報（商品の仕組、保障内容、付加できる主な特約やその概要など）を記載した「契約概要」を、保険募集を行う際にお渡ししています。



(2) 注意喚起情報

ご契約に際して、お客様に特にご注意ください情報（クーリング・オフ制度、告知義務、保険金等のお支払いや保険料払込免除ができない場合など）を記載した「注意喚起情報」をご契約のしおり・約款とともにお渡ししています。



(3) ご契約のしおり・約款

保険のお申込の際には、ご契約に関する詳細な内容を記載した「ご契約のしおり・約款」をお渡ししています。

このうち「ご契約のしおり」の部分では、保険金のお支払いや保険料のお払い込みなどに関する詳しいご説明に加えて、免責事由、告知義務違反による契約の解除やクーリング・オフ制度等についてもわかりやすくご説明しています。

(4) 保険種類のご案内

個人保険については、多様な商品の中からお客様のごニーズに最も適したプランをお選びいただくため、当社の商品内容を一括して掲載した「保険種類のご案内」を作成し、ご用意しています。

この「保険種類のご案内」では、各種商品の仕組や特徴などを記載しています。

(5) パンフレット

各種商品の仕組や特徴をわかりやすく記載し、ご契約の募集の際にお渡ししています。



デメリット情報のご提供

当社では、生命保険にご加入されるお客様が、商品や制度について知らなかったために、デメリット（不利益）を被ることのないよう、お客様への商品説明の際、「デメリット情報」のご提供やご説明を徹底しています。この「デメリット情報」については、「契約概要」「注意喚起情報」「ご契約のしおり・約款」「パンフレット」に明示しています。

ご提案内容がお客様のご意向に合致していることをご確認いただくための取り組み

ご提案させていただきました商品の設計（保険種類、保険金額、保険期間等）が、お客様のご意向・ニーズに合致していることをご確認いただく取り組みを次のとおり行っています。

上記「契約概要」「注意喚起情報」（保険商品があんしんドル終身、あんしんYEN終身、あんしんドル年金およびあんしんYEN年金の場合は「契約概要」と「注意喚起情報」を合本した「契約締結前交付書面」による重要事項説明に加え、2007年（平成19年）9月から新たに「適合性の原則」に基づき、「意向確認書」を作成し、お客様にお渡ししています。（金融機関代理店では2007年（平成19年）4月から実施）

この取り組みでは、①「意向確認書」によって、最終的にお客様のご意向（ニーズ）に合致していることをご客様、代理店/取扱者がお互いに確認しています。

特定保険契約の場合は、「お客様の知識・経験、財産の状況、加入の目的」に関わる情報も確認しています。

②ご意向（ニーズ）を確認いただいた上で、「意向確認書」にお客様（ご契約者）のご署名をいただいています。

③「意向確認書」はお客様、当社にて各々保管しています。「適合性の原則」は、従来から当社が掲げている「お客様本位の生命保険販売」に資するものであることから、当社としましては、よりお客様に信頼いただくための取り組みとして積極的に対応しています。



「意向確認書」

お客様に告知の重要性をご理解いただくための取り組み

生命保険においては、お客様が告知された内容が事実と異なる場合、保険契約が解除になったり、保険金や給付金をお受け取りになれない場合があります。また、保険契約が解除になり、さらに健康状態により新たな保険契約に加入できない場合には、一切の保障を失うことにもつながりかねません。

したがいまして、一生涯を通じてお客様に「あんしん」をご提供するためには、商品内容等の重要事項のご説明を行うことと同じように、正しい告知の重要性についてご説明し、十分にご理解いただくことが重要です。

当社では、下記の取り組みを推進しています。

1. お客様に告知の重要性および告知制度について正しくご理解いただくために、お客様向け説明ちらし「告知の大切さに関するご案内」をご用意しています。
2. お客様がご契約時に告知いただいた内容を、事後的にご確認いただくことができるよう、告知

書を複写化し、告知書ご記入後にお客様控を必ず交付する体制をとっています。

3. 代理店／取扱者に告知内容を知られたくないために正しい告知がなされないケースを防ぐために、「告知プライバシー保護シール」を作成し、お客様がご希望の場合にはこれをご使用いただけるようにしています。



「告知の大切さに関するご案内」

ご契約内容をご確認いただくための取り組み

実際にご契約された内容がお客様のお申込内容どおりのものとなっているかをご確認いただくため、次のような取り組みを行っています。

●申込書・意向確認書・告知書等のお客様控のお渡し

ご契約いただきましたお客様には、お申込内容をご確認いただけるよう、申込書・意向確認書・告知書等のご契約書類について「お客様控」を必ずお渡しする取り組みを行っています。

●保険証券の送付

ご契約成立後、お客様に証券を送付しています。なお、「特定保険契約」につきましては、「ご契約締

結時交付書面」を保険証券発送時に同封しています。

●保険証券同封アンケート

ご契約時におけるお客様の理解度等をお伺いし、今後のご案内方法の改善に繋げていくことを目的として、新たにご契約いただいたお客様にお送りする保険証券にアンケートを同封しています。

また、本アンケートにおいて、保険証券の記載内容に誤りがないかお伺いし、お申込内容と一致しているかについても、ご確認いただいています。

その他、ご契約にあたってご確認いただきたい事項

契約の募集について

生命保険の募集は、保険業法に基づき登録された生命保険募集人のみが行うことができます。当社の代理店／取扱者は、お客様と当社の保険契約締結の「媒介」を行う者で、保険契約締結の代理権はありません。したがいまして、保険契約は、お客様のお申込に対して、当社が承諾したときに有効に成立します。

なお、当社の代理店／取扱者である生命保険募集人の身分・権限に関しまして確認をご要望の場合には、総合カスタマーセンターまでご連絡ください。

☎0120-016-234（お客様相談窓口）

受付時間：9：00～18：00（土・日・祝日・年末年始を除く）

クーリング・オフ制度について

お申込者またはご契約者は、ご契約の申込日または第1回保険料相当額の領収日のいずれか遅い日から、その日を含めて8日以内であれば、書面によりお申込の撤回またはご契約の解除（クーリング・オフ）をすることができます。

なお、当社が指定する医師による診査の後や、ご契約者が法人の場合等、クーリング・オフができない場合があります。

ご契約の手続き

生命保険会社の販売する商品は、保険という形のない商品

ですので、普通保険約款と特約条項でその内容を定めています。普通保険約款等には、当社とご契約者・被保険者との権利・義務が具体的に記されています。また、保険契約に関する法律は商法に規定がありますが、この商法の規定は原則として普通保険約款等に定めのない事項について適用されます。

ご契約時にご注意いただきたいこと

保険契約は、ご契約者と保険会社との約束ごとですから、ご契約にあたっては、普通保険約款と特約条項の内容について十分な説明を受け、同時に保険契約の申込書の記載内容を十分確認した上でご契約いただくことが必要です。

特に、以下の点にご注意ください。

- ①商品の仕組がどうなっているか
- ②ご契約に際して健康状態や職業等についてありのままを正しく告知していただいているか
- ③どういった場合が保険金や給付金のお支払対象となるか
- ④どういった場合に保険金や給付金が支払われないか
- ⑤いつから保障が開始されるか
- ⑥ご契約を解約等した上で新たにご契約のお申込をされる場合、お客様にとって不利益になることがあること など

ご契約いただいたお客様へのサービス

ご契約内容に関するお手続きについて

●総合カスタマーセンターによるお電話の受付

総合カスタマーセンターでは、全国のご契約者様からの各種お手続きやご相談をフリーダイヤルで承っています。

お手続きやご相談の例

- ・ 契約の内容について確認したい。
- ・ 住所を変更したい。
- ・ 保険料の振替口座を変更したい。
- ・ 契約者貸付を受けたい。
- ・ 保険金や給付金を請求したい。



既契約者様専用窓口



0120-560-834

受付時間：9:00～18:00（土・日・祝日・年末年始を除く）

※携帯電話・PHSからもご利用いただけます。

フリーダイヤルをご利用いただき、音声案内にしたがってご利用の窓口をお選びください。

〈お願い〉

- ・ 「契約者ご本人様」からお電話くださいますよう、お願いします。
- ・ 月曜日や祝日明けはお電話が大変混み合うため、つながりにくい場合がございますので、あらかじめご了承ください。

●ホームページ

ホームページでは、契約概要の確認や住所変更の受付、控除証明書再発行の受付、保険金・給付金請求受付のお手続きが可能です。また、お客様への各種情報やサービスをご提供しています。

■主なコンテンツ

保険をお考えの方	商品一覧 資料請求 告知の大切さに関するご案内 保険金等のお支払事例について がん闘う
お客様サービス	あんしんサーチ お客様の声をお聞かせください お手続きのご案内 おからだの悩みに関する無料相談 会員さま契約者さま専用ページ* お問い合わせ
会社情報	会社概要 ディスクロージャー 業績 格付け情報 採用情報 ピンクリボン運動 コンプライアンスについて
その他	トピックス、プレスリリース あんしんセエメエの部屋 プライバシーポリシー



* 契約概要の確認・住所変更の受付・控除証明書再発行の受付・保険金・給付金請求受付

URL

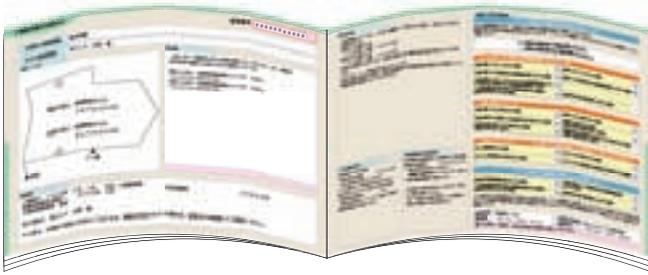
<http://www.tmn-anshin.co.jp/>

当社に関する情報のご提供

ホームページのほかディスクロージャー資料、会社案内等でも当社に関する情報をご提供しています。詳細はP.51をご参照ください。

ご契約内容に関するご案内

ご契約加入後も、ご契約内容に関する様々なご案内をお届けし、ご契約内容を正しくご理解いただけるよう努めています。

<p>総合的なご案内</p>	<p>○ご契約内容のお知らせ 毎年1回、全てのご契約者様を対象に、現在ご加入のご契約内容や配当金、各種お手続きの方法、便利な制度、無料サービス等についてご案内しています。</p> <p style="text-align: center;">【ご契約内容のお知らせ】</p>  <p style="text-align: center;">【あんしんサポートブック】</p> 	
<p>保険料のお払い込みについて</p>	<p>口座振替できなかった場合に当社から送付するもの</p>	<p>○生命保険料再請求のお知らせ ○生命保険料払込みのご依頼 など</p>
<p>契約者貸付について</p>	<p>保険料のお払い込みがないまま猶予期間を過ぎた場合に当社から送付するもの</p>	<p>○保険料お立替のご案内（保険料自動振替貸付） ○保険契約失効のご案内 など</p>
<p>保険金・給付金などのお支払いについて</p>	<p>支払期日の到来前に当社から送付するもの</p>	<p>○満期に伴う返戻金のご案内 ○生存給付金のご案内 ○祝金のご案内 ○年金支払のご案内 など</p>
<p>その他</p>	<p>○生命保険料控除証明書（毎年1回） ○保険期間満了のお知らせ ○前納・一括払適用期間終了のご案内 ○更新のご案内 ○生命保険手続き完了通知 など</p>	<p style="text-align: center;">【生命保険料控除証明書】</p> 

ご契約者向け無料サービス

当社では、保険契約にご加入いただいているお客様とご家族の皆様に対して、以下のような情報・サービスを無料でご提供しています。

健康関連サービス（メディカルアシスト）

「もしも」のときの対応や、日頃のおからだの悩みについてのご相談に、常駐の医師または看護師が24時間365日体制でお応えしています。

緊急医療相談／一般の健康相談

こんなとき

出勤途中に急にめまいがした。
このまま会社に行けないこともないが…。

現役の救急専門医と経験豊富な看護師が常駐しており、突然の発病やケガなど緊急の場合の対処方法をアドバイスします。また一般の健康相談には、看護師がアドバイスします。

医療機関案内

こんなとき

子供が夜中に40度近い熱を出した。
診てくれる病院はあるだろうか。

お客様のご要望に応じた医療機関をご案内します。夜間・休日の救急医療機関や旅先での最寄りの医療機関も即座に検索し、所在地、道順、診療科目、受付時間などの詳細情報をご提供します。

予約制専門医相談

こんなとき

2年ほど前から右足だけがむくんでいる。
悪性の病気ではないかと心配だ…。

様々な診療科目の専門医が、日頃のおからだの不調やお悩みに関してアドバイスをします。

転院・患者移送手配

こんなとき

出張先で緊急入院したが、
自宅近くの病院へ転院したい。

出張先などで急遽入院した救急病院から、ご自宅近くの病院に転院するときなど、民間救急車や航空機特殊搭乗手続きなど一連の手配を代行します。

がん専用相談窓口



こんなとき

胃がんと診断され、抗がん剤の投与を予定している。高齢なので副作用が心配だ。

肺や乳腺・消化器など、からだの臓器ごとに専門医を擁し、症状や治療法などについてきめ細かくアドバイスをします。また、患者様とご家族の心のケアについても対応しています。

提携先：東京海上日動メディカルサービス株式会社
インターナショナルアシスタンス株式会社

生活支援サービス（デイリーサポート）

専門家による各種相談等、毎日の暮らしに役立つ情報をご提供しています。

介護に関するご相談

介護方法、介護保険制度、介護施設の入所、各種在宅介護サービスの利用など、介護に関するご相談に電話でお応えします。また、各地域の介護関連サービス事業者もご案内します。

法律・税務のご相談

身の回りの法律や税金に関するご相談に、弁護士等が電話でわかりやすくお応えします。

社会保険に関するご相談

公的年金などの社会保険に関するご相談に、社会保険労務士が電話でわかりやすくお応えします。

暮らしの情報提供

グルメ・レジャー情報、マナー・冠婚に関する情報、各種スクール情報など、暮らしに役立つ様々な情報を電話でご提供します。

葬儀・法事のご相談

形式、費用、式場等、葬儀や法事に関する様々なご相談にお応えします。また、安心してご利用いただける葬儀会社をご紹介します。

提携先：東京海上日動ベターライフサービス株式会社
日本FAN倶楽部株式会社

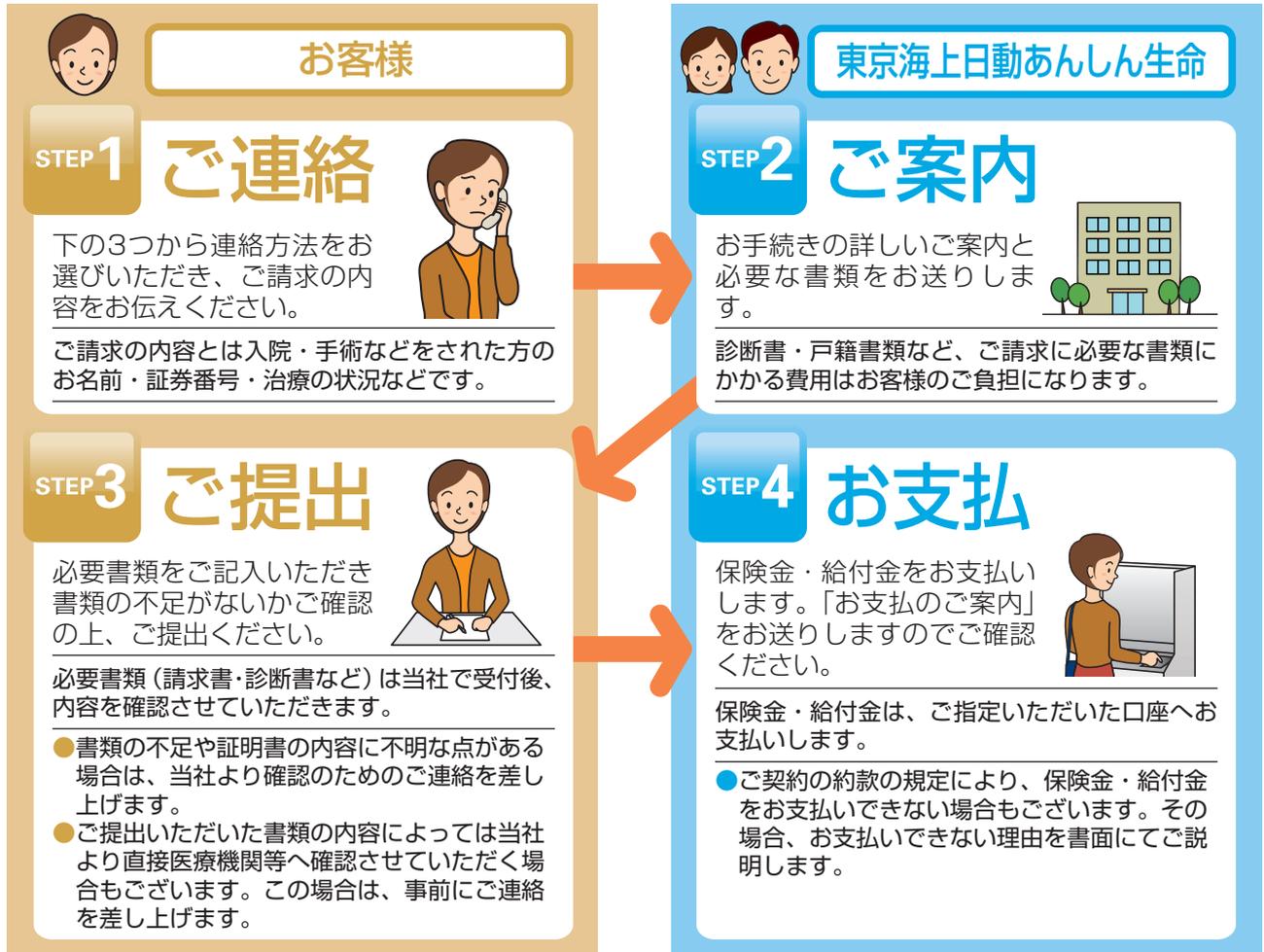
～がん患者・家族の悩みや不安を減らすために～

2007年（平成19年）7月、当社と東京海上日動メディカルサービス株式会社は、「患者さん視点の重視」を掲げた医療を実践しており、がん診療ならびに、がん患者・家族支援でわが国トップ水準にある静岡県立静岡がんセンターと、「がん医療に関する相談支援等及び情報提供のあり方」について包括的な共同研究協定を締結しました。メディカルアシスト「がん専用相談窓口」では、静岡がんセンターに蓄積された豊富なノウハウを活用しています。今後も共同研究を通じて、相談支援や情報提供機能の充実を図っていきます。

漏れなく保険金をお受け取りいただくために

保険金・給付金請求手続きの流れ

当社では、お客様に保険金や給付金などを「漏れなく」「スムーズ」にご請求・お受け取りいただくための取り組みを進めています。取り組み内容をご理解いただくために、まず保険金・給付金のご請求方法をご説明します。



STEP 1 「ご連絡」の方法を下の3つからお選びください。

インターネットで 当社ホームページから 下記の順序でお進みください。

お手続きのご案内 → 保険金・給付金のご請求手続き → お手続きの流れ → インターネットでのご連絡へ

<当社ホームページ> <http://www.tmn-anshin.co.jp/>

総合カスタマーセンターへ お電話ください。

<総合カスタマーセンター> **0120-560-834**

受付時間：9:00～18:00
(土・日・祝日・年末年始を除く)

携帯電話・PHSからもご利用いただけます。

担当の代理店もしくは**ライフパートナー**へ ご連絡ください。

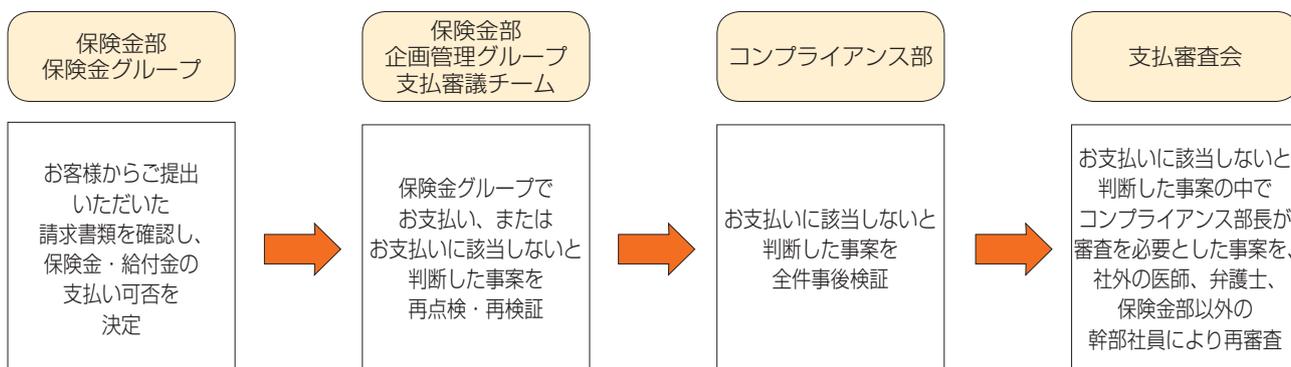
保険金・給付金を確実にお届けするための管理態勢

1. 支払い内容のダブルチェック態勢

当社では、お客様に保険金・給付金を確実にお届けするために保険金・給付金のお支払い漏れ、お支払い誤りを防止すべく、「保険金部保険金グループ」が査定したお支払内容を、「保険金部企画管理グループ支払審議チーム」が、お支払内容に誤りがないか、再点検・再検証するというダブルチェック態勢としています。

また、お支払いに該当しないと判断した事案については、「コンプライアンス部」が全件事後検証をするとともに、それらの事案の中でコンプライアンス部長が審査が必要と判断した事案については、社外の医師、弁護士、保険金部以外の幹部社員により構成される「支払審査会」にて、再審査しています。

【保険金・給付金を確実にお届けする管理態勢図】



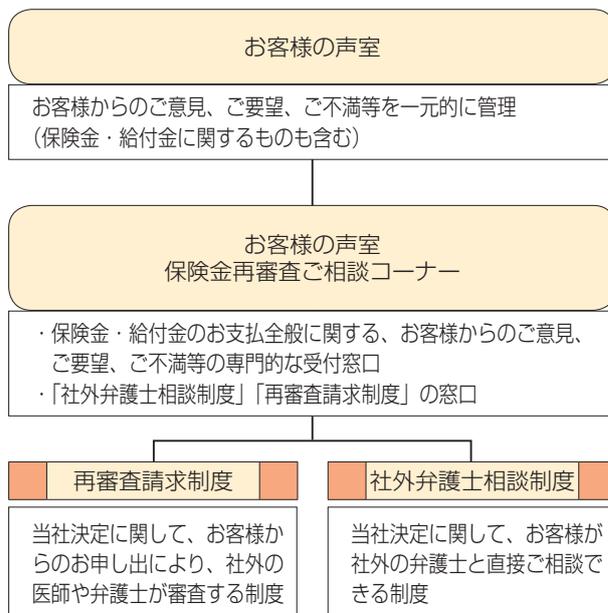
2. お客様の声への対応態勢

当社では、保険金・給付金のお支払いに関するお客様の声に的確に対応するために、保険金等支払部門である保険金部とは別組織である市場調査開発部に「お客様の声室」を設置し、保険金・給付金のお支払いに関するものも含め、お客様からの全てのご意見、ご要望、ご不満等を一元的に管理する態勢としています。

特に、保険金・給付金のお支払全般に関するお客様からのご意見、ご要望、ご不満等に対しては、お客様の声室の中に専門的な受付窓口として「保険金再審査ご相談コーナー」を設置して対応しています。

また、「保険金再審査ご相談コーナー」を窓口として、当社が決定した保険金・給付金のお支払いに関して、お客様からのお申し出により、社外の医師や弁護士が再度審査する「再審査請求制度」、当社の決定内容に関して、お客様が社外の弁護士と直接ご相談できる「社外弁護士相談制度」をそれぞれ設置しています。

【お客様の声への対応態勢図】



3. 保険金・給付金等のお支払いに対する経営レベルでの管理態勢

当社では、保険金・給付金等を適時・適切にお支払いするための取り組みを企画・立案し、その遂行状況を確認するとともに、取締役会からの諮問に対して調査・審議または立案を行う取締役会委員会として「保険金等支払管理委員会」を設置し、保険金・給付金等のお支払いに対する経営レベルでの管理態勢を講じています。

漏れなくご請求いただくためのご案内

当社では、お客様に漏れなく保険金・給付金をご請求いただくために、「ご契約時」「ご契約期間中」「保険金・給付金のご請求時」のそれぞれにおいて、お客様に保険金・給付金のご請求について、ご案内を行っています。

1.ご契約時のご案内

ご契約時には、お客様にお送りする保険証券に保険金・給付金の「請求手続きの流れ」「ご請求時の確認事項」「お支払いできる・できない具体的事例」等をまとめた「保険金・給付金をお受け取りいただくためのガイドブック（ダイジェスト版）」を同封し、全てのお客様に充分ご理解いただけるようのご案内をしています。

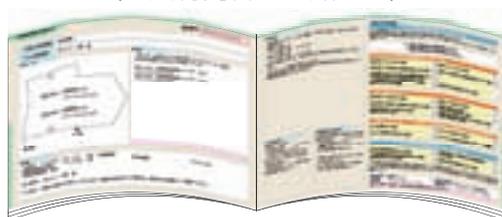
〈保険金・給付金をお受け取りいただくためのガイドブック（ダイジェスト版）〉



2.ご契約期間中のご案内

毎年お客様にお送りしている「ご契約内容のお知らせ」（P.13参照）に、ご加入いただいているご契約の内容だけでなく、保険金・給付金をお支払いできる場合等についてまとめた「あんしんサポートブック」を同封し、まだご請求されていない保険金等がないか、改めてお客様にご確認いただくためのご案内を行っています。

〈ご契約内容のお知らせ〉



〈あんしんサポートブック〉



3.保険金・給付金のご請求時のご案内

お客様からご請求のご連絡をいただいた際には、ご請求いただいた保険金・給付金のほかにも同時にお支払い可能な保険金等や、新たにご請求できる保険金等がないか、十分に確認してご案内しています。

また、ご提出いただいた請求書類から、新たにお支払いできる可能性があるかと判断された事案については、保険金部支払サービスグループに設置した「請求サポートチーム」での一元管理のもとで、お客様へのご案内を行い、漏れなくご請求・お受け取りいただけるような態勢としています。

保険金等のお支払い事例

当社の「ホームページ」やご契約時にお渡りする「ご契約のしおり」で保険金等をお支払いできる場合・お支払いできない場合の具体的事例をご説明しています。

〈当社ホームページ〉



〈ご契約のしおり〉



保険金等のお支払い状況

当社では、「広く社会に開かれた透明性の高い会社」の実現を目指しており、その取り組みの1つとして保険金・給付金等のお支払状況を開示しています。

当社が2007年度（平成19年度）において保険金・給付金等をお支払いした件数・金額、お支払いに該当しないと判断した件数は次のとおりです。

【お支払いした件数・金額（2007年度）】

（単位：件、百万円）

	合計	死亡・高度障害等の保険金	入院・手術等の給付金
お支払件数	105,680	29,931	75,749
お支払金額	51,365	33,304	18,061

（注）1.上記の件数・金額はご請求単位（証券番号単位）で集計した個人保険・企業保険の合計です。

2.上記の件数・金額には満期保険金・生存給付金、各種払戻金等の支払査定を要しないお支払いは含まれていません。

【お支払いに該当しないと判断した件数（2007年度）】

（単位：件）

	合計	死亡・高度障害等の保険金	入院・手術等の給付金
詐欺による無効	0	0	0
不法取得目的による無効	0	0	0
告知義務違反による解除	388	1	387
重大事由による解除	3	0	3
免責事由に該当	51	50	1
支払事由に非該当	590	77	513
その他	55	0	55
合計	1,087	128	959

（注）上記の件数はご請求単位（証券番号単位）で集計した個人保険・企業保険の合計です。

【用語のご説明】

○詐欺による無効

ご契約者または被保険者が保険加入等に際して詐欺行為があった場合に保険契約を無効とするものです。この場合はすでにお支払いいただいた保険料は払い戻ししません。

○不法取得目的による無効

ご契約者または被保険者が保険金・給付金を不法に取得する目的をもって保険契約に加入された場合等に保険契約を無効とするものです。この場合はすでにお支払いいただいた保険料は払い戻ししません。

○告知義務違反による解除

ご契約者または被保険者が保険加入等に際して、故意または重大な過失により告知すべき重大な事実について告知しなかった場合や、事実でないことを告知された場合、責任開始日から2年以内であれば当社は保険契約を解除することがあります。また、責任開始日から2年を経過していても支払事由等が2年以内に発生していた場合には、保険契約を解除することがあります。このような場

合には、お支払いできる返戻金があれば、これをご契約者にお支払いします。

○重大事由による解除

保険金・給付金を詐取する目的で故意に事故を起こしたり、保険金・給付金のご請求に際して診断書を偽造するなどの詐欺行為があった場合、保険契約を解除するものです。このような場合には、お支払いできる返戻金があれば、これをご契約者にお支払いします。

○免責事由に該当

被保険者が所定の期間内に自殺されたり、ご契約者や保険金受取人の故意または重大な過失による事故など、約款に定める免責事由に該当する場合は、保険金・給付金等をお支払いしません。

○支払事由に非該当

保障対象外の手術についてご請求いただいた場合など、約款に定める支払事由に該当しない場合は、保険金・給付金等をお支払いしません。

よりお客様にご満足いただくために

「お客様の声」対応方針

当社では、「お客様の信頼をあらゆる事業活動の原点におく」との経営理念に基づき、よりお客様にご満足いただくため当社の全社員、全代理店、全取扱者が「お客様の声」を真摯に受けとめ、お客様の期待に応える対応をしていくことが極めて重要であるとの考えから、「お客様の声」対応方針を定めています。

基本理念

東京海上日動あんしん生命は、お客様の信頼をあらゆる事業活動の原点におき、「お客様の声」を真摯に受けとめ、「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社」を目指します。

基本方針

- I 「お客様の声」を、感謝の気持ちをもって積極的に受けとめます。
- II 「お客様の声」に、迅速かつ適切に組織を挙げて最後まで責任をもって対応します。
- III 「お客様の声」を、商品・サービスの改善など、業務品質の向上にいかします。
- IV 「お客様の声」をもとに、より多くの安心をお客様にお届けします。

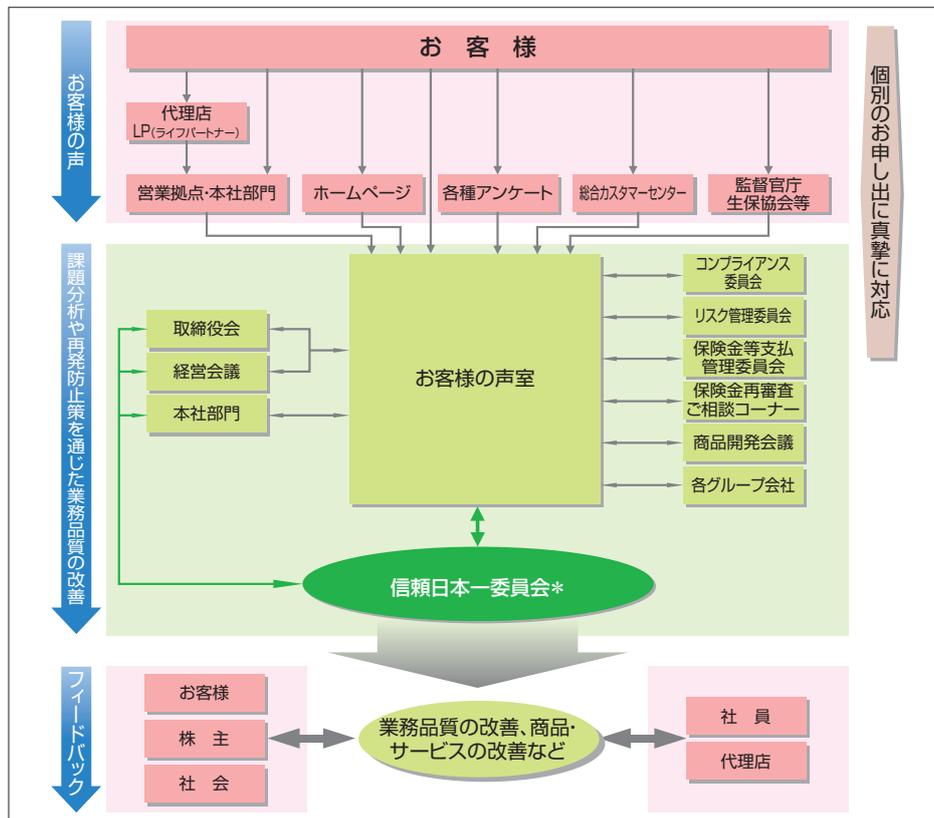
行動指針

- I 感謝をもって受けとめる
時として厳しいご意見も含まれる「お客様の声」を、私たちは真剣に、そして感謝の気持ちをもって、正面から真摯に受けとめます。
- II 最後まで責任をもって対応する
寄せられた「お客様の声」に対して、「お客様の声対応規定」に則り、公平・公正で透明性の高い対応を心がけるとともに、最後まで責任をもって、組織一体となった対応を行います。
- III 業務品質の向上にいかす
「お客様の声」の中にある問題の本質を見極め、是正し、商品・サービスに反映させていくことで、お客様満足を追求していきます。
- IV より多くの「安心」をお届けする
社会に対する責任を自覚するとともに、「お客様の声」を積極的に企業活動にいかすことにより、永続的にお客様から信頼される企業を目指します。

「お客様の声」の受付から業務品質の改善まで

お寄せいただいた「お客様の声」は、お客様の声室に集約され、一元管理のもとでの詳細な原因分析により経営課題を抽出し、対応等を検討して業務品質の改善につなげています。

また、「お客様の声」からの改善事例等は、本誌（P.21～22）およびホームページを通して、情報発信しています。



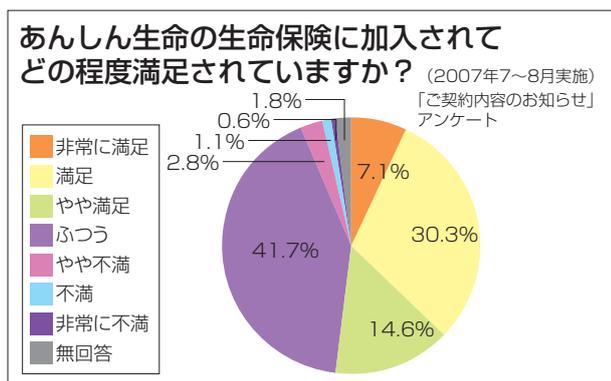
*「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社を目指す委員会」の略称。常勤取締役・常勤監査役・部長・社外のアドバイザー等で構成され、「お客様の声」を業務品質の改善にいかすために社内部門横断的に設けられた取締役会委員会。

お客様の声をお聞きする仕組み

当社では「お客様の信頼をあらゆる事業活動の原点におく」との経営理念に基づき、よりお客様にご満足いただくために以下の施策を実行しています。

●各種アンケート

毎年1回全てのご契約者様を対象に送付する「ご契約内容のお知らせ」等にアンケートを同封し、お客様の声を伺っています。



※2007年度「ご契約内容のお知らせ」アンケートには、23,669名の方からご回答いただきました。

●お客様の声室

お客様からのご意見やご要望等を一元的に管理し、承る窓口として、「お客様の声室」を設置しています。

●総合カスタマーセンター

お電話にてお客様からのご意見・ご要望等を承っています。

☎0120-560-834

受付時間：9:00～18:00（土・日・祝日・年末年始を除く）

●代理店・ライフパートナーを通して寄せられるお客様の声（ご不満）

代理店・ライフパートナーが受け付けた、当社に対するお客様のご要望、ご不満の声は、営業担当者が日々の営業支援活動の中から積極的に収集し、お客様の声収集・活用システムを通じて本社に届ける態勢となっています。

また、お客様の声の収集を補完するため、お客様の声モニター代理店制度、お客様の声受付簿、代理店専用端末メールの活用等を実施しています。

2007年度（平成19年度）にお客様の声室に届けられた、代理店・ライフパートナー経由等のお客様の声は4,877件でした。

●ホームページ

当社ホームページにてお客様からのご意見やご要望等を承っています。

2007年（平成19年）2月より「お客様の声」ページを新設して、よりお客様からのご意見をいただきやすい態勢としました。

<http://www.tmn-anshin.co.jp/>

お客様の声を経営改善にいかしお客様満足度を向上させる取り組み

●「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社を目指す委員会」

お客様本位の経営を推進するため、取締役会委員会である「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社を目指す委員会」を設置しています。

同委員会では社外のアドバイザーを迎えて、お客様の視点で業務改善を行うための取り組みを企画・立案および推進するとともに、取締役会からの諮問に対して、調査・審議または立案を行っています。

●「お客様の声」による課題の抽出と改善に向けた進捗管理

当社の各営業拠点・保険金お支払窓口や総合カスタマーセンターにお寄せいただいた「お客様の声」は、お客様の声室にて一元管理を行っています。

お客様の声室では、お寄せいただいた「お客様の声」を精査し、課題を抽出して、関係部門への提言を行います。また特に重要な課題については、業務改善課題として、「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社を目指す委員会」に定期的に報告を行い、改善に向けた取り組みの進捗状況を管理しています。

●お客様の声収集・活用システム

各営業拠点・保険金お支払窓口や総合カスタマーセンターでお受けした「お客様の声」は、社内イントラネット上に設けた「お客様の声収集・活用システム」に登録され、情報の共有化を図るとともに、お客様の声室にて一元管理を行っています。特にご不満の声に関しては、ご不満内容の迅速な解決、発生原因の分析と再発防止に本システムを活用し、商品・サービス等の開発・改定や業務品質の改善にいかしています。

お客様の声（ご不満）の件数

当社では、お客様から寄せられる様々なご意見・ご要望を業務品質の改善にいかすことが極めて重要であると考えています。そのため、「お客様の声（ご不満）」は、「当社や代理店／取扱者に寄せられたお客様の声のうち、当社の商品・サービス等業務全般に対して不満足の表明をいただいたもの」と定義しています。
(2007年度)

項目	件数（件）	全体に占める割合（%）	いただいたお客様の声（ご不満）の例
保険のご加入に関するもの	1,128	23.1	保険証券の住所のフリガナが違う。（取扱不注意）
保険料のお支払いに関するもの	375	7.7	保険料振替不能の連絡がなかったので失効になってしまった。
ご契約後の各種お手続き等に関するもの	1,205	24.7	契約者貸付を申し込んだがまだ入金されない。（事務手続遅延）
保険金・給付金のお支払いに関するもの	633	13.0	扁桃腺の手術をしたが支払いの対象にならなかった。（お支払対象外となったことへのご不満） 診断書のコピーで請求したが原本を要求された。（必要書類に関するご不満）
その他	1,536	31.5	契約した時の代理店が廃業し新たに担当になった代理店から挨拶がない。（新担当代理店のアフターフォローに関するご不満） 代理店に電話で問合わせをしたが、約束の時間になっても回答がない。（態度・マナーの悪さ）
総計	4,877	100.0	

(2008年4月30日現在)

「お客様の声」に基づき開発・改善した主な項目

<お客様対応>

共通

●「お客様視点による帳票作成スキームの導入

各種お客様宛ご案内書類等、お客様にお届けする帳票類をよりわかりやすいものとするためのガイドラインをまとめ、帳票作成時の基準としました。また、パンフレット等の契約募集帳票の作成時には、事前に一般消費者インタビューを実施し、わかりやすさ、見やすさの観点からご意見をいただき、帳票に反映させる仕組みとしました。
(2007年9月)

ご契約時

●「保険証券同封アンケート」の実施

新しくご契約いただいたお客様全員にお申込手続き時の適切性を確認するとともに、今後のお客様対応、新商品・サービスの開発につなげるため、保険証券にアンケートを同封させていただくこととしました。
(2007年7月)

●「健康チェックシート」による診査方式の導入

お客様の利便性向上のため、お申込手続き時にお客様の面前で無条件での引受可否の判断が可能となる「健康チェックシート」を開発・導入しました。（準人間ドック・定期健康診断扱で被保険者年齢15～39歳の場合）（2008年2月）

ご契約継続中

●総合カスタマーセンターからの書類発送の迅速化

お客様から総合カスタマーセンターへ契約内容の変更等についてご連絡をいただき、当社から契約内容の請求書類を発送する場合、従来お客様からご連絡を受けた日の翌日に発送していましたが、原則として即日発送するよう変更しました。
(2007年6月)

●「ご契約内容のお知らせ」の改訂

ご契約者様宛に毎年1回お送りしている「ご契約内容のお知らせ」をよりわかりやすく、見やすいものとするため、①A4冊子化によりご契約内容を見開きで表示し、文字サイズを拡大 ②ご加入の商品別にお支払いの対象となる代表的な保険金・給付金の表示、等の改訂を実施しました。
(2008年6月)

●「契約更新アンケート」の実施

ご契約の更新を迎えられたお客様を対象に、更新手続き時におけるサービスの質をおたずねするとともに、今後のお客様満足度の向上を目指してアンケートを実施しました。
(2008年3月)

<商品・サービス>

●保険料送金扱について（法人のお客様向け）

保険料の払込方法が年払、半年払のご契約につきまして、2回目以降の保険料をお客様から当社にお振込みいただく送金扱を充実させました。
(2007年6月)

●がん治療支援保険の発売

上皮内がん等を含めがんと診断された場合に何度でも診断給付金をお受け取りいただけるというこれまでの当社がん保険の商品魅力を維持しつつ、今後、入院主体ではなく通院主体でがん治療を受ける方が増えていく現状を踏まえて、通院給付金の保障内容の充実を図りました。
(2007年9月)

●クレジットカード払の利便性向上

クレジットカード払をご利用いただける対象契約の拡大を図るとともに、携帯電話を使った即時信用照会システムの開発・導入により、お客様の利便性のさらなる向上を図りました。

- ・新契約におけるクレジットカード払の全期間・全種目※への対応（※個人回払契約の場合）（2007年8月）
- ・携帯電話による即時信用照会システム「ケータイ・クレカ決済」の開発（2007年10月）
- ・既契約におけるクレジットカード払への対応（2008年2月）

<保険金・給付金>

●「保険金等支払管理委員会」の設置

保険金等を適時・適切にお支払いするための取り組みを企画・立案し、その遂行状況を確認するとともに取締役会からの諮問に対して調査・審議または立案することを目的とした取締役会委員会である「保険金等支払管理委員会」を新設しました。（2007年7月）

●「保険金・給付金支払ガイドブック」の作成

ご契約期間中の対応として、毎年1回お送りする「ご契約内容のお知らせ」にも保険金・給付金のご請求方法や支払い事例等をご案内する小冊子（あんしんサポートブック）を同封しました。（2007年7月）

また、お客様がどのような場合に保険金等をご請求いただけるのかについて一層ご理解を深めていただくため、保険金・給付金のお支払いに関するガイドブックを作成しました（2007年9月）。2008年1月からは、ご契約いただいたお客様にお送りする保険証券に、ガイドブックのダイジェスト版を同封しました。

●「保険金部」の設置

保険金・給付金の支払管理態勢をより強化することを目的に、「お客様サービス部」から保険金・給付金の支払実施部門および支払管理部門を分離し、「保険金部」を設置しました。

（2007年10月）

●「再審査請求制度」「社外弁護士相談制度」の開始

お客様からのお申し出により、医師や弁護士が再審査を行う「再審査請求制度」やお客様が弁護士との相談を希望される場合に社外弁護士をご紹介する「社外弁護士相談制度」を導入しました。

（2007年10月）

●「請求サポートチームの設置」

ご提出いただいた書類から他の保険金等をご請求いただける可能性があるお客様には、従来から行っている査定担当者からのご案内に加え、新たに保険金部支払サービスグループに設置した「請求サポートチーム」で一元的にのご案内と管理を行い、漏れなく保険金等をご請求・お受け取りいただける態勢としました。

（2007年11月）

●「給付金アンケート」の実施

入院や手術等の給付金をお受け取りいただいたお客様を対象に、ご請求手続き時におけるサービスの質をおたずねするため、アンケートを実施しました。

（2007年11月）

公平・中立な立場でお応えする機関のご紹介

●生命保険相談所について

生命保険相談所は、生命保険に関する様々なご相談やご照会、苦情をお受けするための窓口として、生命保険協会が運営している相談所です。豊富な専門知識を持った相談員によるご相談をお受けしています。

詳しくは、生命保険協会のホームページ（<http://www.seiho.or.jp/>）をご覧ください。

●裁定審査会について

生命保険相談所は、お客様からお申し出のあった苦情について、お客様の疑問やお悩みを整理し、解決に向けたアドバイスを行います。相談所で解決できない場合は、該当の生命保険会社に対し、解決依頼や和解の斡旋などを行い、早期解決に努めますが、相談所において適正な解決に努めたにもかかわらず、当事者間で問題の解決がつかず紛争に発展する場合があります。

このような場合に、公平な立場から和解の斡旋等を行うことを目的として、相談所の中に「裁定審査会」を設置しています。

詳しくは、生命保険協会のホームページ（<http://www.seiho.or.jp/>）をご覧ください。

●認定投資者保護団体について

生命保険協会は、金融商品取引法に定める認定投資者保護団体としての認定を受けており、変額保険・変額年金保険、外貨建て保険・外貨建て年金保険、解約返戻金変動型保険等（特定保険契約）の取引に係る苦情の解決、争いのある場合の斡旋等の業務を行っています。

詳しくは、生命保険協会のホームページ（<http://www.seiho.or.jp/>）をご覧ください。

経営について

代表的な経営指標	24
エンベディッド・バリュー	29
2007年度の事業概況	32
内部統制基本方針	36
コーポレート・ガバナンスの状況	37
CSRの取り組み	39
コンプライアンスの徹底	42
個人情報保護への対応	44
リスク管理	47
資産運用	49
情報開示	51
生命保険契約者保護機構	52

代表的な経営指標

2007年度 代表的な経営指標

項目	年度	2006年度（平成18年度）	2007年度（平成19年度）
経常収益		4,658億円	4,686億円
経常利益		86億円	60億円
当期純利益		0億円	0億円
基礎利益 (責任準備金追加積立前基礎利益)		17億円 (144億円)	4億円 (202億円)
エンベディッド・バリュー		3,352億円	3,643億円
エンベディッド・バリュー増減額 (期中増資額を除く)		304億円	291億円
エンベディッド・バリュー増減額 (期中増資額・前提条件変更による影響・金利変動の影響を除く)		298億円	253億円
総資産		2兆4,047億円	2兆5,043億円
有価証券残高		1兆9,936億円	1兆9,960億円
責任準備金残高		1兆9,907億円	2兆1,656億円
ソルベンシー・マージン比率		2,585.6%	2,766.7%
実質資産負債差額 A *1		1,973億円	2,529億円
実質資産負債差額 B *1		2,263億円	2,473億円
保有契約高 *2		13兆7,923億円	14兆7,398億円
保有契約件数 *2		2,258千件	2,437千件
保有契約年換算保険料 *2		3,347億円	3,478億円
従業員数		1,846名	1,918名

*1 実質資産負債差額A・Bの説明はP.69をご参照ください

*2 個人保険・個人年金保険の合計

お客様の大切なご契約をお守りするために、当社は健全な経営に努めています。

1.格付

AAA

日本格付研究所 (JCR) による
保険金支払能力格付

AA+

格付投資情報センター (R&I) による
保険金支払能力格付

AA

スタンダード&プアーズ (S&P) による
保険財務力格付

当社は、お客様に当社の財務内容をわかりやすくお示するという企業情報開示の一環として、国内外の権威ある格付会社に格付を依頼し、2007年度（平成19年度）も引き続き、高い格付を取得しています。

※JCRおよびR&Iの保険金支払能力格付は、保険金支払債務を契約どおりに支払うことができる能力の程度を比較できるように等級をもって示すものです。

※S&Pの保険財務力格付は、保険会社が提供した、あるいはS&Pが信頼できるとみなす情報源から得た情報に基づいて、保険会社の保険金を支払う能力に関し、保険会社の財務内容についての意見を示したものであり、将来の保険金等の支払いを保証するものではありません。

※格付は、個別の保険契約の加入、解約、継続を推薦するものではありません。

※格付は、2008年（平成20年）7月1日現在における各格付会社の意見であり、変更されることもあります。最新の状況は、各格付会社のホームページなどでご確認ください。

2.ソルベンシー・マージン比率

2,766.7%

 (2007年度末)

支払余力を示すソルベンシー・マージン比率は、引き続き高い水準を確保しており、優れた健全性を示しています。

ソルベンシー・マージン比率とは、突発的かつ多額の保険金支払や資産の大幅な価格下落など、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1つです。

200%を超えていれば、健全性についての1つの基準を満たしているとされていますが、この比率のみをとらえて経営の健全性の全てを判断することは適当ではありません。

(単位：百万円)

項目	2006年度末	2007年度末
ソルベンシー・マージン総額 (A)	231,825	249,760
リスクの合計額 (B)	17,931	18,054
ソルベンシー・マージン比率 $\frac{(A)}{(1/2) \times (B)} \times 100$	2,585.6%	2,766.7%

(詳細はP.68をご参照ください)

3.実質資産負債差額

2,473億円

 (2007年度末の実質資産負債差額B)

当社の2007年度末（平成19年度末）における実質資産負債差額Bは、2,473億円となっています。

実質資産負債差額とは、保険会社の健全性を示す行政監督上の指標の1つです。2003年（平成15年）12月に改正された金融庁事務ガイドライン（現・保険会社向けの総合的な監督指針）に基づき、従来の実質資産負債差額（下記表の「実質資産負債差額A」）に加えて「実質資産負債差額B」を記載しています。「実質資産負債差額A」とは、有価証券や不動産の含み損益などを反映した資産の合計から、価格変動準備金や危険準備金などを控除した負債の合計を差し引いて算出したもので、「実質資産負債差額B」とは、「実質資産負債差額A」

から、満期保有目的の債券・責任準備金対応債券の含み損益を控除して算出したものです。

当社はALM（資産・負債総合管理）を基本とした資産運用を実施し、長期の保険負債に対応して、多くの長期債券を保有しています。これらの債券のうち、「満期保有目的の債券」と「責任準備金対応債券」については、満期償還まで保有することを原則としています。実質資産負債差額Bの算出において、これらの満期償還を前提とした債券は、対応する保険負債と同様に簿価で評価することとしています。

(単位：億円)

項目	2006年度末	2007年度末
実質資産負債差額A	1,973	2,529
実質資産負債差額B	2,263	2,473

(詳細はP.69をご参照ください)

4.不良債権の状況（貸付金に占めるリスク管理債権の比率）

0.0%

 (2007年度末)

貸付金のうち、返済状況が正常でない債権を「リスク管理債権」と呼んでいます。当社は、一般貸付は行っておらず、2007年度末（平成19年度末）の貸付金残高（422億円）は、全て保険約款貸付によるものです。2007年度末の貸付金のうち、

リスク管理債権の額は百万円未満であり、貸付金に占める比率は2006年度（平成18年度）に引き続き0.0%です。（詳細はP.67の「債務者区分による債権の状況」および「リスク管理債権の状況」をご参照ください）

5.基礎利益

4億円

責任準備金追加積立前は、202億円（2007年度）

基礎利益とは、1年間の保険本業の収益力を示す指標の1つとされ、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」から有価証券売却損益などの「キャピタル損益」と「臨時損益」を控除して算出されます。ここでいう保険本業とは、収納した保険料や運用収益から保険

金・年金・給付金等を支払ったり、将来の支払いに備えるために責任準備金を積み立て、運用することなどをいいます。

当社の2007年度（平成19年度）の基礎利益は、4億円となりました。なお、2007年度は責任準備金の追加積立198億円を実施しています。

（単位：億円）

項目	2006年度	2007年度
基礎利益（責任準備金追加積立後）	17	4
基礎利益（責任準備金追加積立前）	144	202

（詳細はP.72をご参照ください）

6.総資産

2兆5,043億円

（2007年度末）

総資産とは、現金および預貯金、有価証券等の運用資産と、未収金等の非運用資産の合計で、企業の事業規模を示す財務指標の1つです。当社の

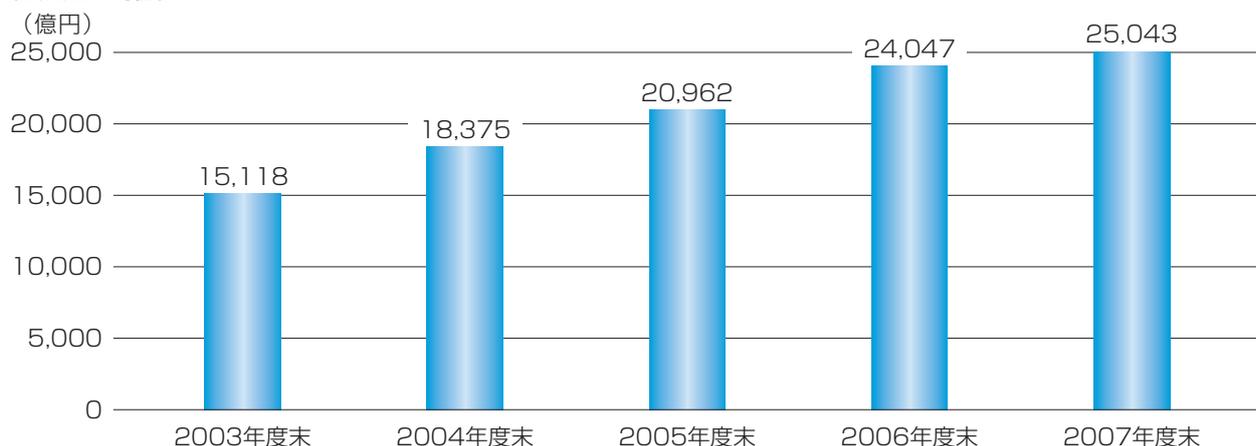
2007年度末（平成19年度末）の総資産は、前年度末より995億円増加して、2兆5,043億円となりました。

（単位：億円）

項目	2006年度末	2007年度末
総資産	24,047	25,043

（詳細はP.61～P.63をご参照ください）

総資産の推移



7.保有契約件数

243万件

(2007年度末)

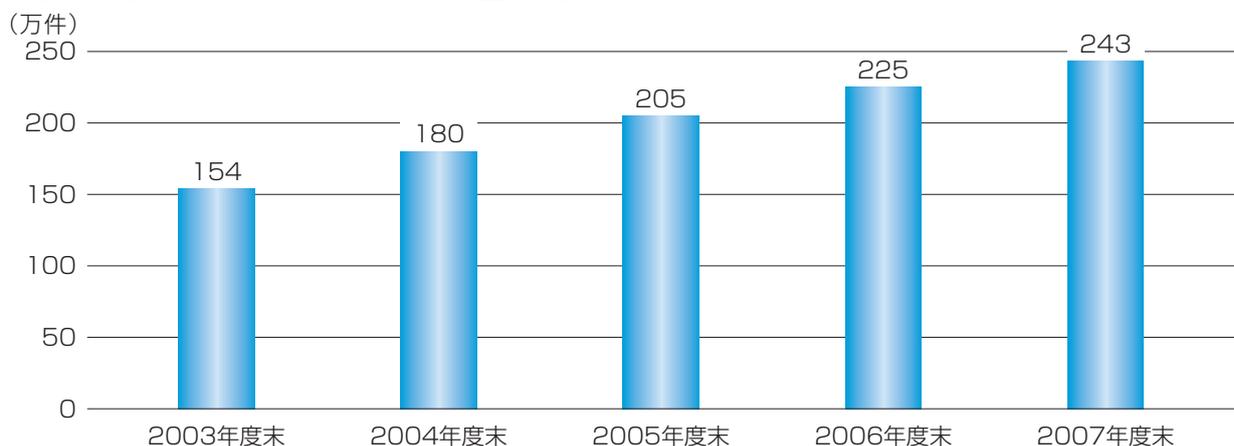
2007年度末（平成19年度末）の保有契約件数（個人保険および個人年金保険）は、243万件となりました。

(単位：万件)

項目	2006年度末	2007年度末
保有契約件数 (個人保険+個人年金保険)	225	243

(詳細はP.73をご参照ください)

保有契約件数の推移〈個人保険+個人年金保険〉



エンベディッド・バリュー

エンベディッド・バリューとは

エンベディッド・バリュー (Embedded Value : 以下、「EV」と略。) は、生命保険事業の価値評価・業績評価手法の1つで、日本でも10社を超える生命保険会社が公表しており、「純資産価値+保有契約価値」として計算されるものです。

「純資産価値」は、貸借対照表の「純資産の部」(純資産) に、純資産に加算することが妥当と考えられる危険準備金および価格変動準備金 (いずれも税引後の額) を加えて計算しています。

一方、「保有契約価値」は保有契約から生じることが見込まれる将来の「(税引後) 当期純利益」を基礎に、一定のソルベンシー・マージン比率を維持するために内部留保する必要がある額を控除した配当可能な株主利益を、リスク・プレミアムを

勘案した割引率 (リスク割引率) で割り引いて計算した現在価値の金額です。

現在の日本の生命保険会社の財務会計は、契約者保護の観点から保守性に重点を置いているため、契約当初には利益が過小に評価されるという特徴があり、生命保険事業の価値評価・業績評価を行う観点から見ると限界があります。EVは、こうした財務会計上の保守性を修正し、事業実績の実態を反映して、適切に価値評価・業績評価ができると考えられています。

東京海上グループは生命保険事業における業績評価指標として、EVの増減額およびROEを採用しています。

2007年度末EV

①2007年度末EV

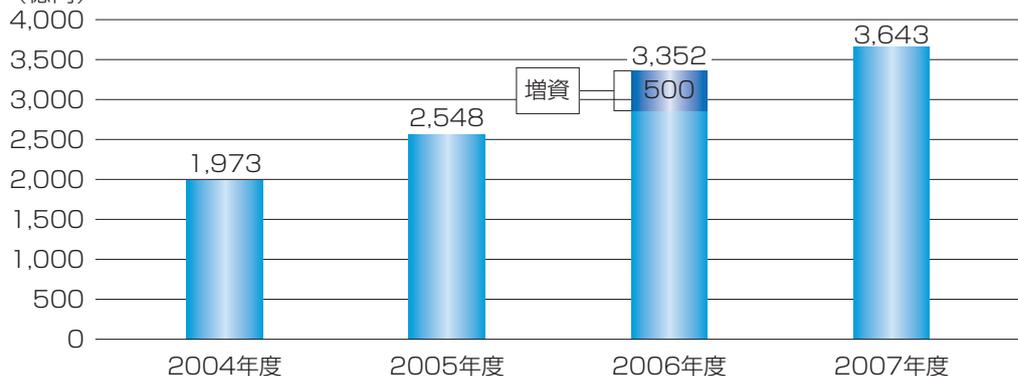
2007年度末 (平成19年度末) のEVは、3,643億円で、その内訳は、純資産価値が1,086億円、保有契約価値が2,557億円となりました。

(単位: 億円)

	2005年度	2006年度	2007年度
純資産価値	458	976	1,086
保有契約価値	2,090	2,375	2,557
年度末EV	2,548	3,352	3,643
新契約価値	107	87	37

〈年度末EVの推移〉

(億円)



②EV増減額およびROE

2007年度 (平成19年度) のEV増減額は、291億円の増加となり、ROEは8.3%となりました。

2007年度のEV増減額 (期中増資額を除く) は、前年度対比で△12億円減少していますが、主な要因は、逡増定期保険の販売停止、東京海上日動火災保険の一部業務停止に伴う生保代理代行業務自粛などの影響により、新契約量が落ち込み、新契約価値が2006年度の87億円から2007年度は37億円へ△49億円減少したことによります。

(単位: 億円)

	2005年度	2006年度	2007年度
EV増減額 (期中増資額を除く)	575	304	291
EV平均残高	2,260	2,950	3,497
ROE (注)	25.4%	10.3%	8.3%
(参考) EV増減額 (期中増資額・前提条件変更による影響・金利変動の影響を除く)	294	298	253

(注) ROE = EV増減額 (期中増資額を除く) / EV平均残高。

主要な前提条件

保有契約価値計算上の主要な前提条件は以下のとおりです。

前提条件	設定方法
保険事故発生率	保障種別・保険年度別・到達年齢別等の過去の保険金等の支払実績をベースに設定。実績データのない保険年度については、業界の統計データを参考に設定。
解約率	保険種類・払込方法・保険年度別の過去の解約実績をベースに設定。
経費	過去の経費支出実績および保有契約件数・保険料に対する比率（ユニット・コスト）をベースに設定。
新規資金資産運用利回り	負債のデュレーションに合わせた国債での運用を行う前提（注）。 国債利回りはEV計算時点（年度末）の水準で、下記のとおり。 2006年度末国債利回り：10年・1.66%、20年・2.10%、30年・2.35% 2007年度末国債利回り：10年・1.25%、20年・2.10%、30年・2.40%
実効税率	実績に基づいて設定（36.12%）。
ソルベンシー・マージン比率	ソルベンシー・マージン比率600%を維持する前提。
リスク割引率	無リスク金利（20年国債利回り）にリスク・プレミアム（6%）を上乗せした数値に基づき設定。 2006年度：無リスク金利（2.10%）+6% → 8% 2007年度：無リスク金利（2.10%）+6% → 8%

（注）平均的な運用利回りは約2.3%となっています。

〈新規資金の資産運用利回りについて〉

新規資金の資産運用利回りは、負債のデュレーションに合わせた国債での運用を行う前提です。

〈リスク割引率について〉

リスク割引率は、無リスク金利（20年国債利回り）に6%のリスク・プレミアムを上乗せした数値に基づき設定しています。2007年度と2006年度では、リスク・プレミアムの変更はありません。

東京海上グループでは国内生保事業に対する要求水準として、6%のリスク・プレミアムを設定しています。

前提条件を変更した場合の影響

前提条件を変更した場合の2007年度末（平成19年度末）EVへの影響額は以下のとおりです。

（単位：億円）

前提条件の変更	EVへの影響	EV額
保険事故発生率を1.1倍にする	△175	3,468
解約率を1.1倍にする	△29	3,614
経費を1.1倍にする	△51	3,591
運用利回り（＝国債利回り）を0.25%上昇させる*	+61	3,705
運用利回り（＝国債利回り）を0.25%低下させる*	△62	3,581
ソルベンシー・マージン比率を500%にする	+9	3,653
ソルベンシー・マージン比率を700%にする	△13	3,630
リスク・プレミアムを2.0%引下げる（割引率6%）	+479	4,123
リスク・プレミアムを1.0%引下げる（割引率7%）	+220	3,864
リスク・プレミアムを1.0%引上げる（割引率9%）	△190	3,453
リスク・プレミアムを2.0%引上げる（割引率10%）	△355	3,287

*運用利回りを上昇・低下させても割引率は変えない前提。

〈資産運用利回りの上昇・低下について〉

資産運用利回りの上昇・低下は、国債利回り（＝無リスクの市中金利）の上昇・低下により生じるという前提です。なお、金利の上昇・低下に伴う含み損益の増減も勘案しています。ここでは、割引率は変わらない前提でのEVへの影響を計算しています。

〈リスク・プレミアムの引下げ・引上げについて〉

割引率の引下げ・引上げは、市中金利の変動に連動したものと、リスク・プレミアムの引下げ・引上げに連動したものとありますが、ここでは、市中金利（すなわち資産運用利回り）は変動せず、リスク・プレミアムを変動させて割引率を変更した場合の影響額を計算していません。

EV増減額の要因別内訳

(単位：億円)

	2006年度	2007年度	前年比増減
期中増資額	500	—	△500
新契約価値	87	37	△49
保有契約価値の割引のリリース	167	193	26
想定と実績の差	37	8	△28
金利変動の影響	14	18	4
前提条件変更による影響	△8	19	27
その他	6	13	7
合計	804	291	△512
(期中増資額を除く)	304	291	△12

EV増減額の内訳は、大きく分けて、新契約価値（2007年度中の新契約）とそれ以外の増減額との2つに分けられます。

①新契約価値

2007年度（平成19年度）の新契約価値は37億円となり、2006年度（平成18年度）対比では△49億円減少しています。

2007年度は、通増定期保険の販売停止、東京海上日動火災保険の一部業務停止に伴う生保代理代行業務自粛などの影響により、新契約量が落ち込んだため、新契約価値は減少しました。

②新契約価値以外の増減額

2007年度（平成19年度）は、「想定と実績の差」が8億円となり、2006年度（平成18年度）対比で△28億円減少しています。これは、保有契約に関する支出経費増加や2006年度の前提条件変更などによります。

そのほかの要因については、「保有契約価値の割引のリリース」が193億円となり、保有契約価値の増大に伴い2006年度対比で増加しています。また、「前提条件変更による影響」、「その他」についても、2006年度対比で増加しています。

独立した第三者機関によるレビュー

EV計算の適正性・妥当性を確保するため、当社は独立した第三者機関であるティリングハスト（タワーズペリンのティリングハスト・インシュアランス・コンサル

ティング部門）にレビューを委託しており、評価方法・前提および計算結果について意見を受けています。

注意事項

EVの計算においては、リスクと不確実性を伴う将来の見通しを含んだ前提条件を使用するため、将来の実績がEVの計算に使用した前提条件と大きく異なる場合があります。また、実際の市場価値は、投資家が様々な情

報に基づいて下した判断により決定されるため、EVから著しく乖離することがあります。したがって、EVの使用にあたっては、十分な注意を払っていただく必要があります。

EVのニュース・リリース

当社のホームページ（<http://www.tmn-anshin.co.jp/>）にEVのニュース・リリースを掲載しています。ティリングハストの意見および「純資産価値」「保有契

約価値」「新契約価値」についてはニュース・リリースをご参照ください。

2007年度の事業概況

経営環境と事業の経過

2007年度（平成19年度）のわが国経済は、企業収益が総じて高水準で推移するなど緩やかな景気の回復基調にありましたが、年度後半は、住宅投資の落ち込みや米国サブプライムローン問題を契機とした米国経済の減速等の影響により、景気の回復は足踏み状態となりました。

生命保険業界では、保険金等のお支払い誤りやお支払い漏れ等の事案への対応およびその再発防止に努めるなど、信頼回復に向けた取り組みを継続的に行いました。当社においては、2001年度（平成13年度）から2005年度（平成17年度）までの5年間に保険金等をお支払いした全事案について調査を行い、追加的なお支払いを要する事案について、お客様と連絡がとれない等の事情のある場合をのぞく全ての事案のお支払いを完了しました。

こうした状況の中、生命保険業界においては、2007年度（平成19年度）も引き続き個人保険の新規契約高および保有契約高が減少しました。一方で、生命保険各社は、金融商品取引法の施行や郵政民営化、金融機関における保険窓口販売全面解禁などの制度改定への対応を進めました。

当社は、2006年度（平成18年度）からスタートした東京海上グループの3カ年計画「ステージ拡大2008」およびこれをより具体化・高度化し、「保険のステージ拡大」、「業務モデルの革新」および「販売チャネル戦略の革新」を主な柱とする「第二の創業プロジェクト」に沿って積極的な事業展開を図りました。

2007年度（平成19年度）の取り組みの経過およびその成果は、以下のとおりです。

（適正な業務運営）

当社は、適正な業務運営の徹底を図ってまいりました。特に、保険金等につきましては、より一層適切なお支払いができるよう、2007年（平成19年）7月に、社長を委員長とする取締役会委員会として「保険金等支払管理委員会」を設置し、同委員会を中心として保険金等の支払いに係る態勢整備、ガバナンスの強化を進めることとしました。また、同年10月には、「保険金部」を設置し、保険金・給付金の支払部門を「お客様サービス部」から分離するとともに、「保険金相談コーナー」の「保険金再審査ご相談コーナー」への改組、「社外弁護士相談制度」および「再審査請求制度」の新

設など、機能拡充およびお客様の声への対応の強化を図り、保険金等のお支払い誤りやお支払い漏れの再発防止に努めています。さらに、お客様に商品・サービスをご提供する上で欠かすことのできない品質基準として「安心品質」を定め、お客様から見て「いつでも、どこでも、誰でも」この「安心品質」が達成されるように全社を挙げて取り組んでいます。

（第二の創業プロジェクト）

「保険のステージ拡大」

従来の保険の領域を超え、予防・検診等のお手伝いや治療時の精神的なサポート等、お客様がお困りになること全てをサポートすることを目指し、2007年（平成19年）9月に、「がん治療支援保険」を発売するとともに、がんについて「知ろう」「お伝えしよう」「お役に立とう」ということを目標に「お客様をがんからお守りする運動」を全国展開しています。

「業務モデルの革新」

2007年（平成19年）10月に、保険業界初（*）となる携帯電話を活用したクレジットカード払の決済システムを導入するとともに、2008年（平成20年）2月には、既契約についてもクレジットカードへの保険料支払方法変更を可能とするなど、お客様の利便性向上を図っています。

（*）2007年4月30日現在 日本公共料金サービス株式会社調べ

「販売チャネル戦略の革新」

専業代理店や来店型代理店などのチャネルへの積極的な対応を行いました。

なお、2007年（平成19年）3月に販売を停止しました逓増定期保険につきましては、2008年（平成20年）2月に、本商品に係る税務上の取り扱いが見直されたことを受け、販売を再開しました。

（資産運用）

資産運用につきましては、ALM（資産・負債総合管理）の考え方にに基づき、「生命保険契約という負債が抱える金利リスクを適切にコントロールする」ことを基本方針とし、円貨建の負債に対しては円貨建債券主体の運用により、外貨建の負債に対しては外貨建債券の運用により、金利リスクをヘッジする運用を行いました。

契約の状況

2007年度末の保有契約高は、個人保険が13兆7,568億円（2006年度末12兆8,246億円）、個人年金保険が9,829億円（同9,677億円）、団体保険が3兆2,580億円（同3兆2,975億円）、団体年金保険が83億円（同91億円）となりました。

2007年度の新契約高は、個人保険が2兆462億円（2006年度1兆9,494億円）、個人年金保険が604億円（同722億円）、団体保険が571億円

（同274億円）となりました。

2007年度の解約・失効高は、個人保険が9,331億円（2006年度7,573億円）、個人年金保険が416億円（同416億円）、団体保険が191億円（同366億円）、団体年金保険が5億円（同15億円）となりました。

保有契約高・契約件数および新契約高・契約件数（個人保険・個人年金保険）

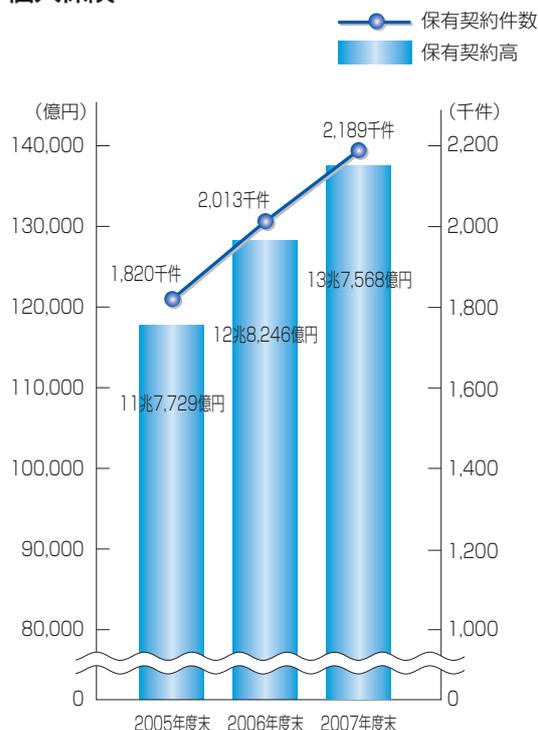
項目	2006年度末	2007年度末
保有契約高	137,923	147,398
うち個人保険	128,246	137,568
うち個人年金保険	9,677	9,829
保有契約件数	2,258	2,437
うち個人保険	2,013	2,189
うち個人年金保険	244	247

項目	2006年度	2007年度
新契約高	20,216	21,067
うち個人保険	19,494	20,462
うち個人年金保険	722	604
新契約件数	324	318
うち個人保険	307	305
うち個人年金保険	17	12

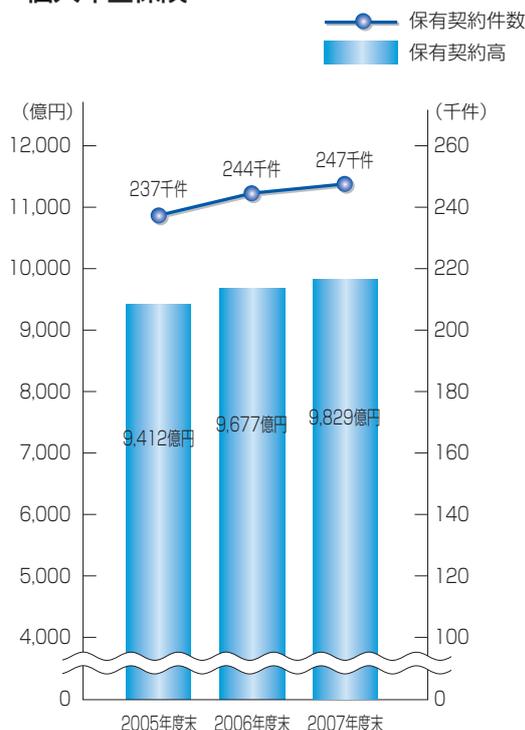
（詳細はP.73をご参照ください）

保有契約高・契約件数

個人保険



個人年金保険



※個人年金保険の保有契約高については、年金支払開始前契約の年金支払開始時における年金原資と、年金支払開始後契約の責任準備金の合計額を記載しています。

損益の状況

2007年度は、保険料等収入4,076億円(2006年度4,062億円)、資産運用収益572億円(同564億円)等の収入項目から保険金等支払金1,626億円(同1,408億円)、責任準備金等繰入額1,753億円(同2,293億円)、事業費761億円

(同788億円)等の支出項目を控除し、当期純利益718千円(同744千円)を計上しました。なお、責任準備金等繰入額1,753億円には、保険業法上の標準責任準備金達成のために実施した198億円の追加積立を含んでいます。

損益計算書(P/L)の主要項目

(単位：百万円)

科 目	年 度	2006年度	2007年度
		金額	金額
経常損益の部	経常収益	465,832	468,679
	保険料等収入	406,217	407,697
	資産運用収益	56,402	57,236
	その他経常収益	3,213	3,745
	経常費用	457,179	462,653
	保険金等支払金	140,898	162,679
	責任準備金等繰入額	229,365	175,341
	資産運用費用	4,588	45,239
	事業費	78,882	76,138
	その他経常費用	3,444	3,255
	経常利益	8,653	6,025
特別損失	466	423	
契約者配当準備金繰入額	7,683	5,322	
税引前当期純利益	503	280	
法人税及び住民税	4,348	2,630	
法人税等調整額	△ 3,845	△ 2,350	
当期純利益	0	0	

(詳細はP.64をご参照ください)

資産・負債の状況

2007年度末の総資産は2兆5,043億円(2006年度末2兆4,047億円)となりましたが、この主な内訳は現金及び預貯金が932億円(同1,392億円)、債券貸借取引支払保証金が955億円(同1,583億円)、買入金銭債権が1,999億円(2006

年度末は該当なし)、有価証券が1兆9,960億円(同1兆9,936億円)となっています。

また、責任準備金は2兆1,656億円(同1兆9,907億円)となっています。

貸借対照表 (B/S) の主要項目

(単位：百万円)

科目	年度	2006年度末 (2007年3月31日現在)	2007年度末 (2008年3月31日現在)	科目	年度	2006年度末 (2007年3月31日現在)	2007年度末 (2008年3月31日現在)	
		金額	金額			金額	金額	
資産の部	現金及び預貯金	139,298	93,228	負債の部	保険契約準備金	2,066,230	2,243,069	
	コールローン	12,754	9,882		支払備金	11,997	12,484	
	債券貸借取引支払保証金	158,316	95,520		責任準備金	1,990,761	2,165,615	
	買入金銭債権	—	199,914		契約者配当準備金	63,471	64,969	
	有価証券	1,993,677	1,996,088		代理店借	4,635	3,570	
	国債	1,711,991	1,740,167		再保険借	5,009	4,963	
	社債	17,726	17,840		その他負債	243,149	155,947	
	株式	80	80		退職給付引当金	1,115	1,262	
	外国証券	263,879	238,001		特別法上の準備金	1,834	2,235	
	貸付金	35,816	42,240		価格変動準備金	1,834	2,235	
	保険約款貸付	35,816	42,240		負債の部合計	2,321,973	2,411,049	
	有形固定資産	771	718		純資産の部	資本金	55,000	55,000
	無形固定資産	28	27			資本剰余金	35,000	35,000
	代理店貸	221	186			資本準備金	35,000	35,000
	再保険貸	1,816	447			利益剰余金	△4,471	△4,470
	その他資産	28,707	36,375			その他利益剰余金	△4,471	△4,470
繰延税金資産	33,481	29,883	繰越利益剰余金	△4,471		△4,470		
貸倒引当金	△91	△121	株主資本合計	85,528		85,529		
資産の部合計	2,404,797	2,504,394	その他有価証券評価差額金	△1,159		8,918		
			繰延ヘッジ損益	△1,545		△1,103		
			評価・換算差額等合計	△2,704		7,815		
			純資産の部合計	82,824	93,344			
			負債及び純資産の部合計	2,404,797	2,504,394			

(詳細はP.61～P.63をご参照ください)

2008年度に向けて

2008年度(平成20年度)のわが国経済は、米国経済の減速やグローバル金融市場の混乱等による下振れリスクが高まっており、当面は減速が続くものと見込まれています。

生命保険業界におきましては、お客様からの信頼回復が喫緊の課題である一方、金融機関における保険窓口販売の全面解禁、郵政民営化といったマーケットの環境変化や多様化するお客様ニーズへの適切な対応が求められています。

当社は、創業以来の「お客様本位」の経営理念に立ち、最終年度を迎える3カ年計画「ステージ拡大2008」および「第二の創業プロジェクト」の遂行を通じて「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社」を目指してまいります。

当社は、東京海上グループが収益性、成長性および健全性を兼ね備えた企業グループとしてさらに発展していくために、業務に邁進してまいります。

内部統制基本方針

当社は、会社法および会社法施行規則ならびに東京海上グループの各種基本方針等に基づき、以下のとおり、内部統制基本方針を定める。

1. 職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制

- (1) 当社は、東京海上グループのコンプライアンス推進に関する基本方針に基づき、コンプライアンス体制を整備する。
 - (a) 当社は、役職員が東京海上グループのコンプライアンス行動規範に則り、事業活動のあらゆる局面においてコンプライアンスを最優先するよう周知徹底する。
 - (b) 当社は、コンプライアンスを推進する部署を設置するとともに、各部におけるコンプライアンス推進の体制を整備する。また、コンプライアンスに関する事項について統轄・推進および取締役会からの諮問に対する調査・審議・立案を行う機関として、取締役会直属の委員会であるコンプライアンス委員会を設置する。コンプライアンスの実施状況については、取締役会に定期的に報告する。
 - (c) 当社は、役職員が遵守すべき法令および社内ルールの具体的内容を明示したコンプライアンス・マニュアルを整備し、研修等によりコンプライアンスの徹底を図る。
 - (d) 当社は、法令または社内ルールの違反が生じた場合の報告ルールを定めるとともに、通常の報告ルートのほか社内外にホットライン（内部通報制度）を設け、その利用につき役職員に周知する。
- (2) 当社は、東京海上グループの反社会的勢力等への対応に関する基本方針に基づき、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力および団体に対しては、弁護士や警察等とも連携して、毅然とした姿勢で組織的に対応する。
- (3) 当社は、東京海上グループの内部監査に関する基本方針に基づき、内部監査に関する規程を定め、被監査部門から独立した内部監査部門により、実効性のある内部監査を実施する。

2. リスク管理に関する体制

- (1) 当社は、東京海上グループのリスク管理に関する基本方針に基づき、リスク管理に関する基本方針を定め、当社の事業遂行に関わるリスクについて、リスク管理を統轄する部署を設置するとともに、リスク・カテゴリ毎に主管部を定めて管理を行う。また、取締役会直属の委員会としてリスク管理委員会を設置し、同委員会での議論を通じて全体的・総合的なリスク管理を推進する。各リスクの管理は、リスクの特定・評価・制御、コンティンジェンシー・プランの策定およびモニタリング・報告のプロセスを基本とし、リスクの特性等に応じた適切なプロセスを実施する。
- (2) 当社は、統合リスク管理に関する方針を定め、格付けの維持および倒産の防止を目的とした定量的リスク管理を実施し、その実施状況については、取締役会に定期的に報告する。

3. 職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- (1) 当社は、東京海上グループの経営戦略に基づき、中期経営計画および年度計画（数値目標等を含む）を策定し、事業部門毎の実施状況をモニタリングして、その結果を取締役に報告する。
- (2) 当社は、業務分担および指揮命令系統を通じて効率的な業務執行を実現するため、職務権限に関する規程を定めるとともに、事業目的を達成するために適切な組織機構を構築する。

4. 顧客保護等に関する体制

当社は、お客様本位を徹底し、お客様の利益保護を実現するため、東京海上グループの顧客保護等に関する基本方針に基づき、顧客保護等に関する体制を整備する。

5. 取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制

当社は、文書等の保存に関する規程を定め、重要な会議の議事録等、取締役の職務の執行に係る情報を含む重要な文書等は、同規程の定めるところに従い、適切に保存および管理を行う。

6. 当社グループにおける業務の適正を確保するための体制

当社は、グループの企業価値を最大化する観点から、子会社に対する適切な株主権の行使を行う。また、子会社の管理に関する規程を定め、子会社における経営上の重要事項の決定を当社の事前承認事項とすること等により、子会社の経営管理を行う。

7. 財務報告の適正性と信頼性を確保するための体制

当社は、財務報告の適正性と信頼性を確保するために必要な体制を整備し、有効性を定期的に評価して、その評価結果を取締役に報告する。

8. 監査役の監査に関する体制

- (1) 監査役への報告に関する体制
 - (a) 取締役は、監査役の求めに応じて、経営、財務、コンプライアンス、リスク管理、内部監査の状況等について、適時に監査役に対する報告を行うとともに、職務執行に関し重大な法令もしくは社内ルールの違反または会社に著しい損害を及ぼすおそれのある事実があることを発見したときは、直ちに監査役に報告を行う。
 - (b) 監査役は、取締役会のほか、経営会議その他の重要な会議または委員会に出席し、意見を述べる。また、重要な会議の議事録、取締役が決議を行った重要な議決書類等については、何時にても監査役の求めに応じて、閲覧に供する。
 - (c) ホットラインの運用状況および重要な報告・相談事項については、定期的に監査役に報告を行う。
 - (d) 取締役および職員は、何時にても監査役の求めに応じて、業務執行に関する事項の説明を行う。
- (2) 監査役の職務を補助すべき職員に関する事項（当該職員の取締役からの独立性に関する事項を含む）
 - (a) 監査役の監査業務を補助するため、監査役直轄の事務局を設置する。事務局には、監査役の求めに応じて、監査業務を補助するのに必要な知識・能力を具備した専属の職員を配置する。
 - (b) 監査役事務局に配置された職員は、監査役の命を受けた業務および監査を行う上で必要な補助業務に従事し、必要な情報の収集権限を有する。
 - (c) 当該職員の人事考課、人事異動および懲戒処分は、常勤監査役の同意を得た上で行う。
- (3) 親会社および子会社の監査役との連携等

監査役は、監査役監査基準等に基づき、親会社および子会社の監査役と密接な連携を保ち、効果的な監査を実施するよう努める。また、監査役は、必要に応じて、子会社の取締役および職員から業務の状況を聴取する。

コーポレート・ガバナンスの状況

コーポレート・ガバナンス方針

当社は、経営理念に沿って、お客様、株主、社会、代理店、社員などのステークホルダーに対する責任を果たしていくことで、東京海上グループの中核企業として、企業の社会的責任（CSR）を果たし、企業価値を永続的に高めてまいります。

そのために、当社は透明性の高いコーポレート・ガバナンスを構築し、健全な経営に努めています。

また、事業環境の変化等に対応して、本コーポレート・ガバナンス方針を見直してまいります。

当社の統治機構

取締役・取締役会

取締役は8名、うち2名が社外取締役であり（2008年7月1日現在）、任期は1年とし、再任を妨げないものとしています。

取締役会は、重要な業務執行を決定するとともに、取締役の職務の執行を監督する責務、適切な内部統制システムを構築する責務などを負います。また、各取締役は、取締役会がこれらの責務・機能を十分に全うできるよう努めます。

経営会議

当社では、経営方針およびその他業務執行の全般に関わる重要事項について協議を行うことを目的として、常勤取締役、保険計理人、本社サービス部門の部長から構成される経営会議を設置しています。

取締役会委員会

当社では、取締役会から諮問された事項についての調査、審議もしくは立案を行い、また、委任された事項について、その解決策を計画・立案し、総合的に調査の上、推進することを目的として、常勤取締役および必要と認められる部長等で構成する下記の取締役会委員会を設置しています。

(1) コンプライアンス委員会

社内コンプライアンスについて、その統轄および推進ならびに取締役会からの諮問に対する調査、審議または立案を行うことを目的として、コンプライアンス委員会を設置しています。当委員会は、コンプライアンスに関する方針および基本計画の策定および推進、コンプライアンスの社内推進体制の整備、コンプライアンスのモニタリングの方針および実施計画の策定、コンプライアンスに関する社員教育・研修に関する基本方針および実施計画の企画、立案等の役割を担っています。

(2) リスク管理委員会

全社的なリスク対応のため、情報収集および対応方針の取りまとめを行い、生命保険事業を営むにあたり発生する各種リスクを適切かつ統合的に管理することを目的として、リスク管理委員会を設置しています。当委員会は、リスク管理の基本方針および基本計画の策定、リスク

管理体制の全体的評価および体制の整備、リスク管理に関する社員教育・研修の統轄および実施、事業運営に重大な影響を及ぼすリスクが突発的に発現した場合の緊急対応の検討等の役割を担っています。

(3) 「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社を目指す委員会」

「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社」になることを目指し、お客様の視点で業務改善を行うための取り組みを企画・立案および推進するとともに、取締役会からの諮問に対して、調査・審議または立案することを目的として「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社を目指す委員会」を設置しています。

当委員会では、経営品質の向上に向けた基本方針・推進計画を策定するとともに、「お客様の声」に基づく経営課題を抽出して対応策の審議・検討を行い、その実現に向けた進捗管理を行っています。

(4) 保険金等支払管理委員会

保険金等を適時・適切にお支払いするための取り組みを企画・立案し、その遂行状況を確認するとともに、取締役会からの諮問に対して調査・審議または立案することを目的として、保険金等支払管理委員会を設置しています。

監査役・監査役会

当社の監査役は、株主の付託を受けた独立の機関として取締役の職務の執行を監査することにより、会社の健全で持続的な成長を確保し、社会的信頼に応える良質な企業統治体制を確立するよう努めています。監査に際しては、監査役会で定めた「監査役監査基準」および「内部統制システムに係る監査の実施基準」等に準拠し、監査方針および監査計画にしたがい、常時監査品質の向上を図るよう努めています。

当社の監査役会は、「監査役会規則」に基づき運営されており、3名の監査役で構成され、うち2名は会社法で定める「社外監査役」です。（2008年7月1日現在）

役員報酬体系

常勤取締役に対する報酬は、定額報酬、業績連動報酬（会社業績および個人業績に連動します）および株式報酬型ストックオプションで構成します。

監査役および非常勤取締役に対する報酬は、定額報酬および株式報酬型ストックオプションで構成します。

社外・社内の監査態勢

社外の監査・検査

当社は社外の監査・検査として、「会社法に基づく監査法人による外部監査」ならびに「保険業法に基づく金融庁による検査」を受けています。

社内の内部監査態勢

当社では、内部監査を「経営目標の効果的な達成を図るために、企業における全ての業務を対象とした内部管理態勢（法令等遵守態勢・リスク管理態勢を含む）等の適切性、有効性を検証するプ

ロセスであり、内部事務処理等の問題点の発見、指摘にとどまらず、内部管理態勢等の評価および問題点の改善方法の提言等を目的とする」と定義して、営業部門・保険金等支払部門・本社各サービス部門など全ての部門を対象に内部監査を実施しています。

また、内部監査結果については、問題点の指摘や評価、改善提言を行うとともに、定期的に取締役会等に報告しています。

持株会社によるガバナンス

(1) 東京海上ホールディングスによる経営管理の仕組み

東京海上ホールディングスは、グループを統括する持株会社として、グループの企業価値を最大化する観点から、当社を含む事業子会社等に対する株主権の行使を行っています。

また、東京海上ホールディングスは当社を含む事業子会社等との間で経営管理契約を締結し、経営管理を行っており、これに基づき、当社は事業戦略・事業計画をはじめとするグループ経営に大きな影響を及ぼす業務執行の決定について、東京海上ホールディングスの事前承認を得た上で実施しています。

(2) コンプライアンス推進体制

東京海上ホールディングスは、グループのコンプライアンス推進に関する年度方針や各種施策の立案およびそれらの実施状況のモニタリングを行っています。グループのコンプライアンスに関する重要事項は、東京海上ホールディングスの経営会議・取締役会において審議・決定され、グループ各社におけるコンプライアンスの一層の徹底が図られています。

また、東京海上ホールディングスは、グループの役職員が遵守すべき基本的な事項をまとめた「東京海上グループ コンプライアンス行動規範」を策定・公表するとともに、グループの役職員がコンプライアンス上の問題について報

告・相談できるホットライン（内部通報制度）を社内外に設置しています。

(3) リスク管理体制

東京海上ホールディングスは、グループ全体のリスクに対して定量・定性の両面から、横断的・総合的な管理を行っています。グループ全体のリスク管理基本方針や統合リスク管理基本方針の制定などのリスク管理に関する重要事項は、東京海上ホールディングスの経営会議・取締役会において審議・決定され、グループにおけるリスク管理の強化が図られています。

(4) 内部監査体制

東京海上ホールディングスは、グループの内部監査に関する基本方針を定めるとともに、グループ各社が内部監査を実施する際の内部監査規程を統一することにより、グループとしての一貫性ある内部監査を確保しています。また、年度ごとの重点取組課題・項目等を設定し、これらを踏まえたグループ各社の内部監査の実施状況や内部管理態勢の状況等について、モニタリングを行っています。

(5) 事業子会社としての業績評価

東京海上ホールディングスは、予め定められた業績指標に対する達成度により、毎年、当社を含む主な事業子会社の業績評価を行い、その評価結果を各社の役員報酬に反映させています。

CSRの取り組み

当社は、経営理念の実現により企業の社会的責任（CSR）を果たし、永続的な企業価値の向上を目指してまいります。

東京海上グループCSR憲章

東京海上グループでは、CSRを実践するための行動指針として、「東京海上グループCSR憲章」を定めています。

■東京海上グループCSR憲章

東京海上グループは、以下の行動原則に基づいて経営理念を実践し、社会とともに持続的成長を遂げることにより、「企業の社会的責任（CSR）」を果たします。

商品・サービス

- ・ 広く社会の安心と安全のニーズに応える商品・サービスを提供します。

人間尊重

- ・ すべての人々の人権を尊重し、人権啓発に積極的に取り組みます。
- ・ 安全と健康に配慮した活力ある労働環境を確保し、人材育成をはかります。
- ・ プライバシーを尊重し、個人情報管理を徹底します。

地球環境保護

- ・ 地球環境保護がすべての企業にとって重要な責務であるとの認識に立ち、地球環境との調和、環境の改善に配慮して行動します。

地域・社会への貢献

- ・ 地域・社会の一員として、異なる国や地域の文化や習慣の多様性を尊重し、時代の要請にこたえる社会貢献活動を積極的に推進します。

コンプライアンス

- ・ 常に高い倫理観を保ち、事業活動のあらゆる局面において、コンプライアンスを徹底します。

コミュニケーション

- ・ すべてのステークホルダーに対して、適時適切な情報開示を行うとともに対話を促進し、健全な企業運営に活かします。

当社のCSRの主な取り組み

○「お客様をがんからお守りする運動」の展開

マーケットリサーチや収集した「お客様の声」をもとに、これまで以上にお客様ニーズにお応えする「がん治療支援保険」を発売しました。

この保険の発売を機に「お客様をがんからお守りする運動」を全店で展開し、「がんと闘う会社」という企業ブランドの確立、「保険人（ほけんびと）」としての社会的使命感の醸成、トータルにお客様のお役に立てる保険会社を目指した各種の取り組みを行いました。

○コミュニケーション

2007年（平成19年）6月に苦情対応に関する国際規格「ISO 10002」への適合性の認証を取得し、7月に適合宣言をしました。各種アンケート等から収集した「お客様の声」は「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社を目指す委員会」で個別経営課題として対応策を検討するなど、経営品質の向上につなげました。

○地域・社会への貢献

社会貢献活動については次頁をご参照ください。

○地球環境保護

環境理念・環境方針を策定し、環境マネジメントシステムを導入して紙使用量やガソリン使用量等の環境データの把握を行うとともに、省エネや環境に配慮した商品を優先的に購入する「グリーン購入」に努めました。

○コンプライアンス

保険業法第128条に基づく調査・報告や新たな監督指針を踏まえた適正な業務運営により一層取り組みました。その他、コンプライアンスの推進についてはP.42をご参照ください。

○人間尊重

全社員を対象とした人権啓発研修の実施、社員のメンタルヘルスケアへの対応3ヵ年計画の策定、裁量労働制の普及等によるワークライフバランスの推進などに取り組みました。

社会貢献活動

当社は東京海上グループのCSR憲章にしがたい、社会貢献活動を積極的に進めています。

【ピンクリボン運動の支援】

ピンクリボン運動は、乳がんの早期発見の大切さをお伝えする運動です。

当社は、NPO法人J.POSH（日本乳がんピンクリボン運動）を通じて、ピンクリボン運動を支援しています。

乳がんについては、日本での罹患率は増加していますが、一方で正しい知識を持ち、早期発見、早期治療を行えば治療率の高いがんでもあります。当社では、各種情報提供を通じて、乳がんの早期発見に必要な検診の重要性を正しくお伝えするなど、ピンクリボン運動を支援してまいります。

●乳がん検診車の寄贈

2006年度（平成18年度）より実施しました寄付活動「ハッピーシェアリング活動」（*）において目標額を達成しましたので、2007年（平成19年）9月、マンモグラフィー機器購入の資金としてNPO法人J.POSHへ寄付を行いました。J.POSHでは、当社からの寄付金にJ.POSHピンクリボン基金などを合わせ、マンモグラフィー機器が搭載された乳がん検診車1台を購入し、2008年（平成20年）3月神奈川県に寄贈しました。検診車は財団法人神奈川県予防医学協会に貸与され、市町村が実施する乳がん検診に活用されます。また、車体にはピンクリボン等をテーマに応募した子どもの絵がラッピングされており、乳がん検診の受診促進等を図ることに活用されます。

（*）医療保険・がん保険を1件ご成約いただくごとに100円をJ.POSHに寄付する活動

●J.POSH主催「ピンクリボン キッズ・ファミリープログラム」の支援

「ピンクリボン キッズ・ファミリープログラム」は乳がんになられたお母さんとそのご家族やお子様になんて元気になっていただくための乳がん家族支援プログラムです。NPO法人J.POSH主催で2005年度（平成17年度）から開催されています。当社は2006年度（平成18年度）から全面的に支援を開始、2007年度（平成19年度）は9月：札幌・福岡、11月：仙台・大阪、12月：名古屋・金沢・広島、3月：東京の8カ所で開催され、会場のご提供や運営スタッフとしてのボランティア協力などの支援を行いました。

●街頭キャンペーンの実施

2007年度（平成19年度）は10月を中心に全国83カ所で街頭キャンペーンを実施しました。ピンクのウインドブレーカーを着用し、乳がんの早期発見に必要な検診の重要性をお伝えするリーフレット等を街頭でお配りするなど、各地で工夫を凝らした取り組みを行いました。



乳がん検診車



ピンクリボン キッズ・ファミリープログラムの様子（東京）



ピンクリボン キッズ・ファミリープログラムの様子（福岡）



街頭キャンペーンの様子（旭川）



街頭キャンペーンの様子（名古屋）

【カンボジア保育事業の支援】

NPO法人「幼い難民を考える会（CYR）」のカンボジアの農村における保育所の運営を支援しています。同会が支援している保育所の子どもたちの人数も増え、2007年（平成19年）はプレイタウ保育所から22名、バンキアン保育所から15名が小学校へ入学しました。当社の支援により、8月にバンキアン保育所の床をきれいにすることができ、9月の卒園式はきれいなタイルの床で実施されました。



卒園児の大きなカブの練習風景

【弘済学園チャリティーバザーへの参加】

MDRT（*）東京海上日動あんしん分会のボランティア活動の一環として、毎年11月に開催される神奈川県総合福祉センター「弘済学園」のチャリティーバザーの運営に協力しています。

（*）MDRT（Million Dollar Round Table 百万ドル円卓会議）とは、1927年（昭和2年）にアメリカで設立された優秀な生命保険のセールスパーソンの世界組織です。MDRT東京海上日動あんしん分会では、2008年（平成20年）4月1日現在、77名のライフパートナーと15名の代理店がメンバーとなっており、相互研鑽と社会貢献に取り組んでいます。



弘済学園チャリティーバザー風景

【あしなが育英会へのチャリティー募金活動】

当社では、病気・災害・自殺で親をなくした子どもたちの奨学資金として活用してもらうために、1999年（平成11年）から毎年、ライフパートナー有志による募金活動を行っています。

2007年度（平成19年度）も、集まった募金額にマッチングギフト（*）をあわせて寄付金としました。あしなが育英会からは、毎年お礼状をいただいています。また、募金活動にたずさわったライフパートナーからは「ライフパートナーの仕事の使命感をより一層認識した。」との声が届いています。

（*）社員の自発的な寄付に会社が同額を上乗せして寄付をする制度。

【2007年度（平成19年度）あしなが育英会からのお礼状】

ご支援いただいたお心のこもったご寄付は、病気・災害・自殺（自殺）などで親を亡くした子どもたちの奨学金として、大切に使用させていただきました。
子どもたちにとって、あしながさん（ご寄付者）の存在は、奨学資金の支援にとどまらず、自分たちの気持ちをご理解いただき、夢と希望を与えてくださる大切な存在です。
これからも遺児の進学と成長を見守ってくださり、今後ともご支援賜れば幸いです。



あしなが育英会本部にて

【本社ビルへのAED設置と普通救命講習の実施】

当社本社ビルは商業施設が多く立ち並び人通りの多い地域にあることから、ビル1階共用部にAED（*）を設置し、消防署への設置登録を行い地域との連携を図っています。また、新入社員研修プログラムに普通救命講習を取り入れるなど社員の救命技術向上にも努めています。

（*）Automated External Defibrillatorの略で自動対外式除細動器。心停止状態に陥った際、心臓に電気ショックを与え正常な状態に戻す医療機器で、日本でも人が多く集まる場所への設置が進んでいます。



AEDを使った普通救命講習の様子

コンプライアンスの徹底

コンプライアンス方針

お客様の信頼をあらゆる事業活動の原点に置き、健全かつ公正な経営を旨とすることを経営理念や経営方針に掲げ、コンプライアンスを経営の基本に位置づけています。

<コンプライアンス宣言>

当社は、お客様の信頼をあらゆる事業活動の原点におき、生命保険事業を通じて「あんしん」を提供し、豊かで快適な社会生活と経済の発展に貢献することを経営理念としており、その精神を具体的な行動に移す際を守るべき重要な事項をコンプライアンスの観点から「コンプライアンス行動規範」として定めております。

私たち全役職員はこの行動規範に則り、事業活動のあらゆる局面において、コンプライアンスの徹底を最優先とすることをここに宣言いたします。

東京海上日動あんしん生命保険株式会社
取締役社長 岩下 智親

また、東京海上グループとして、東京海上グループ各社の全役職員が遵守すべきコンプライアンス行動規範を定めています。

<コンプライアンス行動規範> (骨子)

- 法令等の徹底 法令や社内ルールを遵守するとともに、公正で自由な競争を行い、社会規範にもとることのない誠実かつ公正な企業活動を行います。
- 社会との関係 社会、政治との適正な関係を維持します。
- 適切かつ透明性の高い経営 業務の適切な運営をはかるとともに、透明性の高い経営に努めます。
- 人権・環境の尊重 お客様、役職員をはじめ、あらゆる人の基本的人権を尊重します。また、地球環境に配慮して行動します。

また、「お客様の信頼に応えることが、コンプライアンスであり、業務そのものである」という認識のもと、コンプライアンス体制の強化を図り、全役員・社員がコンプライアンスの徹底に取り組んでいます。

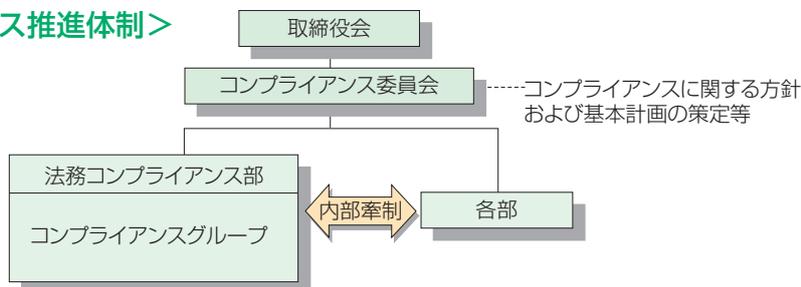
コンプライアンス推進体制

コンプライアンスの徹底には、日常業務に根ざした取り組みが極めて重要です。そのため、当社では各部にコンプライアンス・キーパーソンを配置し、各部がそれぞれの担当分野において法令等の遵守を徹底していくこととしています。

あわせて、取締役会委員会として、コンプライアンス委員会を設置しています。同委員会は、会

社全体のコンプライアンスについて、その統轄および推進ならびに取締役会からの諮問に対する調査、審議または立案を行います。さらに、コンプライアンス推進部署として、法務コンプライアンス部を設置し、各部への指導を通じた内部牽制や支援を行っています。

<コンプライアンス推進体制>



具体的な取り組み

コンプライアンス推進の主な具体的取り組みは以下のとおりです。

本社各部

- ・ 各部コンプライアンス実施計画の策定
- ・ 諸規則、各種事務マニュアルの見直し
- ・ コンプライアンス研修の実施
- ・ コンプライアンスに関する点検・モニタリングの企画・立案

営業部門

- ・ 自主点検の実施
- ・ 代理店に対する研修・指導
- ・ ライフパートナーに対する研修・指導

「消費者契約法」「金融商品販売法」「金融商品取引法」への取り組み

当社では、お客様が保険商品やご契約の内容を正しくご理解の上、ご契約いただけるよう、「消費者契約法」、「金融商品販売法」および「金融商品取引法」を遵守しています。

◆消費者契約法

- ①消費者契約法に照らしてお客様から保険契約の取り消しを求められることがないように、保険契約の内容等を十分ご説明するなど適切な募集活動を行っています。また、代理店/取扱者に対しても、適切な募集活動を行うよう研修等を実施しています。
- ②当社の保険約款等には、消費者契約法に照らして無効となるような条項（無効条項）はありません。今後の新商品開発に際しても無効条項を規定することがないように約款等を作成していきます。

◆金融商品販売法

- ①ご契約前に交付する「ご契約のしおり」に、「保険商品についての重要事項」として信用リスクについての説明を記載しています。（一部の商品については市場リスクについての説明も記載しています。）
- ②当社は、勧誘方針として下記の「お客様への販売・勧誘にあたって」を策定し、本社および各支社に提示するとともに、ホームページでも公表しています。また代理店に対しても、勧誘方針を代理店事務所に掲示し、勧誘方針

を遵守した募集活動を行うよう指導しています。

◆金融商品取引法

2007年（平成19年）9月30日の金融商品取引法の施行に伴い、同法を準用する保険業法等にて規制された「特定保険契約」について、以下のような対応を実施しています。

- ①「適合性の原則」への対応
特定保険契約については、「適合性の原則」を踏まえた勧誘・販売が求められることとなったため、意向確認書（特定保険契約用）及び「契約締結前交付書面」を新設するとともに、適切な募集活動を行うよう社員、代理店向けに各種販売研修ツールを作成し、研修を実施しています。
- ②広告等の規制への対応
契約者保護の観点から、契約締結前交付書面、パンフレットなどの募集資料、ホームページ、各種募集資料について、法定要件を充足するよう記載しています。
- ③特定投資家（プロ）制度への対応
一般投資家（アマ）から特定投資家（プロ）への移行の申し出があった場合には、総合カスタマーセンターでの受付を行います。

※重要事項説明、適合性の原則等「お客様のご要望に沿って正しくご契約いただくために」については、P.10～P.11をご参照ください。

<勧誘方針>

お客様への販売・勧誘にあたって

お客様の視点に立ってご満足いただけるように努めます

◆保険その他の金融商品の販売にあたって

- ・お客様の商品に関する知識、購入経験、購入目的、財産状況など、商品の特性に応じた必要な事項を総合的に勘案し、お客様のご意向と実情に沿った商品の説明および提供に努めます。
- ・特に市場リスクを伴う投資性商品については、そのリスクの内容について適切な説明に努めます。
- ・お客様にご迷惑をおかけする時間帯や場所、方法での勧誘はいたしません。
- ・お客様に商品についての重要事項を正しくご理

解いただけるように努めます。また、販売形態に応じて適切な説明に努めます。

◆各種の対応にあたって

- ・お客様からのお問い合わせには、迅速・適切・丁寧な対応に努めます。
- ・保険事故が発生した場合には、迅速・適切・丁寧な対応と保険金等の適正な支払に努めます。
- ・お客様のご意見・ご要望を商品開発や販売活動に活かしてまいります。

各種法令を遵守し、保険その他の金融商品の適正な販売に努めます

- ・保険業法、金融商品の販売等に関する法律、消費者契約法、金融商品取引法、個人情報の保護に関する法律、その他の関係法令等を遵守します。
- ・適正な業務を確保するために、社内体制の整備や販売にあたる者の研修に取り組みます。
- ・お客様のプライバシーを尊重するとともに、

お客様に関する情報については、適正な取扱いおよび厳正な管理をいたします。

以上の方針は「金融商品の販売等に関する法律」（平成12年法律第101号）に基づく弊社の「勧誘方針」です。

個人情報保護への対応

「個人情報の保護に関する法律」への取り組み

生命保険会社は、取り扱っている商品・サービスの特性から、お客様の住所・氏名・保健医療情報など、膨大な個人情報を取り扱っています。

当社は、お客様の個人情報について、「個人情報の保護に関する法律」および関連のガイドライン等に則って、業務上必要な範囲において適法で公正な方法により取得するとともに、取得した個人情報については、保険契約の引受・管理、保険金の適正な支払い、お客様のニーズに応えるための保険商品・サービスの案内などのために利用しています。また、社内ルールの整備を行うとともに、社員・代理店に対する教育とモニタリングを行う

など、個人情報保護の徹底に取り組んでいます。

さらに、こうした取り組みの一環として、2006年（平成18年）4月には財団法人日本情報処理開発協会（JIPDEC）よりプライバシーマークを生命保険会社としては初めて取得しました。今後も個人情報の適切な取り扱いに向けて継続的に改善を行い、一層の体制強化を図ってまいります。



プライバシーポリシー

個人情報の取扱いについて

弊社は、「お客様の信頼をあらゆる事業活動の原点に置きます」との経営理念の下、豊かで快適な社会生活と経済の発展に貢献することを目指しています。このような理念のもと、弊社は、個人情報取扱事業者として、個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）その他の法令、金融分野における個人情報保護に関するガイドラインその他のガイドラインや（社）生命保険協会の「生命保険業における個人情報保護のための取扱い指針について」ならびに東京海上グループ プライバシー・ポリシーを遵守して、以下のとおり個人情報を適正に取り扱うとともに、安全管理について適切な措置を講じます。また、弊社は、お預かりしている個人情報が業務上適切に取り扱われるよう、弊社代理店および弊社業務に従事している者等への指導・教育の徹底に努めます。なお、以下に記載の内容についても適宜見直しを行い、改善に努めていきます。

1. 個人情報の取得について

弊社は、業務上必要な範囲内で、かつ、適法で公正な手段により個人情報を取得します。

2. 個人情報の利用目的について

弊社では、次の業務を実施する目的ならびに下記4. および5. に掲げる目的（以下「利用目的」といいます。）に必要な範囲内で個人情報を利用します。また、利用目的は、ホームページで公表するほか、申込書・パンフレット等に記載します。さらに、利用目的を変更する場合には、その内容をご本人に通知するか、ホームページ等に公表します。

- ①生命保険契約の申し込みに係る引受の審査、引受、履行および管理
- ②適正な保険金・給付金の支払い
- ③弊社が有する債権の回収
- ④再保険契約の締結、再保険契約に基づく通知および再保険金の請求
- ⑤生命保険商品・損害保険商品等弊社が取り扱う金融商品の案内、募集および販売ならびに契約の締結、代理、媒介、取次ぎおよび管理
- ⑥弊社が取り扱うその他の商品・サービスの案内、提供および管理
- ⑦上記⑤⑥に付帯、関連するサービスの案内、提供および管理
- ⑧東京海上グループ各社・提携先企業等が取り扱う商品、コンサルティング等の商品・サービスの案内
- ⑨各種イベント・キャンペーン・セミナーの案内、各種情報の提供
- ⑩弊社または弊社代理店が提供する商品・サービス等に関するアンケートの実施
- ⑪市場調査ならびにデータ分析やアンケートの実施等による新たな商品・サービスの開発
- ⑫弊社社員の採用、販売基盤（代理店等）の新設・維持管理
- ⑬他の事業者から個人情報の処理の全部または一部について委託された場合等において、委託された当該業務
- ⑭問い合わせ・依頼等への対応
- ⑮その他、①から⑭に付随する業務ならびにお客様とのお取引および弊社の業務運営を適切かつ円滑に履行するために行う業務

利用目的の達成に必要な範囲を超えて個人情報を取り扱うときは、個人情報保護法第16条第3項各号に掲げる場合を除き、ご本人の同意を得るものとします。

3. 個人データの第三者への提供について

弊社では、次の場合を除いて、本人の同意を得ることなく個人データを第三者に提供することはありません。

- 法令に基づく場合
- 弊社の業務遂行上必要な範囲内で、保険代理店を含む委託先に提供する場合
- 弊社のグループ会社・提携先企業との間で共同利用を行う場合（下記「4. グループ会社・提携先企業との共同利用について」をご覧ください。）
- 生命保険会社等との間で共同利用を行う場合（下記「5. 情報交換制度等について」をご覧ください。）
- 再保険契約の締結、再保険契約に基づく通知および再保険金の請求その他必要な範囲内で、再保険会社に提供する場合

4. グループ会社・提携先企業との共同利用について

前記2. ①から⑤に記載する利用目的のため、および持株会社による子会社の経営管理のために、弊社と東京海上グループ各社・提携先企業との間で、以下のとおり個人データを共同利用します。

- ①個人データの項目：住所、氏名、電話番号・電子メールアドレス、性別、生年月日、その他申込書等に記載された契約内容および事故状況、保険金支払状況等の内容
- ②個人データ管理責任者：東京海上日動あんしん生命保険株式会社
- ※弊社のグループ会社・提携先企業については、下記「12. 会社一覧」をご覧ください。

5. 情報交換制度等について

弊社は、以下の制度に基づき、生命保険会社との間で個人データを共同利用します。以下の詳細につきましては(社)生命保険協会(以下「協会」といいます。)のホームページ (<http://www.seiho.or.jp>) もあわせてご覧ください。

<保険契約等に関する情報の共同利用制度>

- ①「契約内容登録制度・契約内容照会制度」
弊社は、協会、協会加盟の他の生命保険会社および全国共済農業協同組合連合会とともに保険契約等のお引受けの判断あるいは保険金等のお支払の判断の参考とすることを目的として、弊社の保険契約等に関する登録事項を共同して利用しています。
- ②「医療保障保険契約内容登録制度」
弊社は、協会および協会加盟の他の生命保険会社とともに、医療保障保険契約のお引受けの判断の参考とすることを目的として、弊社の医療保障保険契約に関する登録事項を共同して利用しています。
- ③「支払査定時照会制度」
弊社は、協会、協会加盟の他の生命保険会社、全国共済農業協同組合連合会、全国労働者共済生活協同組合連合会および日本生活協同組合連合会とともに、お支払いの判断または保険契約等の解除もしくは無効の判断の参考とすることを目的として、弊社を含む各生命保険会社等の保有する保険契約等に関する情報を共同で利用しています。

<生命保険会社職員・代理店・募集人等に関する情報の共同利用制度>

- ①「募集人登録情報照会制度」
弊社は、生命保険会社その他保険業法に基づき保険の引受けを行う者（以下「会社」といいます。）が適正な募集人の申請等を行うことならびに各会社および協会が募集人に係る情報を適切に管理することを助け、各会社の業務の健全かつ適切な運営および保険募集の公正を確保し、もって生命保険契約者等の利益の保護および生命保険事業の健全な発展に資することを目的として、協会のデータベースに登録され、または保管・管理されている募集人の登録申請等に関する情報を共同して利用しています。
- ②「合格情報照会制度」
弊社は、生命保険会社その他保険業法に基づき保険の引受けを行う者（以下「会社」といいます。）が採用する職員等の適格性および資質を判断することを助け、適正な試験運営や有能な人材確保により、各会社の業務の健全かつ適切な運営および保険募集の公正を確保し、生命保険契約者等の利益の保護および生命保険事業の健全な発展に資することを目的として、協会のデータベース内で保管・管理される、受験申込者に関する情報を共同して利用しています。
- ③「退社者情報登録制度」
弊社は、生命保険会社その他保険業法に基づき保険の引受けを行う者（以下「会社」といいます。）が採用等する職員等の適格性および資質を判断することを助け、各会社の業務の健全かつ適切な運営および保険募集の公正を確保し、もって生命保険契約者等の利益の保護および生命保険事業の健全な発展に資することを目的として、生命保険の業務に関して不適当な行為をなして会社を退社した職員等の退社に関する情報として、協会のデータベースに登録され、または同データベース内で保管・管理されている情報を共同して利用しています。
- ④「変額保険販売資格者登録制度」
弊社は、変額保険販売資格者登録および登録抹消を行うために利用することにより、変額保険契約者の利益保護および募集秩序の維持を図るとともに、変額保険の健全な普及・発展を期することを目的として、変額保険の募集を行わせる者に関する情報を共同して利用しています。

6. センシティブ情報の取扱いについて

お客様の健康状態・病歴などのセンシティブ情報につきましては、「保険業法施行規則第53条の10」および「金融分野における個人

情報保護に関するガイドライン第6条」により、お客様の同意に基づき業務遂行上必要な範囲で利用するなど業務の適切な運営の確保
その他必要と認められる場合に利用目的が限定されています。

弊社は、これらの利用目的以外には、センシティブ情報を取得、利用または第三者提供しません。

7. ご契約内容・事故に関するご照会について

ご契約内容や保険金の支払内容に関するご照会については、保険証券に記載もしくは最寄りの弊社営業店または代理店にお問い合わせ
ください。ご照会者様がご本人であることをご確認させていただいたうえで、対応します。

8. 個人情報保護法に基づく保有個人データに関する事項の通知、開示、訂正等、利用停止等について

個人情報保護法に基づく保有個人データに関する事項の通知、開示、訂正等、利用停止等に関するご請求（以下「開示等請求」とい
います。）については、下記「10. お問い合わせ窓口」にご請求ください。ご請求者様がご本人であることをご確認させていただくと
ともに、弊社所定の書式にご記入いただいたうえで手続きを行い、後日、原則として書面でご回答します。利用目的の通知請求および開
示請求については、弊社所定の手数料をいただきます。

開示等請求の詳細については<http://www.tmn-anshin.co.jp/privacy/release.html>をご覧ください。

9. 個人データの管理について

弊社では、個人データの漏えい、滅失またはき損の防止並びに是正その他の個人データの安全管理のために、取扱規程等の整備、ア
クセス管理、持ち出し制限、外部からの不正アクセス防止のための措置、その他の安全管理措置に係る実施体制の整備等、十分なセキ
ュリティ対策を講じるとともに、利用目的の達成に必要なとされる正確性・最新性の確保に努めます。また、弊社が、外部に個人デー
タの取扱いを委託する場合には、委託先の選定基準を定め、委託先の情報管理体制を確認し、委託後の業務遂行状況を監視するなど委託
先に対する必要かつ適切な監督を行います。

10. お問い合わせ窓口

弊社は、個人情報の取り扱いに関する苦情やご相談に対し適切かつ迅速に対応します。

弊社の個人情報の取り扱いや個人データの安全管理措置、保有個人データに関するご照会・ご相談は、下記までお問い合わせくださ
い。

また、弊社からのEメール、ダイレクトメール等による新商品・サービスのご案内について、ご希望されない場合は、下記のお問い
合わせ先までお申し出ください。

【お問い合わせ窓口】	東京海上日動あんしん生命保険株式会社 総合カスタマーセンター（お客様相談窓口）
【電話番号】	☎ 0120-016-234
【受付時間】	9：00～18：00（土・日・祝日・年末年始を除く）

11. 弊社は、認定個人情報保護団体である社団法人生命保険協会の対象事業者です。同協会では、対象事業者の個人情報の取り扱い に関する苦情・相談を受け付けています。

【お問い合わせ先】	（社）生命保険協会 生命保険相談所
【電話番号】	03-3286-2648
【所在地】	〒100-0005 千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3階
【受付時間】	9：00～17：00（土・日曜、祝日などの生命保険協会休業日を除く）
【ホームページアドレス】	http://www.seiho.or.jp/

12. 会社一覧

「4. グループ会社・提携先企業との共同利用について」における、弊社のグループ会社・提携先企業は、下記のとおりです。

①グループ会社：<http://www.tokiomarinehd.com/group/index.html>をご覧ください。

②提携先企業：個人データを弊社が提供している提携先企業はございません。

（注）以上の内容は、弊社業務に従事している者等の個人情報については対象としていません。

東京海上日動あんしん生命保険株式会社
取締役社長 岩下 智親

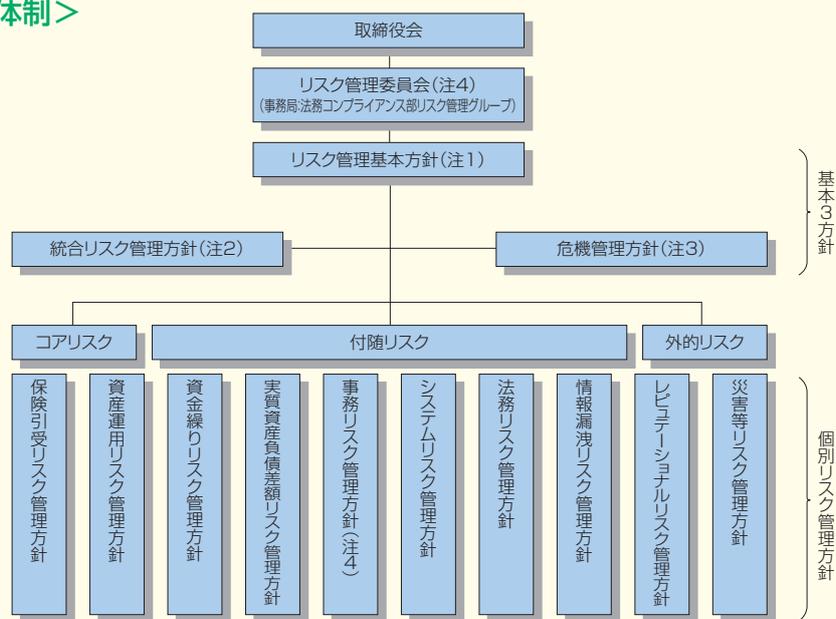
リスク管理

リスク管理の取り組み

金融の自由化、国際化の進展、さらには環境の急激な変化に伴い、生命保険事業を取り巻くリスクは複雑多岐なものとなっています。こうした中、当社ではリスクの所在を十分に理解した上で、そのリスクをコントロールしていくことが経営の重

要課題の1つであるとの認識のもと、リスク管理委員会を設置するとともに、法務コンプライアンス部内にリスク管理グループを置き、各種リスクに関する諸問題に取り組んでいます。

<リスク管理の体制>



(注1)リスク管理の体制・組織、リスクの定義等、リスク管理の全般的事項の基本方針
(注2)格付維持、倒産防止のための定量的リスク管理
(注3)緊急事態における対処方針
(注4)保険金等の支払に関するリスクについては、従来より、事務リスクの一つとして管理しています。これについては2007年(平成19年)7月より、保険金等支払管理態勢を一層強化するために、保険金等支払管理委員会を別途設置し、管理することとしました。詳細はP.37をご参照ください。

リスク管理委員会の役割

リスク管理にあたっては、社内の担当部門がそれぞれの業務を遂行する中で自らリスク管理を行うことが重要ですが、会社全体でのリスクの把握やコントロール、さらには内部牽制といった観点でリスク管理委員会を設置しています。

リスク管理委員会では主に右記の業務を担当しています。

- ①リスク管理の基本方針および基本計画の策定
- ②リスク管理体制の全体的評価および体制の整備
- ③リスク管理に関する社員教育・研修の統轄および実施
- ④事業運営に重大な影響を及ぼすリスクが突発的に発現した場合の緊急対策の検討
- ⑤その他リスク管理全般にわたる事項の調査、企画、立案および調整

想定しているリスク

現在、個別に管理すべきリスクとして10のリスクを定め、それぞれにリスク管理方針を定めてリスク管理を行っています。

(1) 収益の源泉としてコントロールするリスク (コアリスク)

「収益の源泉としてコントロールするリスク」として、次の2つのリスクがあります。

①保険引受リスク

商品の開発または改定に際して、適切な料率または責任準備金を設定しなかったことにより収益性に悪影響が生じるリスク。経済情勢または支払事由の発生率等が商品開発等を行う時点で評価したものと相違することにより、収益性に悪影響が生じるリスク。

②資産運用リスク

金利、有価証券等の価格、為替等の様々な市場のリスク・ファクターの変動により、保有する資産の価格が変動し、損失を被るリスク。

(2) 事業運営に付随して発生するリスク（付随リスク）

「事業運営に付随して発生するリスク」として、次の6つのリスクがあります。

- ③ **資金繰りリスク**
当社の財務内容の悪化や大口事故の発生に伴う支払保険金の増加等により当社に流入する資金の減少や流出する資金の増加が生じ、資金ポジションが悪化して当社がデフォルトするリスク。
- ④ **実質資産負債差額リスク**
法令等に定める実質資産負債差額に関する規定に抵触するリスク。
- ⑤ **事務リスク**
当社の役職員および保険募集人が「正確な事務を怠る」あるいは「事故・不正等を起こすこと」により、当社が損失を被るリスク。
- ⑥ **システムリスク**
情報システムの停止または誤作動、不正利用等により、当社が損失を被るリスク。
- ⑦ **法務リスク**
法令等違反リスク、法律紛争リスク、法令判断懈怠リスク。
- ⑧ **情報漏洩リスク**
役員・社員・代理店等の誤りや不正な処理等により、情報漏洩が発生し、お客様にご迷惑をかける、あるいは当社が損失を被るリスク。

(3) 外的な要因により発生するリスク（外的リスク）

「外的な要因により発生するリスク」として、次の2つのリスクがあります。

- ⑨ **レピュテーションリスク**
当社にとって否定的な評価・評判が日本国内外に流布され、当社が損失を被るリスク。
- ⑩ **災害等リスク**
災害・事故・犯罪に起因して、当社役員・社員または当社代理店等当社業務に密接な関連を有する者の生命・身体が害され、または当社の施設が被害を被ることによって当社が損失を被るリスク。

ストレステストについて

ストレステスト（想定される将来の不利益が生じた場合の影響に関する分析）は、「統合リスク管理」の中で実施しています。

「統合リスク管理」とは、格付の維持と倒産防止の観点ならびに当社およびその子会社・関連会社全体で資本の有効活用を通じた収益性向上の観点から、

資本・リスクを一元的に管理することです。

「統合リスク管理」の中で実施したストレステストの結果は、取締役会および親会社の東京海上ホールディングスに報告され、当社においては、「リスク許容値」の管理、東京海上ホールディングスにおいては、当社への資本配分計画に役立てています。

第三分野保険のストレステストについて

(1) 第三分野における責任準備金の積立の適切性を確保するための考え方

保険業法第二百一十一条第一項第一号に基づき、保険計理人は責任準備金が健全な保険数理に基づいて積み立てられているかどうかを確認していますが、特に第三分野保険に関しては、将来の保険事故発生率に不確実性があることから、平成十年大蔵省告示第二百三十一号に基づくストレステストを経理部門が実施し、保険計理人がそのテスト結果を検証することで責任準備金の十分性を確認しています。また、保険計理人による検証結果をリスク管理担当部門が確認することで内部牽制を図っています。

(2) ストレステストにおける危険発生率等の設定水準の合理性および妥当性

ストレステストにおける危険発生率は、実績の発生率を基礎として、将来10年間に見込まれる支払保険金を99%の信頼度でカバーする水準としています。

(3) ストレステストの結果（追加責任準備金、危険準備金の額）

ストレステストの結果、第三分野保険の2007年度末（平成19年度末）責任準備金は不足していないことが確認できたため、ストレステストに基づく危険準備金、追加責任準備金の積み立ては行っていません。

再保険について

(1) 再保険とは

保険会社は保険金支払責任を果たし、事業の安定を図るために保険金支払責任の全部または一部を他の保険会社に転嫁して、リスクの平準化・分散化を行っています。これを「再保険」といい、再保険に出すことを「出再」、他社からの再保険を引受けることを「受再」といいます。

(2) 出再方針

事業収支の長期安定化をはかるため、当社が保有するリスクの限度額（保有限度額）と商品

ごとに保有するリスクの状況を勘案して保有方針を定め、出再を行うこととしています。

再保険カバーの手配にあたっては、主要格付機関による格付をベースに信用度の高い出再先を選定して行っています。

また、出再先への集中管理の基準を定め、特定の出再先に再保険が集中しないよう管理しています。

なお、当社では再保険の引受（受再）は行っていません。

資産運用

運用環境

2007年度（平成19年度）の日本経済は、企業収益が総じて高水準で推移するなど緩やかな景気の回復が続いていましたが、同年度後半は、住宅投資の落ち込みや米国のサブプライムローン問題を契機とした米国経済の減速等により、景気の回復は足踏み状態となっています。

こうした中、債券市場では、年度初1.65%程度であった10年金利は、夏場にかけて2%近くまで上昇しました。その後は金融市場の混乱と景気の足踏みを背景に金利は低下基調に転じ、年度末は1.3%弱となりました。

株式市場は、年度初から堅調な推移で始まり、日経平均株価は一時1万8,000円台に上昇しましたが、7月下旬以降下落基調となり、年度末には1万2,000円台まで下落しました。

為替に関しましては、年度初から日米金利差に着目した円売り・ドル買いが優勢となり、6月には1ドル124円程度まで円安・ドル高が進みましたが、その後は日米金利差の縮小等を背景に円高・ドル安へ転じ、年度末は1ドル99円台となりました。

運用方針

生命保険会社の資産運用においては、負債である保険契約の性格を十分に把握し、有価証券等の資産と保険契約という負債を総合的に管理するALM（資産・負債総合管理）が重要であると考えます。

こうした観点から、当社では、有価証券等の資産と保険契約という負債を時価評価して、その差額である剰余が将来の金利変動によっていかなる影響を受けるのかを

定量的に評価・分析し、その適切なコントロールを通じて、安定的な収益を確保することを運用の基本方針としています。

具体的には、超長期債券を中心とした運用資産を構成し、金利スワップを併用して剰余（運用資産価値－保険負債価値）の変動を適切にコントロールしつつ、安全かつ有利な運用を行っています。

運用実績の概況

（資産配分）

2007年度末（平成19年度末）の総資産は2006年度末（平成18年度末）から995億円増加し、2兆5,043億円となりました。主な項目は、公社債が1兆7,580億円（総資産に占める比率は70.2%）、外国証券が2,380億円（同9.5%）、買入金銭債権が1,999億

円（同8.0%）、債券貸借取引支払保証金が955億円（同3.8%）となっています。

（資産運用収支）

資産運用収益は572億円、資産運用費用は452億円となっています。この結果、運用利回りは0.49%となりました。

リスク管理

資産運用に関わるリスクには、市場リスク・信用リスク・事務リスクがあり、当社では法務コンプライアンス部が一元的にこれらのリスク管理を行っています。

長期間にわたり予定利率を保証するという負債を持つ生命保険会社の場合は、市場リスクを管理する上で、資産側の時価の変動のみに着目する手法は、必ずしも有効ではないと思われます。むしろ、有価証券等の資産と保険契約という負債の差額である剰余の時価が、将来の金利変動によってどのような影響を受けるかを定量的に評価・分析の方が重要と考えます。当社においては、ALM（資産・負債総合管理）の手法を用いて、資産・負債の剰余の状況を時価ベースで評価・分析するとともに、必要に応じ金利スワップ等デリバティブ取引も併用しつつ、剰余の変動を適切にコントロールするよう努め

ています（注）。市場リスクの状況は、定期的に担当役員およびリスク管理委員会委員長に報告しています。

信用リスクについては、与信の状況を日々管理し、定期的に担当役員およびリスク管理委員会委員長に報告しています。

事務リスクについては、投資執行担当部署（経理財務部）と事務担当部署（法務コンプライアンス部）を分離し、内部牽制を図る体制をとっています。

（注）資産・負債の剰余のストレステストとして、時価ベース剰余の金利感応度分析を月次で行っています。金利の変化幅については、ストレスをかけたシナリオ（フォワードレートの上下1.5%変動）を想定しています。

ALMの基本的な考え方 ALMとは、Asset Liability Management（資産・負債総合管理）の略称です。

◆生命保険契約という負債が持つリスク

生命保険契約は、長期にわたって死亡や疾病に対する保障を提供しています。

このため、収入保険料のうち、将来の保険金などのお支払いに必要な金額を、責任準備金という負債として積み立てています。

責任準備金は、保険金をお支払いするまでの期間、予め決められた一定の金利で計算された運用収益を織り込んで算出されています。しかし、現実の市場金利はこの金利より高いことも低いこともあります。

もし金利が低ければ、小さな運用収益しか見込めませんから、責任準備金の金額よりも大きな金額を負債として考えておかなければなりませんし、逆に金利が高ければ、大きな運用収益を見込めますので、負債として考えておくべき金額は、責任準備金の金額よりも小さな金額

でよいということになります。

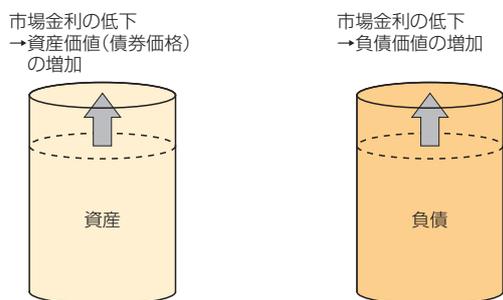
保険期間が長くなればなるほど、この金利の差による運用収益の差は大きくなりますが、生命保険は大半が10年以上あるいは終身の契約ですから、負債として考えておくべき金額は、金利の変動によって大きな影響を受けることになります。

生命保険会社の資産運用は、将来の保険金などの支払いのための負債の金額が、このような「金利変動リスク」にさらされているということを前提にして考えなければなりません。

当社では、負債の金額に見合った資産を維持して将来の保険金などの支払いに備えるために、負債の金利変動リスクを定量的に把握し、そのリスクの特性に適合した資産運用を実施しています。

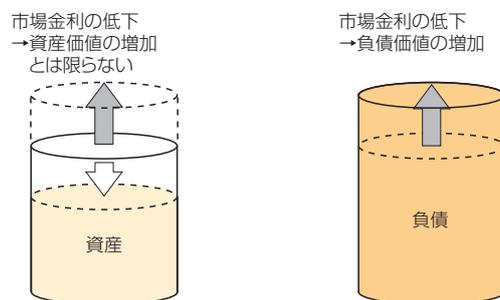
◆負債のリスクに適合した資産運用とは…（負債が円の場合）

①長期円建債券で運用すれば…



①負債のリスクの特性に合わせて、市場金利の変動で価格が変化する円建債券（生命保険契約は長期のものが大半ですから、それに合わせて長期）で運用すれば、金利変動リスクを減らすことができます。すなわち、図のように、市場金利が低下すれば、負債として考えておくべき金額は大きくなりますが、同様に、債券価格（資産価値）も上昇します。反対に、市場金利が上昇した場合は、債券価格（資産価値）は下落しますが、このときには負債として考えておくべき金額も小さくなっています。

②株式・外貨建資産で運用すると…



②一方、市場金利の変動に直接、価格が連動しない資産（株式や外貨建資産等）で運用すると、資産価値と負債として考えておくべき金額の変動は必ずしも一致しないため、金利変動の影響は大きくなると考えられます。

◆当社ALMの基本的な考え方

当社のALMでは、負債の金利変動リスクを定量的に把握し、上記①のように、円建の負債に対しては長期の円建債券を中心に、米ドル建の負債に対しては長期の米ドル建債券を中心とした資産運用を行っています。

このようなALM管理を継続的に実施することによって、保険金などの支払いが必要になったときに、それに見合う資産が確保できていることになるのです。

情報開示

ディスクロージャー（情報開示）の態勢

当社は、お客様、株主、社会をはじめとするあらゆるステークホルダーの皆様の当社に対する理解を促進し、適正にご評価いただくために、「東京海上グループ情報開示基本方針」に基づき、当社に関する重要な情報（財務的・社会的・環境的側面の情報を含む）の公正かつ適時・適切な開示に努めています。

ホームページ

東京海上日動あんしん生命ホームページ
<http://www.tmn-anshin.co.jp/>

当社のホームページでは、お客様向けにトピックスやプレスリリース、商品・サービス、資料請求・各種お問い合わせ等についてご案内しています。また投資家の皆様向けに決算・財務情報や格付情報などの各種情報を掲載しています。

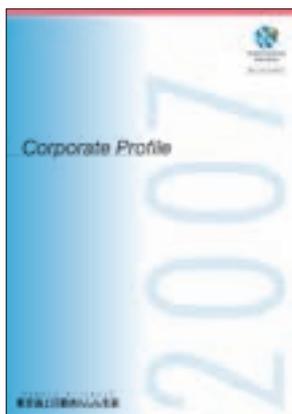
主なコンテンツ

- ・トピックス、プレスリリース
- ・お客様の声
- ・商品・サービス
- ・会社情報
- ・あんしんサーチ
- ・あんしんセエメエの部屋



会社案内

会社概要を簡潔にご説明した冊子です。



2008年8月改定予定

ディスクロージャー資料

当社は「お客様の信頼をあらゆる事業活動の原点におく」との経営理念に基づき、生命保険事業を通じて「あんしん」をご提供し、豊かで快適な社会生活と経済の発展に貢献することを目指しています。ステークホルダーの皆様に当社の業務および財務の状況等についてわかりやすくご理解いただくため、毎年「東京海上日動あんしん生命の現状」を作成しています。



CSR報告書

東京海上グループはCSRに関する取り組みについて「CSR報告書」を作成し、ステークホルダーの皆様とのコミュニケーションツールとして位置づけています。東京海上グループ全体の保険事業等の本業を通じたCSRの取り組み（お客様にご提供する価値、ステークホルダーとの双方向コミュニケーション、地域・社会貢献、地球環境保護、コンプライアンス、人間尊重）について報告しています。（※）

アニュアルレポート

当社を含む東京海上グループの決算・財務情報や業務内容について、海外投資家向けの英文アニュアルレポートを作成しています。（※）

東京海上ホールディングスの現状

東京海上ホールディングスでは、東京海上ホールディングスおよびその事業子会社の業務および財産の状況を分かりやすくご理解いただくため、毎年「東京海上ホールディングスの現状」を作成しています。（※）

（※）作成主体は当社の親会社である東京海上ホールディングス株式会社です。

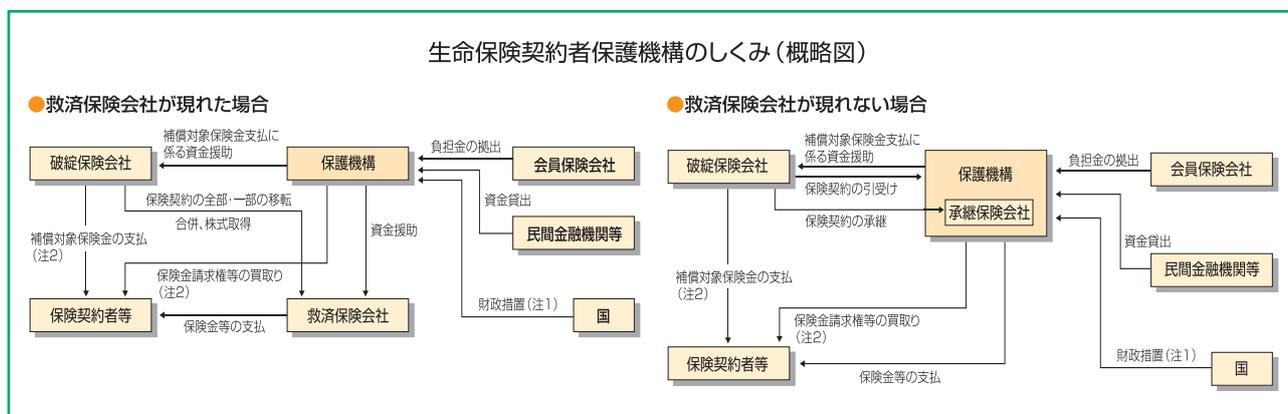
生命保険契約者保護機構

生命保険契約者保護機構とは

生命保険業界では、生命保険会社が万一破綻した場合のご契約者の保護を充実させるため、保険業法に基づいて、生命保険契約者保護機構（以下、「保護機構」という）を1998年（平成10年）12月に設立し、国内で事業を営む全ての生命保険会社が会員として加入しています。保護機構は、ご契約者保護のための相互援助制度として、万一、会員である生命保険会社が破綻した場合には、破綻保険会社の保険契約の移転等における資金援助、承継保険会社の経営管理、保険契約の引受け、補償対象保険金の支払のための資金援助および保険金請求権

等の買取りなどを行います。

生命保険会社が破綻した場合に、保険契約が解除されたり、失効するようなことになると、お客様の年齢や健康状態によっては、それまでと同様の条件で新たに契約することが困難になることもあります。そのため、保護機構が破綻した保険会社を支援して、保険契約を継続させ、ご契約者の保護を図ることとしています。また、更生手続においては、保険契約者に代わって更生手続に関する一切の行為を行うこととしています。



(注1) 上記の「財政措置」は、2009年（平成21年）3月末までに生命保険会社が破綻した場合に対応する措置で、会員保険会社の拠出による負担金だけで資金援助等の対応ができない場合に、国会審議を経て補助金が認められた際に行われるものです。

(注2) 破綻処理中の保険事故に基づく補償対象契約の保険金等の支払、保護機構が補償対象契約に係る保険金請求権等を買取ることを指します。この場合における支払率および買取率については、責任準備金等の補償限度と同率となります。（高予定利率契約については、下記「補償の内容」の（注1）に記載の率となります。）

なお、補償対象契約の範囲・補償対象契約の補償限度等を含め、本掲載内容は全て現在の法令に基づいたものであり、今後、法令の改正により変更される可能性があります。

より詳しい内容につきましては、生命保険契約者保護機構のホームページをご覧ください。

ホームページアドレス <http://www.seihohogo.jp/>

補償の内容

国内で事業を行う生命保険会社の元受保険契約（運用実績連動型保険契約の特定特別勘定に係る部分を除く）は保護機構の補償対象となり、高予定利率契約（注1）

を除き、破綻時点の責任準備金（注2）等の90%まで補償されます（保険金・年金等の90%が補償されるものではありません）。

(注1) 破綻時に過去5年間で常に予定利率が基準利率（*1）を超えていた契約（*2）を指します。当該契約については、責任準備金等の補償限度が以下のとおりとなります。ただし、破綻会社に対して資金援助がなかった場合の弁済率が下限となります。

高予定利率契約の補償率 = 90% - { (過去5年間に於ける各年の予定利率 - 基準利率) の総和 ÷ 2 }

(*1) 基準利率は、保護機構のホームページで確認できます。なお、2008年（平成20年）7月現在の基準利率は、3%となっています。

(*2) 一つの保険契約において、主契約・特約の予定利率が異なる場合、主契約・特約を予定利率が異なるごとに独立した保険契約とみなして、高予定利率契約に該当するか否かを判断することになります。

また、企業保険等において被保険者が保険料を拠出している場合で被保険者毎に予定利率が異なる場合には、被保険者毎に独立した保険契約が締結されているものとみなして高予定利率契約に該当するか否かの判断をすることになります。ただし、確定拠出年金保険契約については、被保険者が保険料を拠出しているか否かにかかわらず、被保険者毎に高予定利率契約に該当するか否かを判断することになります。

(注2) 責任準備金とは、生命保険会社が将来の保険金・年金・給付金の支払に備え、保険料や運用収益などを財源として積み立てている準備金のこと、保険業法により積み立てが義務付けられています。

保険契約者から払い込まれる保険料は、預貯金と異なり、一部は保険金等のお支払や保険契約の維持管理費用等に充当され、その残額が責任準備金として積み立てられ、運用されることとなりますので、一般的には、責任準備金の金額は払い込まれた保険料の合計額よりも少なくなります。

商品・サービスについて

教育・研修体系	54
商品の一覧	57

教育・研修体系

コンサルティングセールスの体制・取り組み

当社は開業以来「お客様本位の生命保険事業」を掲げてまいりました。それは、「生き方も考え方も、人それぞれ。そんなお客様をお守りする生命保険も、人の数だけあって当然。」という考え方に基づくものです。

当社の代理店とライフパートナーは、ますます多様化するお客様のご要望にお応えするため、「あんしん」をオーダーメイドでご提案し「日本一 お客様から信頼される生命保険会社」を目指してまいります。

■代理店

全国に広がる東京海上日動の代理店ネットワークを中心として、お客様のライフスタイルに合った、お客様本位のコンサルティング販売を推進しています。全国の代理店ネットワークを通じて、お客様に最大の満足いただける商品・サービスをご提供すべく取り組んでいます。また、当社業務の一部を東京海上日動に委託しており、東京海上グループとして幅広く代理店の活動を支援、お客様に生命保険・損害保険にわたるトータルなサービスをお届けすることを目指しています。

当社の2008年（平成20年）3月末現在における委託代理店数は18,086店となっています。

【コンサルティングツール】

各種ご提案に際し、コンサルティングソフト「あんしん太郎Ⅱ」を活用して、お客様のニーズに合った保険設計、コンサルティングサービス等を実施しています。各種ご提案に際しては、見やすく、わかりやすい企画書でお客様にご案内するよう心がけています。

■ライフパートナー

1997年（平成9年）4月より、生命保険の販売を通じてお客様の生涯にわたる良きパートナーでありたいという願いを込めて「ライフパートナー」と名づけた社員による営業を開始しました。

お客様のニーズの変化に合わせて、最適な保障をご提供し、常に生命保険が適切な機能を果たせるようにメンテナンスを行っていくのが生命保険の専門職であるライフパートナーです。ライフパートナーは適切なコンサルティングを行うために保険商品やそれに付随する様々な金融知識の習得に努め、お客様を生涯にわたってサポートさせていただきます。

2008年（平成20年）3月末現在、10都市に18支社55営業所を設け、411名の営業体制となっています。

【コンサルティングツール】

ライフパートナーのPCにはライフシミュレーションソフト「あんしんプランニング」が搭載されており、お客様のライフプランをもとに生涯にわたる収支の予測・必要保障額の算出などを行います。これらのデータから今後の人生でおくる様々な課題や問題を明らかにすることができます。ライフパートナーは数値化されたデータとお客様とのコミュニケーションを通じて、お客様の思いをオーダーメイドの生命保険という形で具現化します。



教育・研修体系

■代理店の教育・研修体系

生命保険代理店を委託した初期段階での基本的知識とセールス・スキルの教育をはじめ、営業活動を通じた日常指導を実施しています。

また、業界共通試験（資格取得）を通じて、幅広い知識の習得を目指すよう指導しています。

- (1) 生保専門社員（生保プロモーター）による代理店教育
全国の支社に生保専門社員（生保プロモーター）を配置し、生保販売に必要な基本的知識・スキルの指導をはじめ、セールスパーソンとしての能力向上を目指した各種研修等を実施して、代理店の営業活動を支援しています。
- (2) 代理店の従業員教育
当社では、新規従業員を雇用して生保販売体制を強化する代理店を支援するために「従業員採用支援制度」を展開しており、制度適用者向けに「あんしんベーシック研修」（個人・

法人 各3日間）を実施しています。

また、プロフェッショナル募集人の育成プログラムとして、「あんしん生命トレーニングカレッジ」（研修と実践を繰り返す、約3ヶ月コース）を展開しており、トレーニング中心のプログラムを通じて、生命保険セールスパーソンの使命感醸成とともに、セールススキルの飛躍的向上に努めています。

- (3) 東京海上日動との連携による研修

当社では、業務委託している東京海上日動と共同で生保販売研修を実施しています。

〈主な代理店教育プログラム〉

①「生保通信講座」

当社独自の通信教育プログラムです。

自学自習による知識習得プログラムをe-Learningで実施します。基礎編と応用編があり、当社の商品からコンプライアンス、契約実務、公的年金や税務等の周辺知識まで、代理

店が適正な生命保険販売を行う上で必要とする知識を学ぶことができる内容としています。自学自習でレベルアップを目指す代理店を支援するプログラムです。

②「あんしんベーシック研修」

2泊3日の集合研修で、個人編と法人編の2種類のプログラムをご提供しています。

個人編では、生命保険の意義・必要性からお客様のニーズを満たす保障と商品、公的保険制度等を、法人編では、経営者の関心事や法人

税務の仕組み、主な法人向け商品の特徴等を、グループワークやロールプレイングを通じて、実践スタイルで学習します。実践的なトレーニングでレベルアップを目指す代理店を支援するプログラムです。

③「トレーニング&実践研修」

生命保険の基本的な知識やスキルを習得し、早期に成功体験を積むための育成カリキュラムです。支店・支社単位で実施するこのプログラムは、5回の集合研修とその間の実践をととし

て1つの「型」を徹底してトレーニングすることで、実際に「できる」ようになることを生保プロモーターが一緒になって支援します。

④「あんしん生命トレーニングカレッジ」(Anshin Life Training College) (略：ALTC)

当社が開発した生命保険代理店向けプロフェッショナル募集人育成のプログラムです。

当プログラムでは、代理店の募集人と生保プロモーターと一緒に3回の集合研修(各：5日・3日・3日)に参加し、並行して営業第一線における実践活動を約3ヶ月間にわたって行います。集合研修のカリキュラムは社外の教育コンサルティング会社と共同開発した最先端のトレーニングプログラムを導入しています。同時に研修以外の実践活動においてはWEBを活用した自己管理システム(SSCS)や参加者同士の

情報交換サイト(「あんトレ広場」)を導入することで、参加者の営業活動を支援する最新のプログラムをご提供しています。

また、研修終了後も、営業第一線で、継続的な募集人同士の相互研鑽の場を設けることにより、募集人自身の継続的な成長へとつながり、永続的なお客様への情報提供に努めています。

※SSCS ……セールスプロセスセルフコントロールシステムの略。
活動管理と顧客管理の双方が可能なシステム。

※あんトレ広場……当プログラムの参加者専用の情報共有掲示板。



■ライフパートナーの教育・研修体制

「生命保険の販売を通じて、お客様の生涯にわたる良きパートナーでありたい」という願いを込めて名付けられたライフパートナーは保険・金融のプロフェッショナルとして様々な知識や技術の修得に努めています。ライフパートナーの教育体系は「本社研修」「支社研修」「業界共通試験」の3つがあり、本社と支社が連携してライフパートナーの育成を行います。入社後2年間を初期研修期間と定め、オーダーメイドの生命保険販売に必要な知識や技能のベースを築きます。

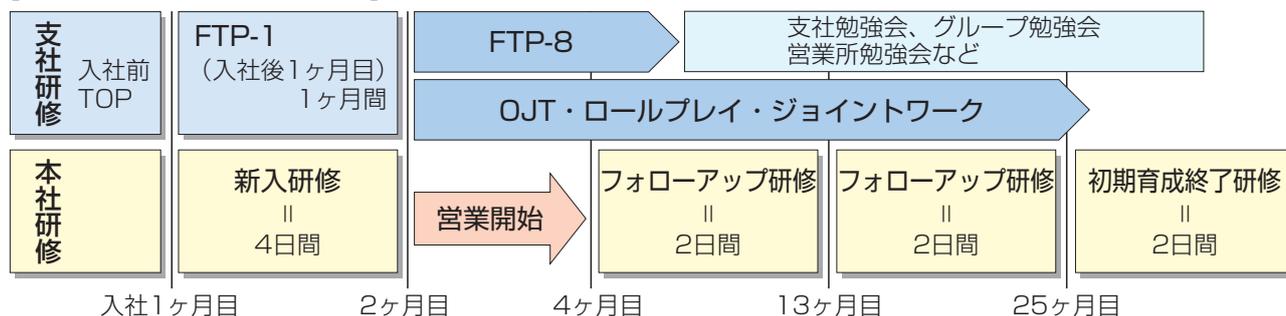
◎本社（集合）研修

- ①新人ライフパートナー研修（入社時）
入社時には4日間の新人研修を行っています。生命保険の必要性やライフパートナーとして働く目的を通じて、ライフパートナーが果たすべき使命を考えます。また正しい販売活動を行うためのルールや考え方を学習します。
- ②フォローアップ研修Ⅰ（4～5ヶ月目）
1泊2日の集合研修を通じてセールスプロセスの正しい理解についての点検や、同期のライフパートナーと様々な課題や問題などを共有し解決策を話し合います。
- ③フォローアップ研修Ⅱ（13ヶ月目）
1泊2日の集合研修を通じてコミュニケーション手法やマーケット作りの方法について学習を深めます。
- ④テイクオフ研修（初期研修期間終了時）
初期研修期間が終了する際に2年間の研修期間の総括と今後の課題について明確にし、さらなる飛躍を目指します。

◎支社研修

- ①FTP1（Fundamental Training Program1）
本社集合研修終了後の1ヶ月間は支社で生命保険販売に必要な知識や技術の修得を目的とした研修を実施しています。支社長や営業所長が講師となり、商品知識や事務の知識の学習やロールプレイなどを通じて販売に必要な技能を身に付けます。
- ②FTP8（Fundamental Training Program8）
入社2ヶ月目～9ヶ月目（8ヶ月間）は営業活動の時間を割いて、週に一度の研修を実施しています。ここではFTP1で学習したセールスプロセスへの理解をさらに深め、またより高度な知識や技能の習得を行います。
- ③OJT（On the Job Training）
研修期間中は営業所長によるロールプレイや同行訓練、個別の営業戦略会議などを通じて実践的な訓練を行います。また四半期毎に営業所長と業績や活動内容の振り返り（プロセス分析）を行い、より質の高い営業活動に向けての課題と解決策について話し合います。

【ライフパートナー教育体制図】



◎業界共通試験

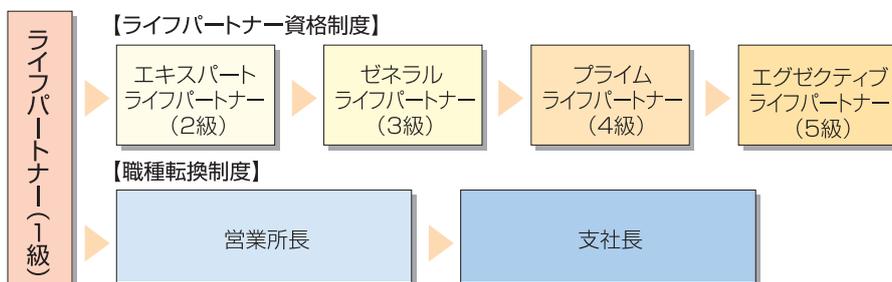
ライフパートナーは初期研修期間中に生命保険協会主催業界共通試験の全てに合格することを目指しています。また自己研鑽の一環として、日本ファイナンシャル・プランナーズ協会のAFP資格、CFP資格の取得を推奨しています。



支社研修の様子

■ライフパートナーのキャリアアッププラン

ライフパートナーには、2つのキャリアアッププランが用意されています。そのままライフパートナーとしてキャリアを積んでいく「ライフパートナー資格制度」と、マネージャーとしてライフパートナーの採用・育成に務めながら営業所経営や支社経営に携わる「職種転換制度」の2種類で、それぞれの希望にあわせて将来の道を選ぶことができます。



ライフパートナーとマネージャーの打合せ風景

商品の一覧

個人向けの商品

主契約

ご利用の目的	統一分類名称	販売名称
終身の保障をご希望の方へ	終身保険	5年ごと利差配当付終身保険
		長割り終身 (5年ごと利差配当付低解約返戻金型終身保険)
		あんしんドル終身* (積立利率変動型一時払終身積立保険 (米国通貨建))
		あんしんYEN終身* (積立利率変動型一時払終身積立保険 (日本国通貨建))
一定期間の保障をご希望の方へ	定期保険	定期保険
事業保障や事業資金対策をお考えの経営者の方へ		長割り定期 (定期保険 低解約返戻金特則 付加)
		通増定期保険
		低解約返戻金型通増定期保険
万一の場合の毎月の収入を確保したい方へ	家計保障定期保険	
3大疾病(悪性新生物(がん)・急性心筋梗塞・脳卒中)への備えをご希望の方へ	疾病・医療保険	5年ごと利差配当付特定疾病保障終身保険
		特定疾病保障定期保険
病気やけがへの備えをご希望の方へ	疾病・医療保険	医療保険 (入院一時金特約・長期入院特約・退院後療養特約 付加)
		メディカルミニ メディカルミニ・セレクト (医療保険 入院初期給付特則 付加)
		あんしんアミュレット (医療保険 入院初期給付特則・女性疾病保障特約・健康給付特約 付加)
		あんしん医療プラス (医療保険 入院初期給付特則・健康給付特約・3大疾病保険料払込免除特約 付加)
		あんしん医療キャッシュバック60 (医療保険 入院初期給付特則・健康給付特約 付加)
		あんしん医療トリプルガード60 (医療保険 入院初期給付特則・3大疾病保険料払込免除特約 付加)
病気への備えをご希望の方へ	メディカル@オフィス (疾病入院保険)	
がんへの備えをご希望の方へ	がん治療支援保険	
保障と貯蓄を同時に希望の方へ	養老保険	5年ごと利差配当付養老保険
		養老保険
豊かなセカンドライフをご希望の方へ	個人年金保険	5年ごと利差配当付個人年金保険
		あんしんドル年金* (解約返戻金市場金利連動型個人年金保険 (米国通貨建))
		あんしんYEN年金* (積立利率変動型個人年金保険)
お子さまの教育資金の準備をご希望の方へ	こども保険	5年ごと利差配当付こども保険
一生涯の災害保障を希望される方へ	傷害保険	長期傷害保険

*これらの保険は、保険業法第300条の2に規定する特定保険契約に該当します。
121ページ以降の「ご契約にかかわる費用やリスク等のご案内(特にご注意いただきたいこと)」に記載の「お客様にご負担いただく費用があります」「為替リスクがあります」「解約により元本割れすることがあります」を必ずご覧ください。

※詳細はP.110～P.117をご参照ください。

新商品（がん治療支援保険）

2007年（平成19年）9月2日に、新がん保険「がん治療支援保険」を発売しました。「がん治療支援保険」は上皮内がん等を含め、がんと診断された場合に何度でも診断給付金をお受け取りいただけるというこれまでの商品魅力を維持しつつ、通院給付金の保障内容の充実を図りました。

- がんで1日でも入院された場合、入院前後の所定期間内の通院に対して通院給付金をお受け取りいただけます。
 - 通院給付金日額を入院給付金日額と同額とするご契約が可能です。
- また、お客様ニーズの多様化に対応し、保険期間については10年から終身まで1年刻みでお選びいただくことを可能としました。



主な特約

	ご利用の目的	特約名
死亡・高度障害の際の保障を大きくするための特約	さらに充実した保障をお考えの方へ	平準定期保険特約
	合理的な保障をお考えの方へ	遞減定期保険特約
	万一の場合の毎月の収入を確保したい方へ	家計保障定期保険特約
医療への保障や災害による死亡・障害の際の保障をひろげる特約	悪性新生物（がん）、急性心筋梗塞、脳卒中の一定の疾病状態の際の保障をお考えの方へ	特定疾病保障定期保険特約
	災害による死亡・高度障害の際の保障を大きくしたい方へ	災害割増特約
	災害による死亡・身体障害の際の保障をご希望の方へ	傷害特約
	災害により入院した際の給付をお望みの方へ	災害入院特約
	病気による入院や災害・病気による手術をした際の給付をお望みの方へ	疾病入院特約
	災害による入院後、退院した場合にかかる費用への備えをお考えの方へ	災害退院後療養特約
	病気による入院後、退院した場合にかかる費用への備えをお考えの方へ	疾病退院後療養特約
	成人病による入院の際の保障をご希望の方へ	成人病保障特約
	女性特有の疾病による入院の際の保障をご希望の方へ	女性医療特約
	災害・病気による手術をした際の給付をお望みの方へ	手術給付特約
	災害・病気によりお子さまが入院した際の給付をお望みの方へ	こども医療特約
	悪性新生物（がん）、急性心筋梗塞、脳卒中の一定の疾病状態の際の保障をお考えの方へ	3大疾病保障特約
	女性特有の疾病による入院および乳房再建手術の保障をご希望の方へ	女性疾病保障特約
	がん治療のための手術の保障をご希望の方へ	がん手術特約
がん治療のための通院の保障をご希望の方へ	がん通院特約	
けがや病気がなかったときに祝金をお受け取りできる特約	けがや病気がなかったときの祝金をご希望の方へ	健康給付特約
保険金のお受け取りに関する特約	被保険者が余命6ヶ月以内と判断されたときに	リビング・ニーズ特約
	保険金等の受取人が病気やケガにより保険金等を請求する意思表示ができないときなどに	指定代理請求特約
万一の場合に経済負担を軽減することができる特約	悪性新生物（がん）、急性心筋梗塞、脳卒中の一定の疾病状態の際の経済負担軽減をお考えの方へ	3大疾病保険料払込免除特約
	配偶者の万一の際の経済負担軽減をお考えの方へ	配偶者死亡保険料払込免除特約

※詳細はP.118～P.120をご参照ください。

企業・団体向けの商品

主契約

- ・団体定期保険
- ・総合福祉団体定期保険
- ・団体信用生命保険

特約

団体定期保険に付加できる特約	・労働災害保障特約	・年金払特約
	・災害割増特約	・こども特約
総合福祉団体定期保険に付加できる特約	・傷害特約	・こども災害割増特約
	・災害保障特約	・こども傷害特約
	・交通災害特約	・こども災害保障特約
	・通勤災害条項不適用に関する特約	・こども交通災害特約
団体信用生命保険に付加できる特約	・無配当特約	
	・ヒューマン・ヴァリュー特約	・年金払特約
	・災害総合保障特約	・無配当特約
	・障害特約	

※詳細はP.120をご参照ください。