

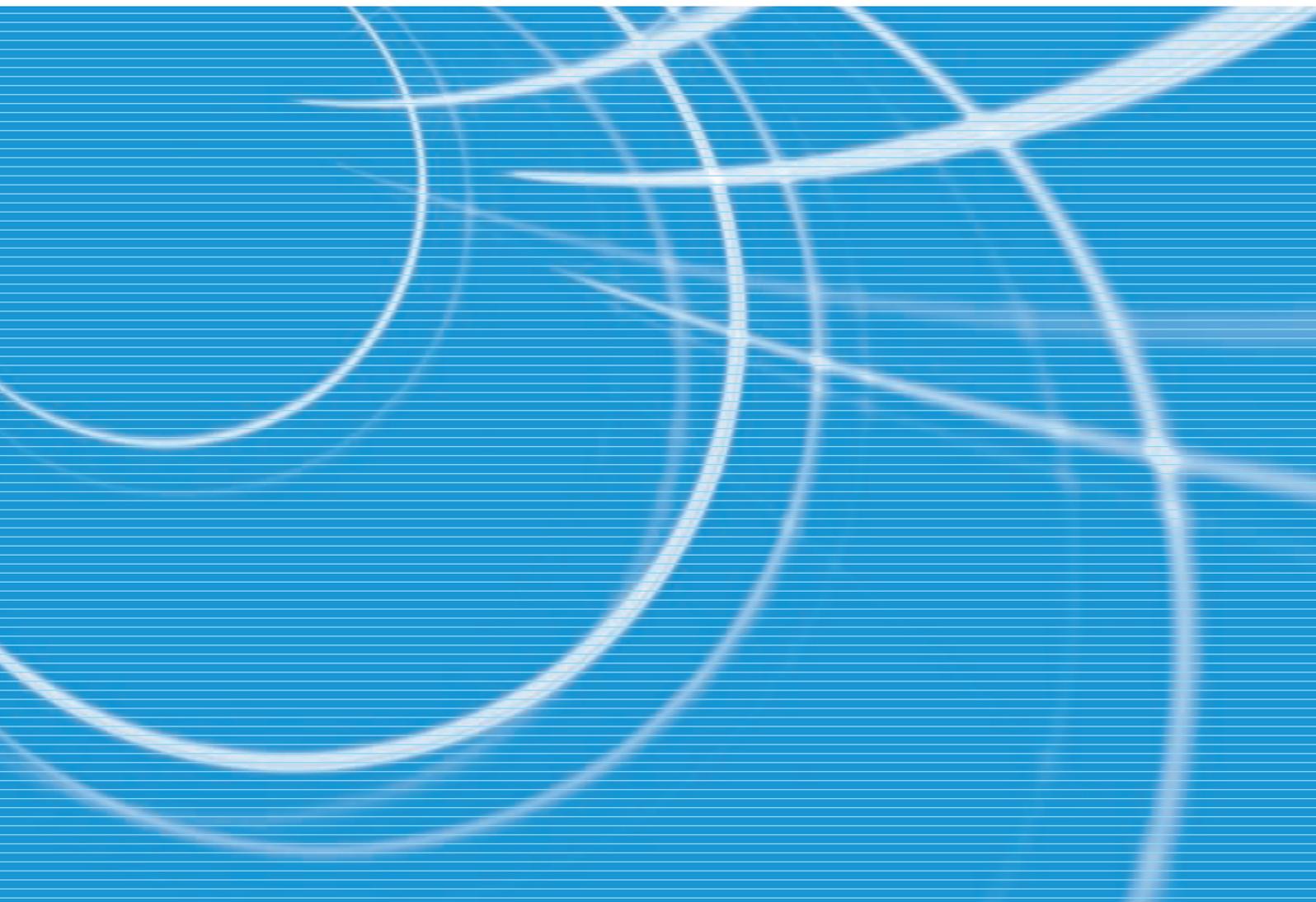


TOKIO MARINE
NICHIDO

東京海上日動あんしん生命の現状

平成21年版／平成20年度決算

2009



はじめに

日頃より東京海上日動あんしん生命をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。
このたび、当社の概要や事業活動についてわかりやすくご説明するため、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2009」を作成しました。
本誌を通じ、当社へのご理解を深めていただければ幸いです。



2009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 (2009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	●2,017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
Quality: 東京海上グループ

東京海上日動あんしん生命の現状 2009

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	
あんしん生命はどのような会社ですか?	10
あんしん生命の健全性について教えてください	11
『お客様をがんからお守りする運動』とはなんですか?	13
コーポレートキャラクター「あんしんセエメエ」について教えてください	14
契約者向けサービスにはどのようなものがありますか?	15
保険金・給付金の支払いについて教えてください	16
「お客様の声」は経営にどのようにいかされていますか?	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	25
2008年度の事業概況	28
内部統制基本方針	32
コーポレート・ガバナンスの状況	33
CSRの取組み	35
コンプライアンスの徹底	38
個人情報保護への対応	41
リスク管理	44
資産運用	46
情報開示	48
生命保険契約者保護機構	49
ご契約からお支払いまで	
コンサルティングセールス	52
お客様のご要望に沿って正しくご契約いただくための取組み	55
ご契約に関するご案内	57
保険金・給付金等のご請求手続き	59
商品の一覧	60
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	64
財産の状況	65
業務の状況を示す指標等	76
特別勘定に関する指標等	98
コーポレートデータ	
会社の概況及び組織	100
主要な業務の内容	110
会社及びその子会社等の状況	110
生命保険協会統一開示項目索引	115

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。

〈2008年度振り返り〉

昨年度のわが国経済は、金融市場の混乱を契機とした世界的な経済情勢悪化の影響を受け、景気の後退が深刻さを増し、輸出の減少等による企業業績の悪化が顕著となりました。

私ども生保業界におきましても、国内生保会社の破綻や海外の生保における公的資金の資本注入、株価や金利の低下による収益環境の悪化に加え、少子高齢化の影響等による個人保険の新規契約高の減少などにより、各社の2008年度決算は大変厳しいものとなりました。

こうした厳しい経営環境の中、お陰様を持ちまして当社は、着実な成長を維持することができました。新契約件数や新契約年換算保険料はいずれも前年を大きく上回り、開業13年で保有契約件数は約270万件を数えるまでになりました。

当社がこれまで順調に成長を遂げてきたことは、開業以来の「お客様本位の生命保険事業」が多くのお客様からご支持をいただいた何よりの証であり、当社をご支援いただいた皆様に、心から御礼申し上げたいと思います。

〈第二の創業〉

さて、当社は一昨年秋より、「第二の創業プロジェクト」を推進しています。このプロジェクトは、お客様ニーズの多様化やそれに伴うマーケットの変化に的確に対応し、もう一度新たな保険会社を創る気概を持って、お客様本位のサービスのご提供やお客様の利便性向上に取り組むプロジェクトです。

昨年度は、保険金のお支払いというこれまでの保険商品の枠を超え、お客様がお困りになることのすべてをサポートすることを目指し、検診施設の優待価格でのご案内やご予約の代行等を行う「人間ドック・がんPET検診優待サービス」や、専門の相談員がご自宅等を訪問し、がんに関する

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。

お客様のお悩みに対応する「がんお悩み訪問相談サービス」等、当社独自の新たなサービスを開発し、大変ご好評をいただくことができました。また、がん予防・治療に関する啓発活動である「お客様をがんからお守りする運動」を全国で展開し、自治体との提携等により、大きな成果を挙げています。

商品面では、ひとつの保険で医療保障とがん保障をカバーできる新商品「あんしん医療がんプラス60」を発売し、コーポレートキャラクター「あんしんセエメエ」を通じたテレビコマーシャルや、全国各地域での独自のプロモーションにより、多くのお客様からご好評をいただいています。

当社は、こうした「第二の創業」の取組みを今後さらに推進していくことで、なお一層、お客様のお役に立つ保険事業を展開していきたいと考えています。

〈新中期計画スタート〉

さて、東京海上グループでは、今年度より、新中期計画「変革と実行 2011」をスタートさせました。当社は、この中期計画を「第二の創業」のフェーズⅡと位置付け、これまで「第二の創業プロジェクト」で取り組んできた戦略をさらに深化・高度化させ、お客様に品質で選ばれ、成長し続けることを目指しています。

今年度のわが国経済は、世界的な景気後退が続く中で、内需、外需ともに厳しい状況が続くものと見込まれています。しかし、こうした環境こそ、当社の経営理念である「お客様本位の生命保険事業」の真価が問われるときであると考えています。

今後とも、開業以来の原点である「お客様本位」を貫き、「お客様を何としてもお守りする」という高い職業意識を持ったプロフェッショナル（＝「ほけんびと保険人」当社の造語）としての使命感を基軸に、新中期計画の戦略を着実に実践していきます。そしてすべての社員が、こうした「想い」を徹頭徹尾貫くことで、「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社」を目指していきます。

今後とも、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2009年7月

東京海上グループ概要

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。

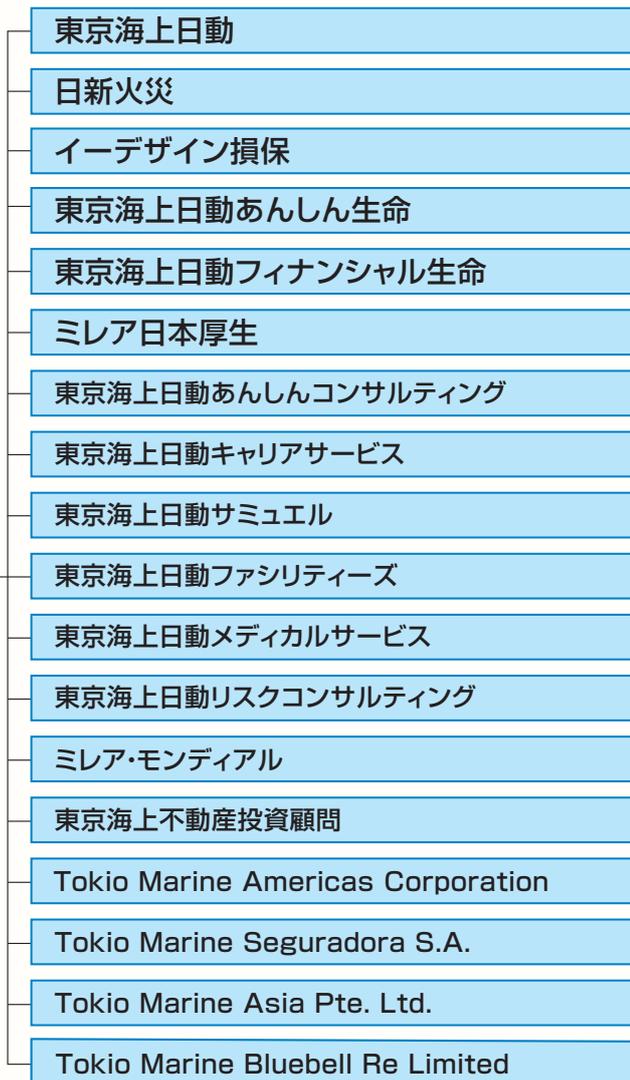
■会社の概要 (2009年7月1日現在)

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 〒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 : 370名 (2009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
 およびそれに附帯する業務を営む
 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

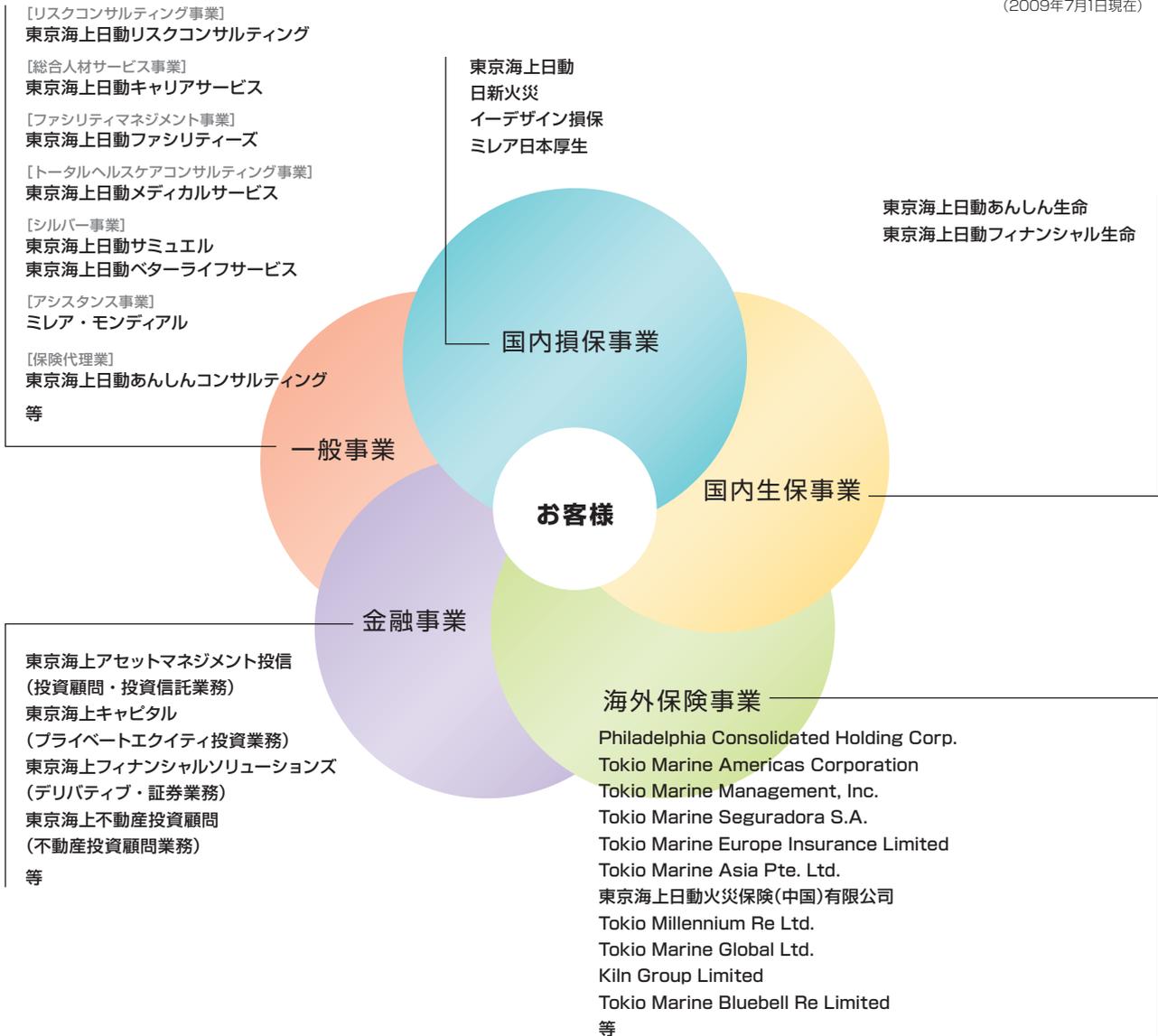
(2009年7月1日現在)

東京海上ホールディングス(上場持株会社)



東京海上グループの事業領域と主なグループ会社

(2009年7月1日現在)



海外ネットワーク



(2009年3月31日現在)

経営戦略

東京海上ホールディングスの経営戦略

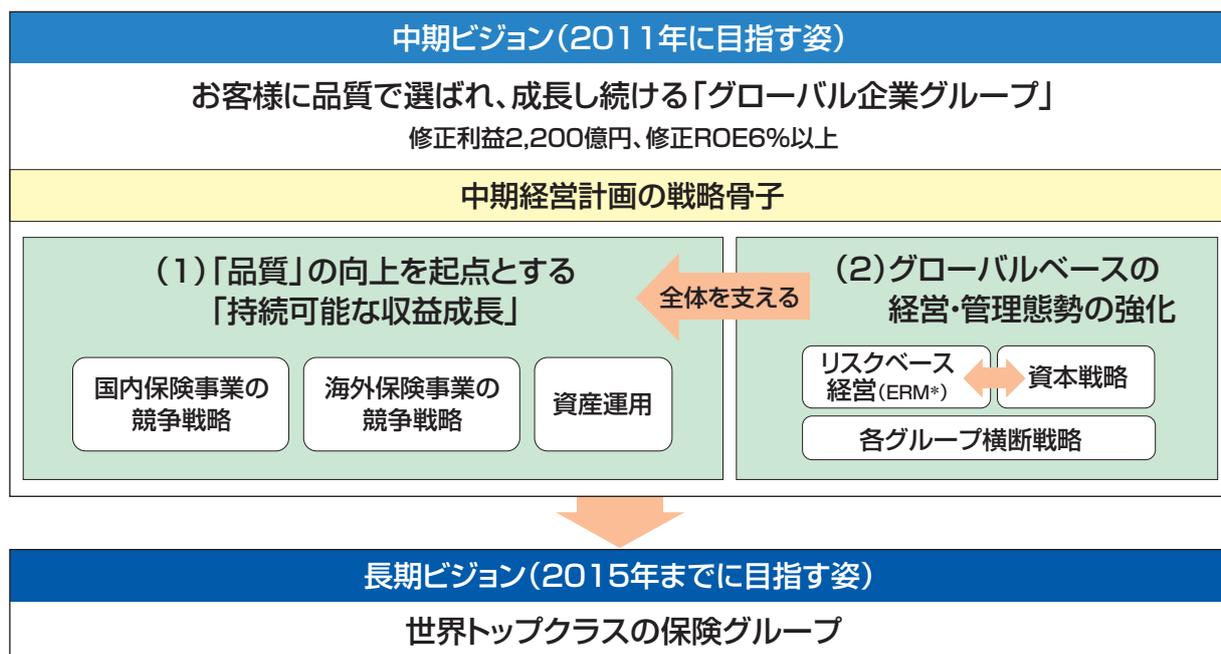
東京海上グループは、全世界のグループ会社におけるCSR経営の実行を通じて、お客様をはじめとする様々なステークホルダーへ提供する価値を向上させ、社会とともに持続的に成長・発展し、グループ企業価値を永続的に高めていきます。

2009年（平成21年）4月からスタートした3か年のグループ中期経営計画「変革と実行 2011」では、厳しい事業環境のもとでも持続性のある成長を実現していくために、グループ各社が提供する商品・サービス、業務プロセスがお客様から「品質」で選ばれ、かつグローバルに競争力を発揮できる態勢の構築を目指していきます。

中期経営計画「変革と実行 2011」

1. 全体像

中期経営計画「変革と実行 2011」で東京海上グループが目指す姿は、「お客様に品質で選ばれ、成長し続ける『グローバル企業グループ』」であり、以下に掲げる2つの戦略骨子のもと、企業価値の最大化を実現していきます。

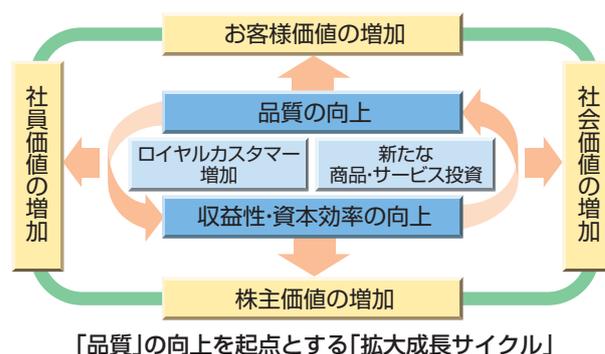


*ERM:Enterprise Risk Management

ここでいう「品質」とは、商品・サービスのわかりやすさや利便性、正確で迅速な業務プロセス、財務の健全性等、東京海上グループのあらゆる事業活動に関わる「品質」を意味し、「品質」の向上が持続可能な収益成長のために最も重要であると考えています。

(1) 「品質」の向上を起点とする「持続可能な収益成長」

東京海上グループが持続的に成長するためには、グループ内のすべての会社が「品質」の向上を起点とする右記の「拡大成長サイクル」を実現することが必要であり、この循環をとおしてすべてのステークホルダーの価値を持続的に増加させていきます。



(2) グローバルベースの経営・管理態勢の強化

国や地域に関係なく、すべてのステークホルダーに高い価値提供を行い、さらにその実現のためにグループ内の経営資源をボーダレスに活用できる経営・管理態勢を構築・強化していきます。

中でも、今後、会計基準や保険会社の監督規制等が大きく変わろうとしていることを踏まえ、「リスクベース経営（ERM）」に必要なインフラ構築に特に強力に取り組んでいきます。

2. 定量ビジョン（数値目標）

中期経営計画（2011年度）では、修正利益2,200億円、修正ROE6%以上を目指します。

また修正利益に占める各事業の構成比率は、中核事業である国内損保事業が全体の半分以上を占める一方で、海外保険事業および国内生保事業をさらに拡大させ、全体としてバランスの取れた事業ポートフォリオの構築に一層注力していきます。

事業ドメイン		2007年度実績	2008年度実績	2009年度計画	2011年度に目指す姿 (定量ビジョン)
修正利益	国内損害保険事業	994億円	51億円	380億円	1,150億円
	東京海上日動	1,002億円	169億円	490億円	1,150億円
	日新火災	△8億円	△107億円	10億円	50億円
	その他	—	△11億円	△120億円	△50億円
	国内生命保険事業	151億円	△572億円	210億円	400億円
	東京海上日動あんしん生命	291億円	△60億円	240億円	350億円
	東京海上日動フィナンシャル生命他	△139億円	△512億円	△30億円	50億円
	海外保険事業	297億円	208億円	530億円	600億円
	損害保険事業	246億円	232億円	530億円	570億円
	元受	81億円	33億円	330億円	400億円
	再保険	165億円	199億円	200億円	170億円
	生命保険事業	65億円	△7億円	20億円	60億円
	金融一般事業	△10億円	△211億円	△60億円	50億円
グループ合計	1,432億円	△525億円	1,060億円	2,200億円	
グループ合計ROE	3.5%	△1.7%	4.1%	6.0%以上	

※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。

※海外保険事業合計では、内訳には賦課されていない費用を差し引いています。

<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

（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

新中期計画 「変革と実行2011（第二の創業 フェーズⅡ）」（2009年～2011年） ～お客様に品質で選ばれ成長し続ける『日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社』を目指して～

中期的に目指すビジョン（定性目標）

当社では、2007年（平成19年）秋に、「第二の創業プロジェクト」により、「戦略の5本柱」を策定しました。2008年（平成20年）11月には、東京海上グループの新中期計画にあわせて、この「戦略の5本柱」を深化・高度化させた、新中期計画「変革と実行2011（第二の創業 フェーズⅡ）」を策定し、中期的に目指すビジョンを以下のとおり定めました。

<定性目標>

- 業務品質・商品・サービス内容・健全性・収益性のすべての面において、高い競争力を有する会社へ
- 「お客様本位」の姿勢と、「保^ほ険^{けん}人（*）」としての使命感を基軸に、自ら考え発信し、チャレンジングに行動していくことで、真にお客様・代理店から信頼され、必要とされる会社へ
- 引受・保全・保険金のお支払い等のご契約を支える業務・サービスを正確かつ効率的に提供し、「安心品質」を実現していく会社へ
- 大幅な増収と各種収益改善・効率向上策の実施により、効率的で投資に見合った成果（高い収益=EV増加額）を実現するとともに、売上規模でも存在感がある会社へ

（*）保険販売について強い社会的使命を感じ、高い職業意識を持って保険業に携わる者のこと（当社の造語）

2008年度実績および新中期計画における数値計画（定量目標）

<定量目標>

	新契約年換算保険料	保有契約年換算保険料	EV増加額
2008年度実績	431億円	3,635億円	△60億円
2011年度（計画）	590億円	4,160億円	350億円

具体的な取組み（戦略の5本柱）

保険のステージ拡大

■「お守り運動」の推進

「知ろう・お伝えしよう・お役に立とう」のスローガンのもと、「保^ほ険^{けん}人」としての職業意識・職業魅力の向上を図ります。

具体的には、①「お客様をがんからお守りする運動」から、②「法人をお守りする運動」、③「お客様を病気、けがからお守りする運動」へと拡大していきます。

■商品戦略

- ・収益性と競争力を兼ね備えた商品を投入し、商品特性・品揃え全般を通じた、商品ブランドを確立します。
- ・保険の領域を超えて（健康相談、検診のお手伝いなど）トータルにお客様をお守りするサービスをご提供します。

チャンネル戦略

■損保代理店

超保険の販売推進を含む「生損一体取組み」による真のクロスマ代理店（*）の育成を図ります。

■ライフパートナー

組織の拡大および提携販売を積極的に推進します。

■ライフプロ・窓販

高成長チャンネルや新たなチャンネルへの戦略的な要員配置による支援体制の強化を図ります。

業務モデルの革新

■業務革新プロジェクト

引受・保全・保険金等のお支払い等すべての業務において、お客様視点での抜本的なプロセスの見直しおよびご契約にあたっての万全な態勢の構築を図ります。

■「安心品質」の確立

お客様の声を基軸とした「安心品質」の確立を図ります。

プロモーション戦略

■「あんしんセエメエ」によるプロモーション活動（地域毎の取組み、全国CMなど）を積極的に展開していきます。

ITの革新

- 引受・保全・支払システムの強化を図ります。
- IT投資効果の最大限の発揮を目指します。

（*）生損保トータルでお客様をお守りする代理店のこと

日本一 信頼される 保険会社を目指して

あんしん生命はどのような会社ですか？	10
あんしん生命の健全性について教えてほしい	11
『お客様をがんからお守りする運動』とはなんですか？	13
コーポレートキャラクター「あんしんセエメエ」について教えてほしい	14
契約者向けサービスにはどのようなものがありますか？	15
保険金・給付金の支払いについて教えてほしい	16
「お客様の声」は経営にどのようにいかされていますか？	19

あんしん生命はどのような会社ですか？

お客様本位の生命保険事業

「おかしいな、人間が生命保険に合せている」

1996年（平成8年）、当社は開業しました。当社が生命保険事業を始める「想い」を、開業時の新聞広告にて表現しています。

以来約13年、「お客様本位の生命保険事業」を基軸に、お客様ニーズにあった生命保険のご提供を行ってきました。その結果、多くのお客様からのご支持をいただき、生命保険業界内でも有数のスピードで成長を遂げてきました。



「日本経済新聞全面広告（1996年）」

「保険人」

「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社」

当社では、「何としても お客様をお守りする」という社会的使命感や職業意識を持って保険業に携わる人（＝真の保険のプロフェッショナル）を「保険人」（当社の造語）と呼んでいます。

これからも、開業以来の「お客様本位の生命保険事業」に徹底的に拘り、「保険人」として、真にお客様のお役に立ち、お客様に「あんしん」をお届けしていきます。そして、そうした取組みにより、「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社」となることを目指します。



具体的な取組み

「日本一 お客様・代理店さんから信頼される保険会社」を目指して、様々な取組みを行っています。



あんしん生命の健全性について教えてほしい

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。

ソルベンシー・マージン比率

2,613.4%

 (2008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ひとつです。

200%を超えていれば、健全性についてのひとつの基準を満たしているとされています。

(この比率のみをとらえて経営の健全性のすべてを判断することは適当ではありません。)

(単位：百万円)

項目	2006年度末	2007年度末	2008年度末
ソルベンシー・マージン総額 (A)	231,825	249,760	277,803
リスクの合計額 (B)	17,931	18,054	21,259
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%	2,613.4%

(詳細はP.72をご参照ください)

実質資産負債差額

2,783億円

 (2008年度末の実質資産負債差額B)

当社の2008年度末（平成20年度末）における実質資産負債差額Bは、2,783億円となっています。

実質資産負債差額とは、有価証券や不動産の含み損益等を反映した、いわば時価ベースの資産の合計から、価格変動準備金や危険準備金等の資本性の高い負債を除いた負債の合計を差し引いて算出するもので、行政監督上の指標のひとつです。(下記表の「実質資産負債差額A」)

また、「実質資産負債差額A」から満期保有目的の債券および責任準備金対応債券の時価評価額と帳簿価額の差額を控除したものを「実質資産負債差額B」とし、あわせて記載しています。

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	2008年度末
実質資産負債差額A	1,973	2,529	3,202
実質資産負債差額B	2,263	2,473	2,783

(詳細はP.73をご参照ください)

格付

AAA

日本格付研究所 (JCR)
保険金支払能力格付

AA+

格付投資情報センター (R&I)
保険金支払能力格付

AA

スタンダード&プアーズ (S&P)
保険財務力格付

(2008年度末)

当社は、お客様に当社の財務内容をわかりやすくお示し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 (JCR・R&I・S&P) に格付を依頼しています。

2008年度 (平成20年度) も引き続き、高い格付を取得しています。

- ・保険金支払能力格付 (JCR、R&I) : 保険債務を契約どおり支払う確実性についての格付
 - ・保険財務力格付 (S&P) : 保険契約の諸条件にしたがって支払いを行う能力についての格付
- ※1 格付は各格付会社の意見であり、個別の保険契約の加入、解約、継続を推奨するものではありません。
 ※2 最新の格付は、各格付会社のホームページをご覧ください。

当社の資産運用について

生命保険会社の資産は、その大半が将来保険金等をお支払いするための原資です。また、生命保険契約は数十年におよぶものも多いため、長期にわたり各種のお支払いに備えておく資産運用が求められます。

このため当社では、生命保険会社の負債の大部分を占める保険契約上の債務の特性を十分把握した上で、有価証券等の資産とともに、総合的に管理するALM (資産・

負債総合管理) (*1) が重要であると考え、1996年 (平成8年) の開業以来、取り組んできています。

また、国債を中心とした安全性の高い資産運用を行っており、以上のような取組みを通じて、高い健全性を維持しています。

なお、当社では、投資目的の株式・不動産やサブプライム関連資産は保有していません。

投資目的の
株式・不動産

保有なし

サブプライム
関連資産

保有なし

外貨建資産

ドル建ての
保険契約の
負債に対応する
米国債のみ保有

不良債権の状況
(貸付金に占めるリスク
管理債権の比率)(*2)

0.0%

(2008年度末)

(*1) ALMの詳細はP.47をご参照ください。

(*2) 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、2008年度末 (平成20年度末) の貸付金残高 (486億円) は、すべて保険約款貸付です。2008年度末の貸付金のうち、リスク管理債権の額は100万円未満であり、貸付金に占める比率は2007年度 (平成19年度) に引き続き0.0%です。(詳細はP.71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)

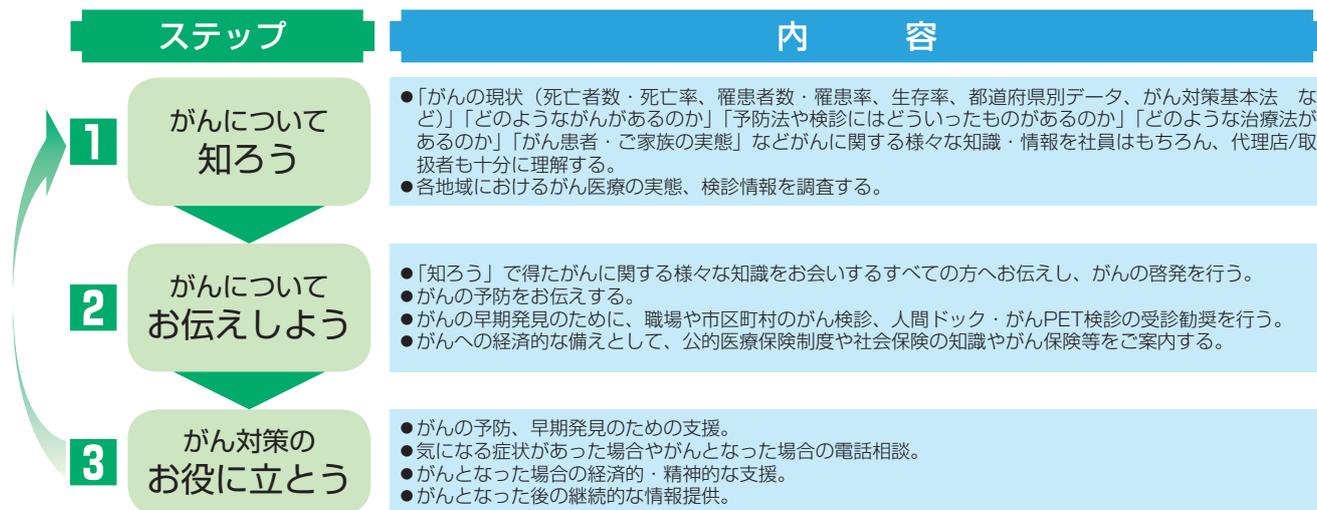
『お客様をがんからお守りする運動』とはなんですか？

取組みの背景

国民病とも言えるがんのために、悲しい話がいくつも繰り返されています。そのような中、当社として「お客様をがんからお守りすることができないだろうか」「がんに苦しむ患者さんやご家族の方々の苦しみ、つらさを少しでもやわらげるためにお役に立てないだろうか」という「想い」から、保険金をお支払いするという経済的な支援だけにとどまらず、がんの予防や精神的なサポートをすることも生命保険会社としての社会的使命ではないかと考え、『お客様をがんからお守りする運動』に取り組むことにしました。

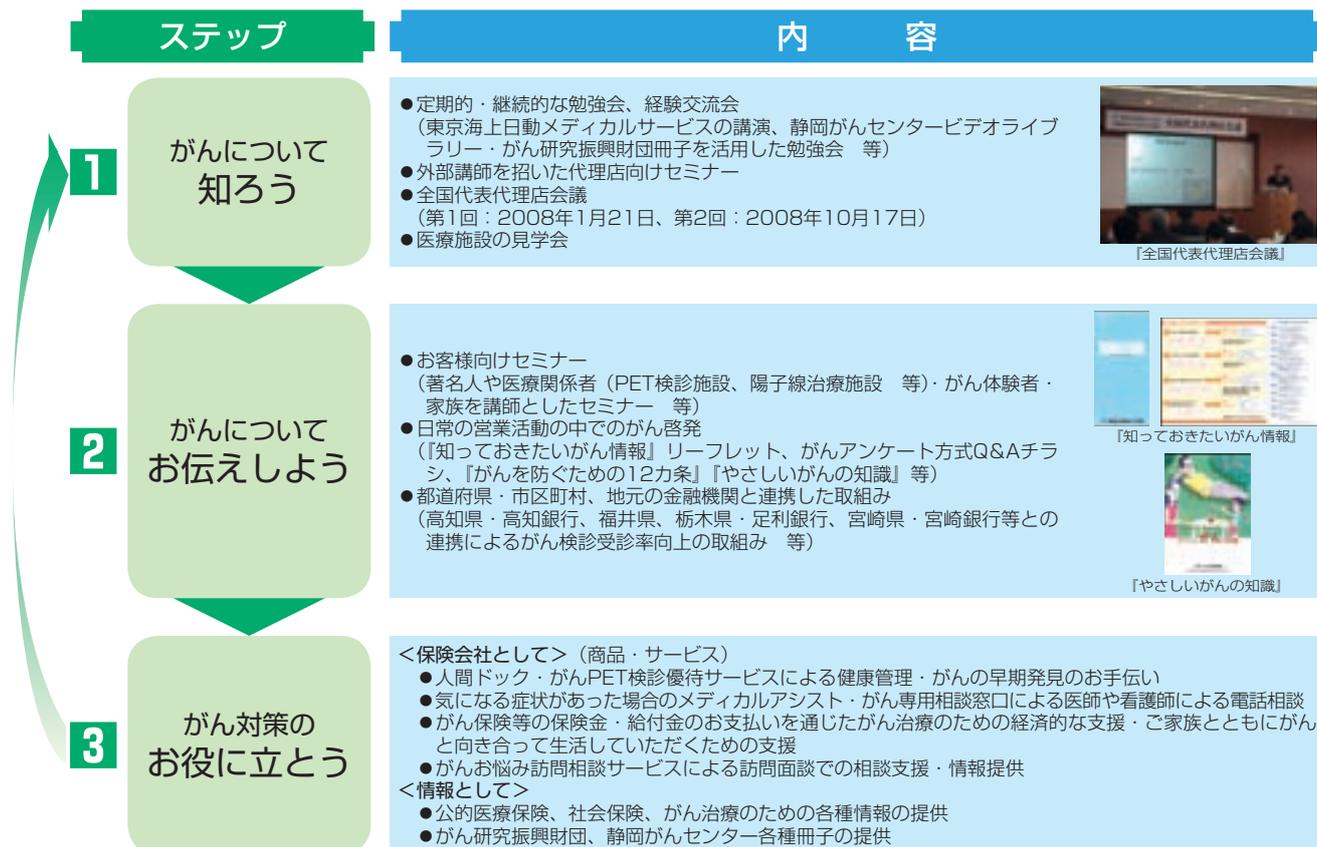
「3つのステップ」

運動については、次の「3つのステップ」で行っています。



具体的な取組み

各ステップにおいて、代理店/取扱者とともに、地域に根ざした取組みを実施しています。



コーポレートキャラクター「あんしんセエメエ」について教えてほしい

「あんしんセエメエ」のご紹介

コーポレートキャラクターである、ヒツジの執事「あんしんセエメエ」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
- ・執事やコンシェルジュのような存在

といったコンセプトから人生の頼れるパートナーを目指す当社の企業理念を具現化し、「先進的で親しみやすい」をテーマに生まれたキャラクターです。テレビCMやホームページなど、様々なシーンで当社の想いをお伝えしています。



あんしんセエメエ



(モバイル用QRコード)



「あんしんセエメエの部屋」
URL: <http://www.seemei.jp/> (PC・モバイル共通)

CM・広告の展開

「保険人」のメッセージ

病気やケガから一人でも多くのお客様をお守りしたいとの「保険人(*)」の想いを「あんしんセエメエ」がお伝えしています。2008年度(平成20年度)は4シリーズのCMを放映しました。

(*) 保険販売について強い社会的使命を感じ、高い職業意識を持って、保険業に携わる者のこと(当社の造語)

地域に密着したプロモーション活動

全国に支社を展開している当社では、お客様の身近なところで様々なプロモーション活動を行っています。

●CMのご紹介



2008年6月
「セエメエ始まる」篇



2008年7月
「真のプロフェッショナル」篇



2008年10月
「わかっているけど」篇



2009年2月
「ふたつであんしん」篇

●全国各地でのプロモーション展開



2008年8月
徳島県・阿波踊りに参加



宮崎県・バスラッピング

契約者向けサービスにはどのようなものがありますか？

ご契約者様向けサービス

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、各種サービスをご用意しています。保険金等をお支払いすることにより経済的なサポートを行うという従来の保険の枠を超え、お客様のリスクやお悩み・不安を防止・軽減するサービスや情報をあわせてお届けすることで、少しでもお客様のお役に立ちたいと考えています。

目的	サービス名	サービス内容
日常の健康管理、 病気の予防・ 早期発見に	人間ドック・がんPET検診 優待サービス  	<ul style="list-style-type: none"> ●人間ドック、がんPET検診を実施する全国の提携医療施設の中からお客様のご希望にそった施設のご紹介とご予約を行います。 ※がんPET検診施設は当社独自のネットワークとなります。 ●当社のお客様向け優待割引料金で受診することができます。 ※医療機関・検診内容によっては割引が適用されない場合もあります。
何か気になる症状や おからだの悩みがあったら	メディカルアシスト  	<ul style="list-style-type: none"> ●緊急医療相談／一般の健康相談 現役の救急専門医と経験豊富な看護師が常駐し、電話でアドバイスします。 ●医療機関案内 夜間・休日の救急医療機関や旅先での最寄りの医療機関などお客様のご要望に応じた詳細情報を電話でご案内します。 ●予約制専門医相談（事前予約が必要です） 様々な診療科の専門医が、日頃のおからだの不調やお悩みに関して電話でアドバイスをします。 ●転院・患者移送手配 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など一連の手配を代行します。 ※転院などの実費はお客様負担となります。 ●がん専用相談窓口（事前予約が必要です） がんに関する様々なお悩みに、大学病院の教授・准教授クラスを中心とした、経験豊富な医師とメディカルソーシャルワーカーがお応えします。がんと闘う患者様とご家族の心の問題にも対応します。
がんと診断されたら	がんお悩み訪問相談 サービス  	<ul style="list-style-type: none"> ●がんと診断されたお客様へ、専門の相談員が訪問し、お悩みをお伺いします。 ・不安やお悩みの原因となっているのは何なのか、一緒に考え、お役に立てるような情報やツールをご提供します。 ・面談には十分な時間を確保。場所をご自宅の他、病院や喫茶店など、ご希望に応じます。 ・土日・祝日の訪問相談も可能です。 ※サービス対象は「がん治療支援保険」にご加入のお客様など一部制限があります。
日常生活の様々なサポートに	デイリーサポート	<ol style="list-style-type: none"> ①介護に関するご相談 介護方法、公的介護保険制度、介護施設の入所、各種在宅介護サービスの利用など、介護に関する様々なご相談に電話でお応えします。 ②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、社会保険労務士がわかりやすく電話でお応えします。 ③法律・税務に関するご相談 身のまわりの法律や税金に関するご相談に、弁護士等がわかりやすく電話でお応えします。 ④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。

経営理念・経営方針

信頼される保険会社

経営について

ご契約からお支払いまで

業績データ

コーポレートデータ

保険金・給付金の支払いについて教えてほしい

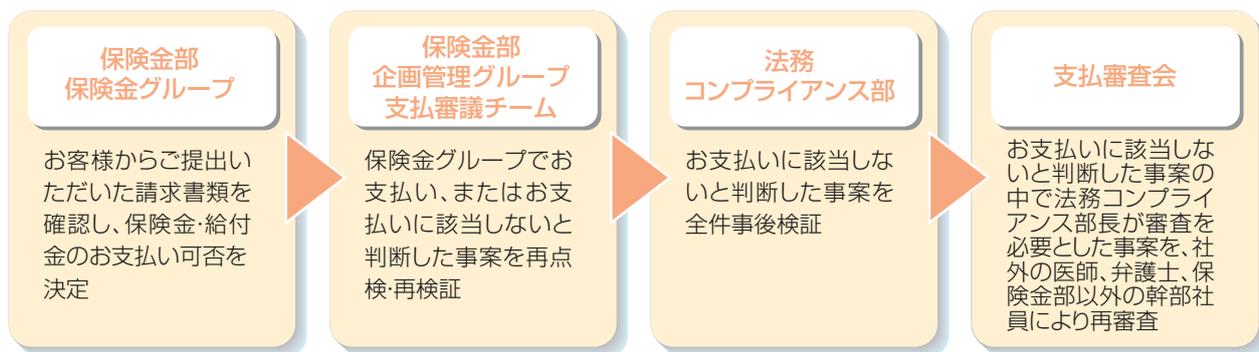
保険金・給付金を確実にお届けするための管理態勢

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を再点検・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、「法務コンプライアンス部」が全件事後検証するとともに、それらの事案の中で法務コンプライアンス部長が審査を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】



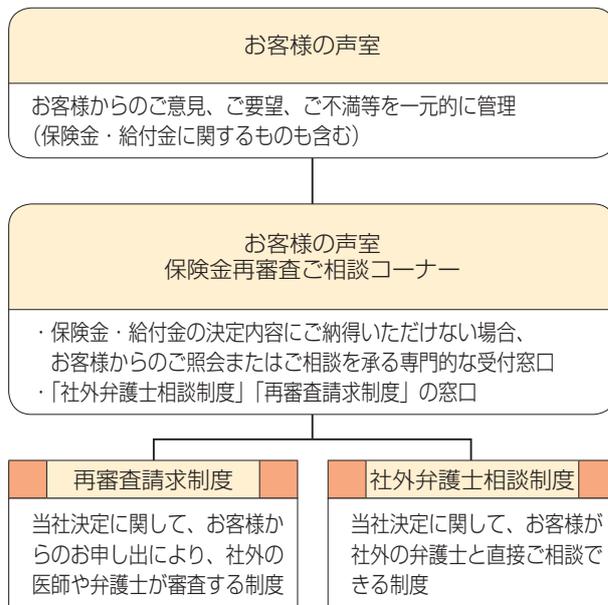
2. お客様の声への対応態勢

当社では、保険金・給付金のお支払いに関するご要望も含めたすべてのお客様の声への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として「お客様の声室」を設置し、お客様からのご意見、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・給付金の決定内容に関するお客様からのご照会またはご相談に対しては、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」および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・できない場合の具体的事例」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、すべてのお客様にご理解いただけるようにご案内しています。

『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.58参照）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、できない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を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を充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。

保険金等のお支払事例

当社のホームページやご契約時にお渡しする『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』

http://www.tmn-anshin.co.jp/kojin/goods_guideline/index.html

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、その取組みのひとつとして保険金・給付金のお支払状況を開示しています。

当社が2008年度（平成20年度）において保険金・給付金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。

【お支払い件数・金額（2008年度）】

（単位：件、百万円）

	合 計	保険金	給付金
お支払い件数	112,747	29,500	83,247
お支払い金額	45,276	26,730	18,546

(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・個人年金保険・団体保険の合計です。
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。
3.2009年（平成21年）6月より生命保険協会および当社ホームページで公表しているお支払い件数とは基準が異なります。

【お支払い非該当件数および内訳（2008年度）】

（単位：件）

	合 計	保険金	給付金
詐欺による無効	2	0	2
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	415	5	410
重大事由による解除	1	0	1
免責事由に該当	56	43	13
支払事由に非該当	763	85	678
その他	43	0	43
合 計	1,280	133	1,147

(注) 1.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・個人年金保険・団体保険の合計です。
2.2009年（平成21年）6月より生命保険協会および当社ホームページで公表しているお支払い非該当件数とは基準が異なります。

【用語のご説明】

○詐欺による無効

保険加入等に際してご契約者様または被保険者様による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払い込み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

ご契約者様または被保険者様が保険金・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払い込み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

ご契約者様または被保険者様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いただかなかった場合や、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、これをご契約者様にお支払いします。

○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、これをご契約者様にお支払いします。

○免責事由に該当

被保険者様の所定期間内の自殺や、ご契約者様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。

「お客様の声」は経営にどのようにいかされていますか？

「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、業務品質の向上に活かします。
- 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。

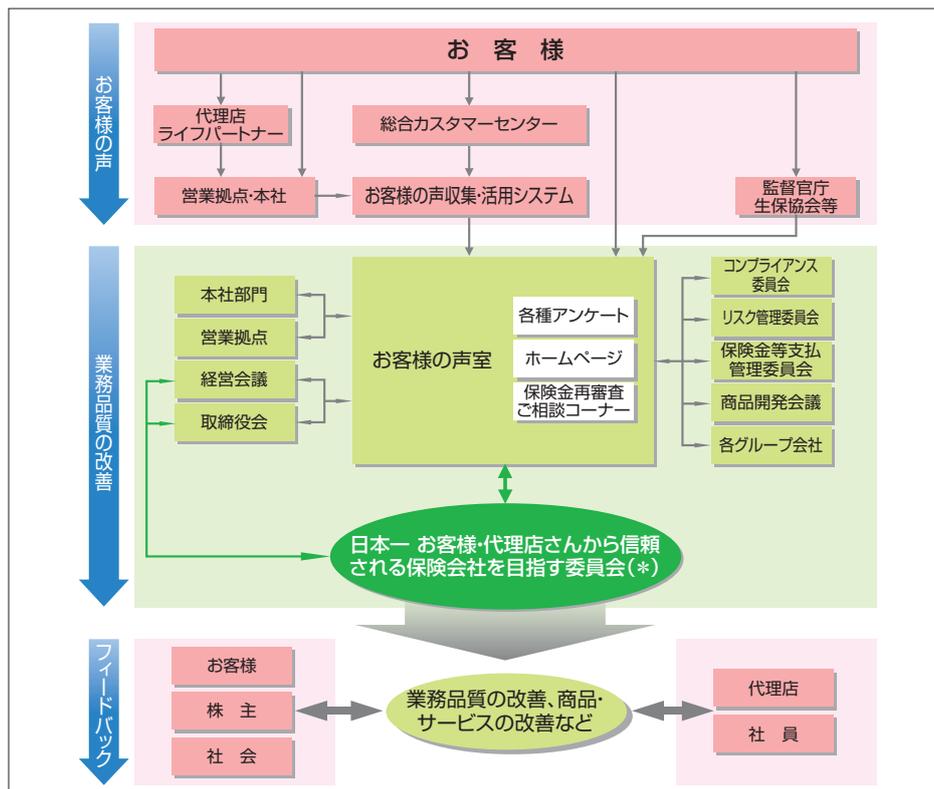
行動指針

- 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、「お客様の声対応ルール」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 業務品質の向上に活かす
「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活かすことにより、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

営業拠点や総合カスタマーセンターでお受けした「お客様の声」は、社内の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」に入力され、情報の共有化が図られます。お客様の声室では、「お客様の声」を一元管理し、「お客様の声」からの詳細な原因分析により経営課題を抽出し、それぞれの課題を担当する本社部門や営業部門と連携をして改善を促します。

また、全社的に検討すべき課題や経営判断を要する重要課題については、定期的で開催される「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(*)」に提言を行い、「お客様の声」にお応えするための方針を検討・審議しています。



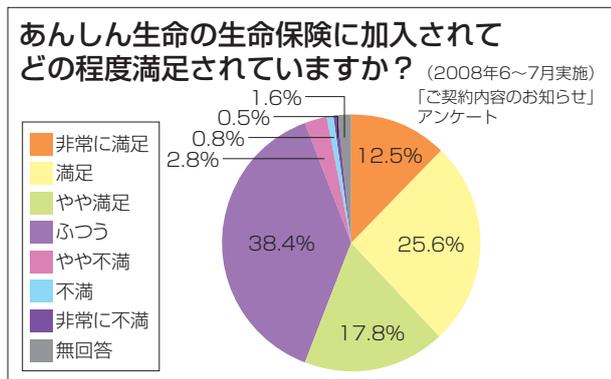
(*) 常勤取締役・監査役・部長で構成され、「お客様の声」を業務品質の改善にいかすために社内横断的に設けられた取締役会委員会。

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回すべ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」や保険証券等にアンケートを同封し、お客様の声を伺っています。



※2008年度（平成20年度）「ご契約内容のお知らせ」アンケートには、37,384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。

☎0120-016-234

※携帯電話・PHSからもご利用いただけます。

【受付時間】平日9:00～19:00 土曜9:00～17:00（日・祝日・年末年始を除きます。）

●代理店・ライフパートナーを通じ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しています。

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、お客様の声受付簿の活用等を実施しています。

2008年度（平成20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12,737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。

また、「お客様の声に対する取り組み」ページでは、お客様の声の受付から業務品質改善までの体制や、受付概要、ご対応事例・改善項目をご紹介します。

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

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（代理店・ライフパートナーを含む）に寄せられる「お客様の声」のうち、当社商品・サービスおよび対応に対する不平・不満・異議の表明」と定義しています。

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	2,373	18.6	契約締結後に契約確認の電話があるとは聞いていない。（ご契約成立後の契約確認制度の説明不足に関するご不満）
保険料のお払込みにに関するもの	2,145	16.9	保険料の払い込みが遅れると自動的に貸付されるとは聞いていない。（保険料振替貸付制度の説明不足に関するご不満）
ご契約後の各種手続き等に関するもの	4,140	32.5	名義変更と住所変更の手続きを依頼したが、まだ書類が届かない。（名義変更・住所変更の対応遅延に関するご不満）
保険金・給付金のお支払いに関するもの	1,278	10.0	保険金請求書が届いたが、記入が必要な項目がわかりにくい。（保険金請求書に関するご不満） 保険金請求書を提出したがいつ・いくら支払われるのか。（保険金お支払手続き状況の説明不足に関するご不満）
その他	2,801	22.0	生命保険料控除証明書が届かないので再発行して欲しい。（生命保険料控除証明書未着に関するご不満） 最近代理店からまったく連絡がない。（代理店のアフターフォローに関するご不満）
総計	12,737	100.0	

(2009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

● お客様からの電話受付態勢の改善

総合カスタマーセンターの受付時間延長
(2008年10月)

お客様の声	夫は平日の昼間は仕事が忙しくて電話をする時間がない。
対応	総合カスタマーセンターの受付時間を平日は午後7時まで延ばし、土曜日は午前9時から午後5時までの受付を開始しました。

● 商品・サービスの開発

お客様をお守りする各種サービスの開発
(2008年10月)

お客様の声	保障以外に日常の健康管理、病気になったときに役立つようなサービスを開発して欲しい。
対応	<p><人間ドック・がんPET検診優待サービス> 「人間ドック」や「がんPET検診」について、当社の保険のご契約者様およびご家族を対象に、健診・検診施設のご紹介、ご予約の代行、優待価格でのご案内を行います。</p> <p><がんお悩み訪問相談サービス> 当社のがん治療支援保険・がん保険・がん保障特約にご加入のご契約者様および被保険者様が、がんに罹患された場合、専門の相談員がご自宅等を訪問してお客様のお悩みを傾聴し、対話を通じてお役に立てるような情報やツールをご提供します。</p>

「あんしん医療がんプラス60」の発売
(2009年1月)

お客様の声	ひとつの商品で「医療保障」と「必要最小限のがん保障」を確保したい。
対応	お客様からのニーズが高い「がん診断給付金」を、入院・手術を保障する医療保険に付帯した新商品を開発しました。

● 保険金・給付金のお支払態勢の改善

「診断書取得費用相当額の当社負担」の開始
(2008年7月)

お客様の声	保険金が支払われないのに診断書取得費用を契約者が支払うのはおかしい。
対応	一定の条件を満たす場合に、診断書取得費用相当額を当社が負担させていただくこととしました。

「診断書コピーの取扱基準の改定」
(2008年11月)

お客様の声	診断書のコピーでも保険金等の請求を可能にして欲しい。
対応	一定の条件を満たしていれば、コピーでも原則原本と同等の取扱いにさせていただくこととしました。

● ご契約の更新時用に新たなご案内・取扱を開始

「更新に関する相談依頼シート」および「減額更新の取扱」の開始 (2008年10月)

お客様の声	自動更新に関する書類が届いたが、更新後の保険料を更新前の保険料に近づけたいので相談にのって欲しい。
対応	更新のご案内に『更新に関する相談依頼シート』を同封するとともに、更新時に保険金額を減額できる「減額更新の取扱」を開始しました。

契約者懇談会開催の概況

当社では、現在のところ契約者懇談会は開催していませんが、総合カスタマーセンターや「お客様の声室」を通じて、お客様の声を伺い、経営改善にいかしていく体制を構築しています。



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	25
2008年度の事業概況	28
内部統制基本方針	32
コーポレート・ガバナンスの状況	33
CSRの取組み	35
コンプライアンスの徹底	38
個人情報保護への対応	41
リスク管理	44
資産運用	46
情報開示	48
生命保険契約者保護機構	49

代表的な経営指標

2008年度 代表的な経営指標

項目	年度	2006年度	2007年度	2008年度
経常収益		4,658億円	4,686億円	4,999億円
経常利益		86億円	60億円	55億円
当期純利益		0億円	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)	5億円 (116億円)
エンベディッド・バリュー		3,352億円	3,643億円	3,583億円
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	△60億円
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	206億円
総資産		2兆4,047億円	2兆5,043億円	3兆824億円
有価証券残高		1兆9,936億円	1兆9,960億円	2兆6,218億円
責任準備金残高		1兆9,907億円	2兆1,656億円	2兆3,868億円
ソルベンシー・マージン比率		2,585.6%	2,766.7%	2,613.4%
実質資産負債差額 A *1		1,973億円	2,529億円	3,202億円
実質資産負債差額 B *1		2,263億円	2,473億円	2,783億円
保有契約高 *2		13兆7,923億円	14兆7,398億円	15兆9,144億円
保有契約件数 *2		2,258千件	2,437千件	2,697千件
保有契約年換算保険料 *2		3,347億円	3,478億円	3,635億円
従業員数		1,846名	1,918名	2,017名

*1 実質資産負債差額A・Bの説明はP.73をご参照ください

*2 個人保険・個人年金保険の合計

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・業績評価手法のひとつで、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。

2008年度末EV

①2008年度末EV

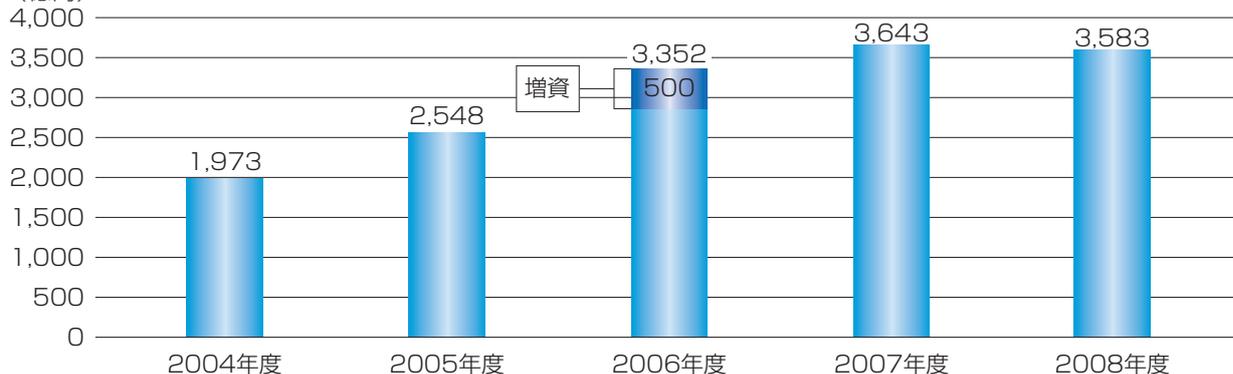
2008年度末（平成20年度末）のEVは、3,583億円で、その内訳は、純資産価値が1,184億円、保有契約価値が2,399億円となりました。

(単位：億円)

	2006年度	2007年度	2008年度
純資産価値	976	1,086	1,184
保有契約価値	2,375	2,557	2,399
年度末EV	3,352	3,643	3,583
新契約価値	87	37	2

〈年度末EVの推移〉

(億円)



②EV増減額およびROE

2008年度（平成20年度）のEV増減額は、60億円の減少となり、ROEは△1.7%となりました。

2008年度のEV増減額（期中増資額を除く）は、2007年度（平成19年度）対比で351億円減少していますが、主な要因は、保険事故発生率、解約率などの前提を見直したことにより「前提条件変更による影響」が△178億円となり2007年度対比で198億円減少したことや、超長期金利の低下により「金利変動の影響」が△87億円となり2007年度対比で106億円減少したことによります。

(単位：億円)

	2006年度	2007年度	2008年度
EV増減額（期中増資額を除く）	304	291	△60
EV平均残高	2,950	3,497	3,613
ROE（注）	10.3%	8.3%	△1.7%
(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）	298	253	206

(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	保障種類別・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（*）。 国債利回りはEV計算時点（年度末）の水準で、下記のとおり。 2007年度末国債利回り：10年・1.25%、20年・2.10%、30年・2.40%、40年・2.53% 2008年度末国債利回り：10年・1.37%、20年・1.96%、30年・2.11%、40年・2.13%
実効税率	実績に基づき設定（36.14%）。
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。 2007年度：無リスク金利（2.10%）+6% → 8% 2008年度：無リスク金利（1.96%）+6% → 8%

（*）平均的な運用利回りは約2.1%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。2008年度と2007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2008年度末（平成20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	△193	3,389
解約率を1.1倍にする	△6	3,577
経費を1.1倍にする	△59	3,524
運用利回り（＝国債利回り）を0.25%上昇させる（*）	55	3,639
運用利回り（＝国債利回り）を0.25%低下させる（*）	△54	3,529
ソルベンシー・マージン比率を500%にする	15	3,599
ソルベンシー・マージン比率を700%にする	△20	3,563
リスク・プレミアムを2.0%引き下げる（割引率6%）	476	4,060
リスク・プレミアムを1.0%引き下げる（割引率7%）	218	3,802
リスク・プレミアムを1.0%引き上げる（割引率9%）	△187	3,395
リスク・プレミアムを2.0%引き上げる（割引率10%）	△350	3,233

（*）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がありますが、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す。

EV増減額の要因別内訳

(単位：億円)

	2007年度	2008年度	前年比増減
新契約価値	37	2	△34
保有契約価値の割引のリリース	193	216	23
想定と実績の差	8	△19	△28
金利変動の影響	18	△87	△106
前提条件変更による影響	19	△178	△198
その他	13	6	△7
合計	291	△60	△351

EV増減額の内訳は、新契約価値（2008年度中の新契約）とそれ以外の増減額の2つに大別されます。

①新契約価値

2008年度（平成20年度）の新契約価値は2億円となり、2007年度（平成19年度）対比では34億円減少しています。

2008年度は、契約量増加による増益要因を、新契約に関する保険事故発生率、解約率などの前提条件見直しによる収益率の低下、超長期金利の低下による利差益減少などの減益要因が上回ったことにより、新契約価値は減少しました。

②新契約価値以外の増減額

2008年度（平成20年度）は、保険事故発生率、解約率などの前提条件を見直したことにより「前提条件変更による影響」が△178億円となり、2007年度（平成19年度）対比で198億円減少しています。また、超長期金利の低下により「金利変動の影響」が△87億円となり、2007年度対比で106億円減少しました。

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タワーズペリンにレビューを委

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。タワーズペリンの意見および「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。

2008年度の事業概況

経営環境と事業の経過

2008年度（平成20年度）のわが国経済は、金融市場の混乱を契機とした世界的な経済情勢悪化の影響を受け、景気の後退が深刻さを増すとともに、輸出の減少等により企業業績の悪化が顕著となりました。

生命保険業界でも、株価・金利の低下により、収益が大きく悪化することとなりました。がん保険・医療保険の新規契約件数は増加したものの、少子高齢化等を背景に、引き続き個人保険の新規契約高が減少しました。

こうした中、当社は、最終年度を迎えた東京海上グループの3か年計画「ステージ拡大2008」およびこれにより具体化・高度化した「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。

この「第二の創業プロジェクト」では、「保険のステージ拡大」「プロモーション戦略」等を主な柱として取り組みました。

2008年度（平成20年度）の取組みの経過およびその成果は、以下のとおりです。

（第二の創業プロジェクト）

「保険のステージ拡大」

当社は、2007年（平成19年）9月のがん治療支援保険の発売を機に、全社を挙げて「お客様をがんからお守りする運動」として、がんに関する知識の普及や検診率向上のための啓発活動等に取り組んでいます。2008年度（平成20年度）は、この運動の一環として、がんの早期発見にお役に立てるよう検診施設のご紹介、ご予約の代行、優待価格でのご案内を行う「人間ドック・がんPET検診優待サービス」や、お客様が万が一、がん罹患されたときに専門スタッフが訪問相談を行う「がんお悩み訪問相談サービス」の提供を2008年（平成20年）10月に開始しました。また、東京海上日動火災保険株式会社と連携して、地方自治体との提携によるがんの検診普及に取り組みました。

さらに、2009年（平成21年）1月には、「ひとつの商品で手軽に医療保障と『最低限のがん保障』を確保したい」というお客様ニーズに応える商品として、医療保険にがん診断給付金をお支払いする「がん診断特約」を付帯した「あんしん医療がんプラス60」を発売しました。

「プロモーション戦略」

お客様により身近な保険会社として感じていただくために、「先進的で親しみやすい」をモチーフとした新しい企業キャラクター「あんしんセエメエ」を起用し、テレビコマーシャルをはじめとして積極的なプロモーションを展開しています。

（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、円建の負債に対しては円建債券主体の運用により、米ドル建の負債に対しては米ドル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。

（適正な業務運営）

保険金等の支払いについては、社長を委員長とする取締役会委員会「保険金等支払管理委員会」を中心に、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ています。2008年度（平成20年度）は、保険金等のお支払い漏れ、お支払い誤りの再発防止をより一層図るために、保険金のお支払いをサポートするシステムの刷新や保険商品の簡素化、約款の平易化に取り組みました。こうした取組みの進捗状況や今後のさらなる改善項目については、2008年（平成20年）8月および2009年（平成21年）2月にホームページにて公表しています。

契約の状況

2008年度末の保有契約高は、個人保険が1兆9,097億円（2007年度末1兆7,568億円）、個人年金保険が1兆46億円（同9,829億円）、団体保険が3兆1,601億円（同3兆2,580億円）、団体年金保険が73億円（同83億円）となりました。

2008年度の新契約高は、個人保険が2兆3,881億円（2007年度2兆462億円）、個人年金保険が619億円

（同604億円）、団体保険が559億円（同571億円）となりました。

2008年度の解約・失効高は、個人保険が1兆141億円（2007年度9,331億円）、個人年金保険が358億円（同416億円）、団体保険が254億円（同191億円）、団体年金保険が3億円（同5億円）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）

(単位：億円、千件)

項目	2006年度末	2007年度末	2008年度末
保有契約高	137,923	147,398	159,144
うち個人保険	128,246	137,568	149,097
うち個人年金保険	9,677	9,829	10,046
保有契約件数	2,258	2,437	2,697
うち個人保険	2,013	2,189	2,446
うち個人年金保険	244	247	251

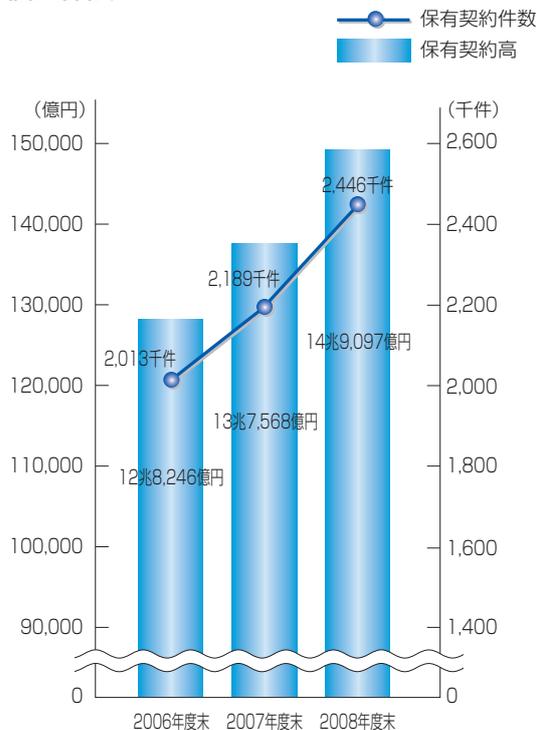
(詳細はP.77をご参照ください)

(単位：億円、千件)

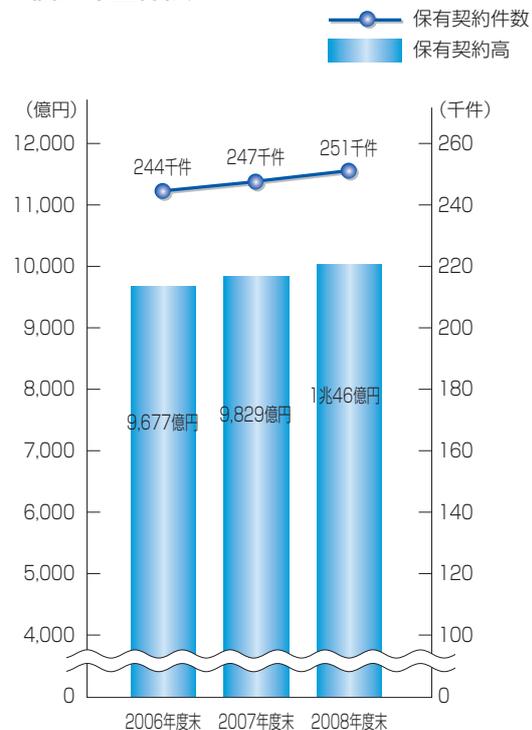
項目	2006年度	2007年度	2008年度
新契約高	20,216	21,067	24,501
うち個人保険	19,494	20,462	23,881
うち個人年金保険	722	604	619
新契約件数	324	318	411
うち個人保険	307	305	397
うち個人年金保険	17	12	13

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

2008年度は、保険料等収入4,376億円（2007年度4,076億円）、資産運用収益589億円（同572億円）等の収入項目から保険金等支払金1,783億円（同1,626億円）、責任準備金等繰入額2,217億円（同1,753億円）、事業費832億円（同761億円）等の支

出項目を控除し、当期純利益718千円（同718千円）を計上しました。なお、責任準備金等繰入額2,217億円には、保険業法上の標準責任準備金達成のために実施した110億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	2007年度	2008年度
		金額	金額
経常損益の部	経常収益	468,679	499,980
	保険料等収入	407,697	437,688
	資産運用収益	57,236	58,993
	その他経常収益	3,745	3,299
	経常費用	462,653	494,425
	保険金等支払金	162,679	178,321
	責任準備金等繰入額	175,341	221,770
	資産運用費用	45,239	7,262
	事業費	76,138	83,217
	その他経常費用	3,255	3,854
	経常利益	6,025	5,555
特別損失	423	643	
契約者配当準備金繰入額	5,322	4,500	
税引前当期純利益	280	411	
法人税及び住民税	2,630	4,429	
法人税等調整額	△2,350	△4,018	
法人税等合計	279	411	
当期純利益	0	0	

（詳細はP.68をご参照ください）

資産・負債の状況

2008年度末の総資産は3兆824億円（2007年度末2兆5,043億円）となりましたが、この主な内訳は現金及び預貯金が537億円（同932億円）、買入金銭債権が2,289億円（同1,999億円）、有価証券が2兆6,218億

円（同1兆9,960億円）となっています。

また、責任準備金は2兆3,868億円（同2兆1,656億円）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	2007年度末 (2008年3月31日現在)	2008年度末 (2009年3月31日現在)	科目	年度	2007年度末 (2008年3月31日現在)	2008年度末 (2009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	93,228	53,784	負債の部	保険契約準備金	2,243,069	2,466,153
	コールローン	9,882	17,353		支払備金	12,484	12,982
	債券貸借取引支払保証金	95,520	47,224		責任準備金	2,165,615	2,386,887
	買入金銭債権	199,914	228,904		契約者配当準備金	64,969	66,283
	有価証券	1,996,088	2,621,814		代理店借	3,570	4,027
	国債	1,740,167	2,352,283		再保険借	4,963	2,658
	地方債	—	502		その他負債	155,947	503,411
	社債	17,840	22,026		退職給付引当金	1,262	1,466
	株式	80	242		特別法上の準備金	2,235	2,688
	外国証券	238,001	246,760		価格変動準備金	2,235	2,688
	貸付金	42,240	48,667	負債の部合計	2,411,049	2,980,406	
	保険約款貸付	42,240	48,667	純資産の部	資本金	55,000	55,000
	有形固定資産	718	810		資本剰余金	35,000	35,000
	無形固定資産	27	27		資本準備金	35,000	35,000
	代理店貸	186	409		利益剰余金	△4,470	△4,470
	再保険貸	447	1,685		その他利益剰余金	△4,470	△4,470
	その他資産	36,375	33,245		繰越利益剰余金	△4,470	△4,470
繰延税金資産	29,883	28,976	株主資本合計		85,529	85,529	
貸倒引当金	△121	△452	他有価証券評価差額金		8,918	16,063	
資産の部合計	2,504,394	3,082,450	繰延ヘッジ損益		△1,103	449	
			評価・換算差額等合計		7,815	16,513	
			純資産の部合計	93,344	102,043		
			負債及び純資産の部合計	2,504,394	3,082,450		

（詳細はP.65～P.67をご参照ください）

2009年度について

2009年度（平成21年度）のわが国経済は、世界的な景気後退が続く中で、内需、外需ともに厳しい状況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、景気後退・少子高齢化等の影響により市場の拡大が期待しにくい中、収益の確保が各社の経営課題となっています。

東京海上グループでは、2009年度（平成21年度）からの3か年中期計画「変革と実行2011」をスタート

させます。当社は、グループの新中期計画および開業以来の「お客様本位」の経営理念に基づき策定した3か年中期計画「変革と実行2011（第二の創業 フェーズⅡ）」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」を目指していきます。

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、業務に邁進していきます。

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ています。

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に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・カテゴリー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、同委員会での論議を通じて全体的・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稟議書類等については、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・ガバナンスの態勢

当社は、経営理念に沿って、お客様、株主、代理店、社員、地域・社会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いきます。

そのために、当社は持株会社である東京海上ホールディングスが策定した「コーポレート・ガバナンス方針」に基づいた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。

当社の統治機構

取締役・取締役会

取締役は7名、うち1名が社外取締役であり（2009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、会社経営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、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、総合的に調整の上、推進することを目的として、常勤取締役および関係部の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

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に関する企画・立案、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・研修の基本方針および基本計画に関する企画および立案、経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」

お客様・代理店の視点で業務改善を行うための取組みを企画・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

当社監査役は、独立した機関として、会社の健全で公正な経営に寄与し、社会的信頼に応えることを目的に、取締役の職務執行を監査します。

監査の実施にあたっては、監査役会で定めた監査役会規則、監査役監査基準、監査方針および監査計画等にしたがい、質の高い監査を実施するよう努めます。

当社監査役会は社外監査役2名を含む3名の監査役で構成され、監査役会規則に基づき運営されています。（2009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、企業におけるすべ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実施する」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すべ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、定期的に取り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、グループの事業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を行使しています。

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態勢

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コンプライアンス委員会・取締役会等において審議・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、グループ各社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) リスク管理態勢

東京海上ホールディングスではグループ全体が抱えるリスクの状況を把握し、グループ全体のリスク管理を実施する態勢としています。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) 内部監査態勢

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
 - ・常に高い倫理観を持ち、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の主な取組み

○「お客様をがんからお守りする運動」の展開

2007年度（平成19年度）に引き続き「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」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、次のような取組みを行いました。

- ・人間ドック・がんPET検診優待サービスの実施
- ・がんお悩み訪問相談サービスの全国展開
- ・代理店向け医療ヘルプダイヤルによるサービスの開始
- ・がん診断特約、あんしん医療がんプラス60の導入



「日本経済新聞広告（2007年）」

○コミュニケーション

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、36ページをご参照ください。

○地球環境保護

環境マネジメントシステムを導入し、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

コンプライアンスについては、38ページをご参照ください。

○人間尊重

全社員を対象とした人権啓発研修の実施、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。

乳がんは、日本での罹患率は増加していますが、正しい知識を持ち、早期発見、早期治療を行えば治癒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います。



ピンクリボン キッズ・ファミリープログラムの様子（松山）

●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さまに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し、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っています。2008年度（平成20年度）は9月～12月に広島・松山・金沢・札幌・仙台・大阪・東京・福岡の8か所で開催されました。



ピンクリボン キッズ・ファミリープログラムの様子（東京）

●街頭キャンペーンの実施

2008年度（平成20年度）は、10月を中心に全国約80か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組みを行いました。



街頭キャンペーンの様子

【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）」がカンボジアの農村で運営しているバンキアン保育所とプレイタウ保育所を引き続き支援しています。2008年度（平成20年度）も、給食を十分食べて、こどもたちは保育所で安心して遊び、楽しく過ごすことができました。9月には合計41人が無事に卒園し、その思い出にみんなでプールへ出かけました。保育所が開所されて17年になりますが、貧困を抱え、高等教育まで受けるのも厳しい状況の中で、大学に進学している卒園児もいます。



卒園式後のプールでの様子

【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、2009年（平成21年）4月1日現在、ライフパートナー47名と代理店11名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・自死で親を亡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。

2008年度（平成20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。

【2008年度（平成20年度）あしなが育英会からのお礼状（抜粋）】

ご支援くださいましたお心のごもったご寄付は、病気・災害・自死（自殺）などで親を亡くした子どもたちの奨学資金として、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ぶ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。



本社ビル1階共用部に設置されたAED

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おき、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。

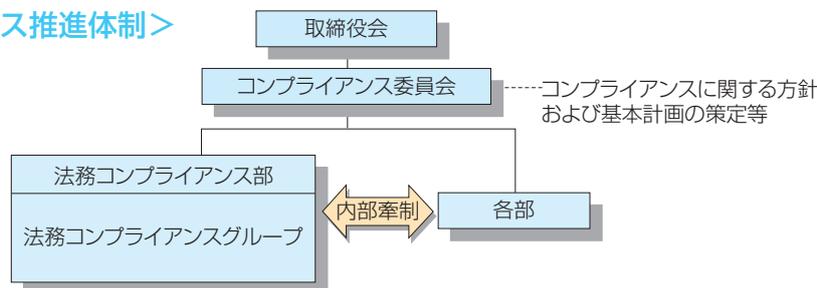
コンプライアンス推進体制

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>



具体的な取組み

コンプライアンス推進の主な具体的な取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消費者契約法の趣旨にもとづき、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、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
「適合性の原則」を踏まえ、意向確認書（特定保険契約用）および『契約締結前交付書面』を新設し、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の上、研修等を実施しています。
- 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受付を行います。
（*）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

※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の取組み」については、55ページ～56ページをご参照ください。

<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いかしてまいります。

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。

反社会的勢力への対応

当社は、内部統制基本方針に基づき、「反社会的勢力等への対応に関する基本方針」を決定し、本方針に従って反社会的勢力等に対する態勢整備と毅然とした対応に努めています。

〈反社会的勢力等への対応に関する基本方針（概要）〉

1. 基本的な考え方

当社は、経営理念およびコンプライアンス宣言に則り、反社会的勢力等との関係の遮断および不当要求等に対する拒絶を経営理念の実践における基本的事項として位置づけ、適切な対応を行うことに努めます。

2. 対応方針

反社会的勢力等に対し、以下の（1）から（5）に基づき対応します。

（1）組織としての対応

反社会的勢力等からの不当要求等に対しては、担当者や担当部署だけに任せず、会社組織全体として対応するとともに、反社会的勢力等からの不当要求等に対応する役職員の安全を確保します。

（2）外部専門機関との連携

反社会的勢力等からの不当要求等に備えて、平素より、警察、暴力追放運動センター、弁護士等の外部の専門機関との緊密な連携関係の構築に努め、不当要求等が行われた場合には直ちに連携して対応します。

（3）取引を含めた一切の関係遮断

反社会的勢力等とは、業務上の取引関係を含めて、一切の関係をもたないよう努めます。また、反社会的勢力等からの不当要求等は拒絶します。

（4）有事における民事と刑事の法的対応

反社会的勢力等からの不当要求等に対しては、民事と刑事の両面から法的対応を行います。

（5）裏取引や資金提供の禁止

反社会的勢力等からの不当要求等が、当社の不祥事を理由とする場合であっても、事案を隠蔽するための裏取引は絶対に行いません。また、反社会的勢力等への資金提供は、リベート、利益上乗せ、人の派遣等、いかなる形態であっても絶対に行いません。

3. 態勢整備

反社会的勢力等との関係を遮断するために、以下の態勢を整備します。

（1）社内体制（報告・相談体制等）の整備

（2）研修活動の実施

（3）対応マニュアル等の整備

（4）警察等外部機関等との連携 等

利益相反取引等の管理

当社は、「東京海上グループ 利益相反取引等の管理に関する方針」に則り、役職員一同がこれを遵守することによって、お客様の利益が不当に害されることのないように、利益相反取引等の管理に努めています。

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、2008年（平成20年）5月に更新しました。今後も個人情報の適切な取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いきます。



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い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コープ共済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。ご照会者を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。ご請求者を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
【電話番号】	☎ 0120-016-234
【受付時間】	平日 9:00~19:00 土曜 9:00~17:00 (日・祝日・年末年始を除きます。)

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

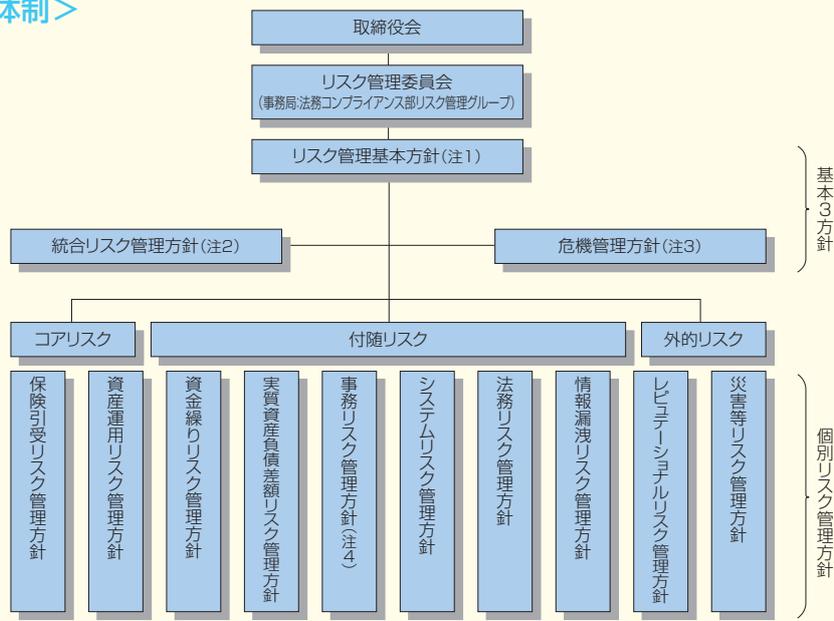
リスク管理

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、事務リスクのひと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.33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・研修の基本方針および基本計画に関する企画および立案
- ④ 経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、スタッフ（外部委託先を含む）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、お客様・お取引先等へ

悪影響を及ぼすもしくは、当社が不利益を被るリスク。

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、取締役会および持株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121条第1項第1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10年大蔵省告示第231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2008年度末（平成20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移転して、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

2008年度（平成20年度）の日本経済は、欧米大手金融機関の経営危機に端を発する世界的な実体経済悪化の影響を大きく受け、深刻な景気後退局面に直面しました。

こうした中、債券市場では、同年度前半に10年国債金利が1.9%程度まで上昇しましたが、その後は、ほぼ一貫して低下基調となり、年度末は1.3%台となりました。

株式市場は、年度前半、日経平均株価で1万2,000～4,000円近辺でのみ合いが続いていましたが、年度

後半には、企業業績の大幅悪化等から、一時バブル崩壊後の最安値を更新、年度末は8,109円となりました。

為替に関しましては、年度前半までは円安・ドル高基調で推移し、一時1ドル110円程度まで円安が進みましたが、その後は米国経済の急減速による日米金利差の縮小等を背景に円高・ドル安へと転じ、年度末は1ドル98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）

2008年度末（平成20年度末）の総資産は2007年度末（平成19年度末）から5,780億円増加し、3兆824億円となりました。主な項目は、公社債が2兆3,748億円（総資産に占める比率は77.0%）、外国証券が2,467億円（同8.0%）、買入金銭債権が2,289億

円（同7.4%）となっています。

（資産運用収支）

資産運用収益は589億円、資産運用費用は72億円となっています。この結果、運用利回りは1.74%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・分析する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・負債およびその差額である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（*）。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。

（*）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。

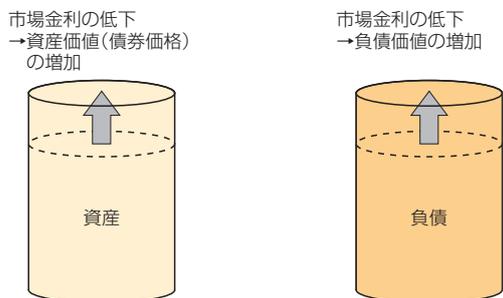
保険期間が長くなればなるほど、この金利の差による運用収益の差は大きくなりますが、生命保険は大半が10年以上あるいは終身の契約ですから、負債として考えておくべき金額は、金利の変動によって大きな影響を受けることになります。

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为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お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。

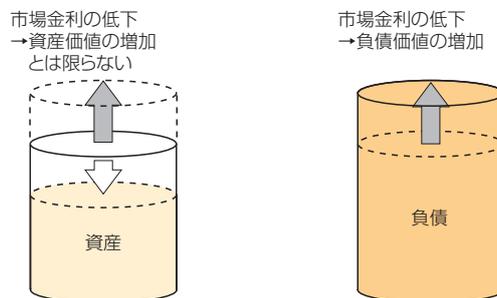
◆負債のリスクに適合した資産運用とは…（負債が円の場合）

①長期円建債券で運用すれば…



①負債のリスクの特性にあわせて、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、それにあわせて長期）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、保険金などのお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ります。

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、地域・社会をはじめとするあらゆるステークホルダーの皆様へ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、「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・各種お問合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

- ・ 保険をお考えのお客様向け情報
 （商品、保険料試算等）
- ・ ご契約者様向け情報
 （サービス、お問合せ等）
- ・ 保険の基礎知識
- ・ 会社情報
- ・ 採用情報
- ・ あんしんセエメエの部屋
- ・ トピックス、プレスリリース



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へ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説明するため、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。



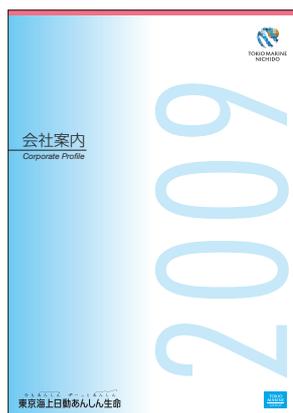
CSR報告書

東京海上グループではCSRに関する取組みについて「東京海上グループ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活用しています。

東京海上グループの保険事業等を通じたCSRの取組み（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。（*）

会社案内

会社概要を簡潔にご説明する冊子を作成しています。



2009年7月改定予定

アニュアルレポート

東京海上ホールディングスでは、主に海外の株主、投資家の皆様向けに、決算、経営情報、業務内容等をご説明した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わかりやすくご説明するため、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。（*）

（*）作成主体は当社の持株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について

当社は、「生命保険契約者保護機構」（以下、「保護機構」といいます。）に加入しています。保護機構の概要は、以下のとおりです。

- ・ 保護機構は、保険業法に基づき設立された法人であり、保護機構の会員である生命保険会社が破綻に陥った場合、生命保険に係る保険契約者等のための相互援助制度として、当該破綻保険会社に係る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に係る資金援助及び保険金請求権等の買取りを行う等により、保険契約者等の保護を図り、もって生命保険業に対する信頼性を維持することを目的としています。
- ・ 保険契約上、年齢や健康状態によっては契約していた破綻保険会社と同様の条件で新たに加入することが困難になることもあるため、保険会社が破綻した場合には、保護機構が保険契約の移転等に際して資金援助等の支援を行い、加入している保険契約の継続を図ることにしています。
- ・ 保険契約の移転等における補償対象契約は、運用実績連動型保険契約の特定特別勘定（※1）に係る部分を除いた国内における元受保険契約で、その補償限度は、高予定利率契約（※2）を除き、責任準備金等（※3）の90%とすることが、保険業法等で定められています（保険金・年金等の90%が補償されるものではありません。（※4））。
- ・ なお、保険契約の移転等の際には、責任準備金等の削減に加え、保険契約を引き続き適正・安全に維持するために、契約条件の算定基礎となる基礎率（予定利率、予定死亡率、予定事業費率等）の変更が行われる可能性があり、これに伴い、保険金額・年金額等が減少することがあります。あわせて、早期解約控除制度（保険集団を維持し、保険契約の継続を図るために、通常の解約控除とは別に、一定期間特別な解約控除を行う制度）が設けられる可能性もあります。

※1 特別勘定を設置しなければならない保険契約のうち最低保証（最低死亡保険金保証、最低年金原資保証等）のない保険契約に係る特別勘定を指します。更生手続においては、当該部分についての責任準備金を削減しない更生計画を作成することが可能です（実際に削減しないか否かは、個別の更生手続の中で確定することとなります）。

※2 破綻時に過去5年間で常に予定利率が基準利率^(注1)を超えていた契約を指します^(注2)。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。

$$\text{高予定利率契約の補償率} = 90\% - \{(\text{過去5年間における各年の予定利率} - \text{基準利率})\text{の総和} \div 2\}$$

(注1) 基準利率は、生保各社の過去5年間の平均運用利回りを基準に、金融庁長官及び財務大臣が定めることとなっています。現在の基準利率については、当社又は保護機構のホームページで確認できます。（2009年7月現在の基準利率は3%となっています。）

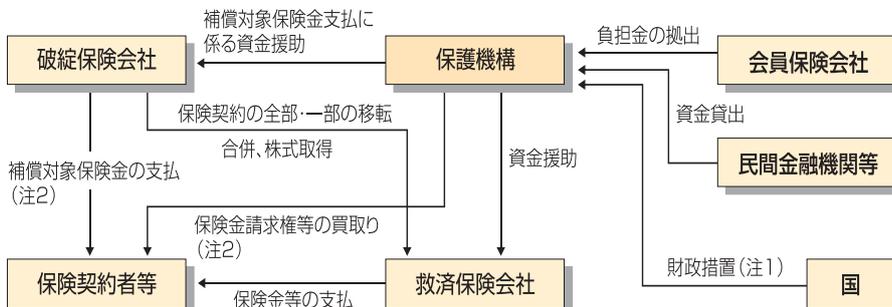
(注2) 一つの保険契約において、主契約・特約の予定利率が異なる場合、主契約・特約を予定利率が異なるごとに独立した保険契約とみなして、高予定利率契約に該当するか否かを判断することとなります。また、企業保険等において被保険者が保険料を拠出している場合で被保険者毎に予定利率が異なる場合には、被保険者毎に独立の保険契約が締結されているものとみなして高予定利率契約に該当するか否かの判断をすることとなります。ただし、確定拠出年金保険契約については、被保険者が保険料を拠出しているか否かにかかわらず、被保険者毎に高予定利率契約に該当するか否かを判断することとなります。

※3 責任準備金等とは、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立てている準備金等をいいます。

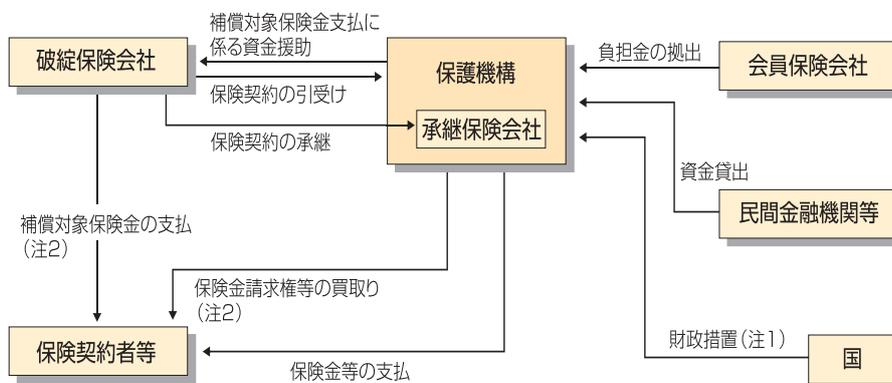
※4 個人変額年金保険に付されている年金原資保証額等についても、その90%が補償されるものではありません。

生命保険契約者保護機構のしくみ（概略図）

●救済保険会社が現れた場合



●救済保険会社が現れない場合



(注1) 上記の「財政措置」は、2012年（平成24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、前頁※2に記載の率となります。）

※生命保険会社が破綻した場合の保険契約の取扱いに関するご質問は、下記までお問い合わせください。

お問合せ先：生命保険契約者保護機構

TEL：03-3286-2820

受付時間：月曜日～金曜日（祝日・年末年始を除く）

9：00～12：00、13：00～17：00

ホームページアドレス：http://www.seihohogo.jp/

ご契約からお支払いまで

コンサルティングセールス	52
お客様のご要望に沿って正しくご契約いただくための取組み	55
ご契約に関するご案内	57
保険金・給付金等のご請求手続き	59
商品の一覧	60

コンサルティングセールス

コンサルティングセールスの体制・取組み

当社は開業以来「お客様本位の生命保険事業」を掲げてきました。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

お客様にご満足いただける商品・サービスをご提供すべく、東京海上日動の代理店を中心に、生保専業代理店などを加えた全国に広がる代理店ネットワークを通じて、お客様のライフスタイルにあった、お客様本位のコンサルティング販売を推進しています。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え、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2009年（平成21年）3月末現在における委託代理店数は16,797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、お客様のニーズにあった保険設計、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あわせて、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しています。

2009年（平成21年）3月末現在、9都市に18支社57営業所を設け、494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こ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「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か月コース）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おしてひとつの「型」

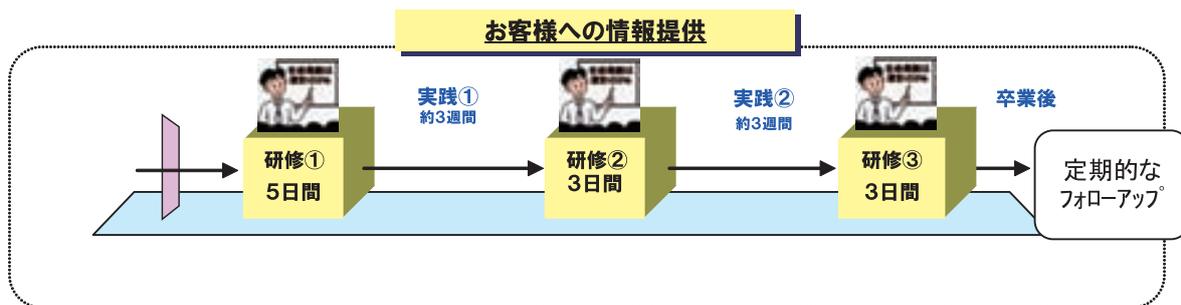
を徹底してトレーニングすることで、実際に「できる」ようになることを生保プロモーターと一緒に支援します。

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か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*¹)や参加者

同士の情報交換サイト(「あんトレ広場」*²)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。

*1 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。
 *2 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年間で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術を修得します。

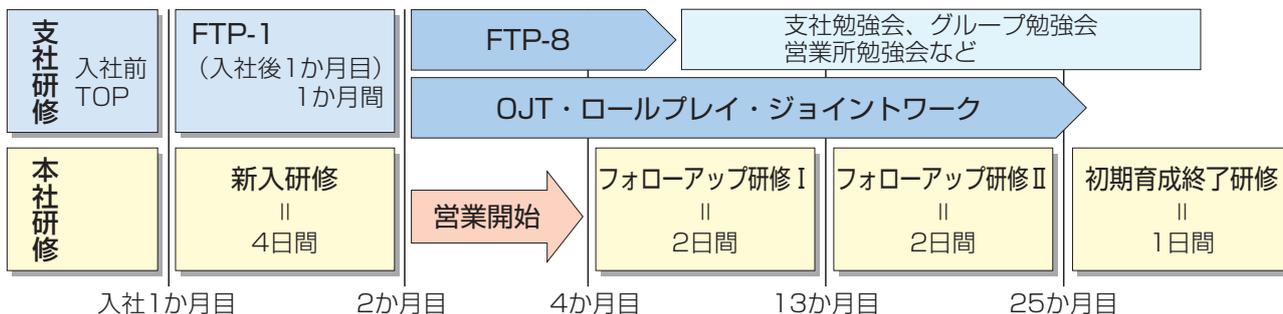
◎本社（集合）研修

- 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か月目）
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か月目）
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初期育成終了研修
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か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か月目～9か月目（8か月間）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

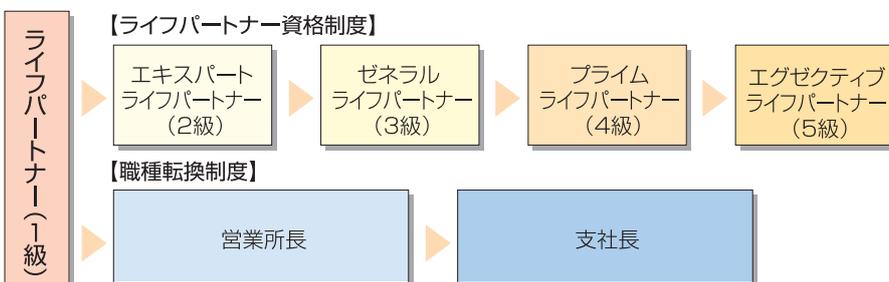
ライフパートナーは初期研修期間中に生命保険協会主催業界共通試験のすべてに合格することを目指しています。また自己研鑽の一環として、日本ファイナンシャル・プランナーズ協会のAFP資格・CFP資格の取得を推奨しています。



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

お客様のご要望に沿って正しくご契約いただくための取組み

商品内容を正しくご理解いただくための取組み

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、商品の仕組みや内容を充分にご理解いただくことが大切です。

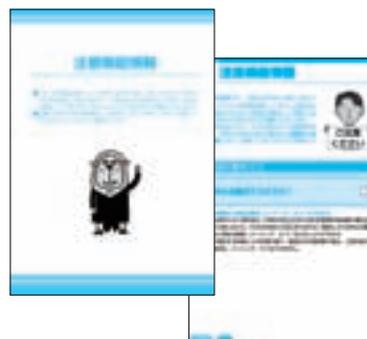
当社では、お客様に商品に関する詳細な情報をご提供・ご説明し、お客様に商品内容を正しくご理解いただき、ご納得の上、ご契約いただけるよう次のような取組みを行っています。

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（商品の仕組み、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。



『契約概要』



『注意喚起情報』

注意喚起情報

ご契約に際して、お客様に特にご注意いただきたい情報（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。

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。



『ご契約のしおり・約款』

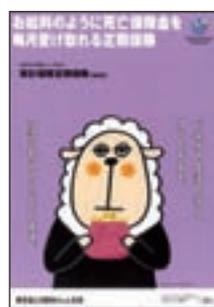


『保険種類のご案内』

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、各種商品の仕組みや特徴などを記載しています。



『パンフレット』

パンフレット

各種商品の仕組み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ご存知でなかったために、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組み

ご提案させていただいた商品の設計（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組みを次のとおり行っています。

前頁『契約概要』『注意喚起情報』（特定保険契約(*)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、「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。

この取組みでは、

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ます「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、当社では、よりお客様に信頼いただくための取組みとして積極的に対応しています。

(*) 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



『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組み

生命保険においては、お客様が告知された内容が正しくない場合と保険契約が解除になり、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、健康状態によっては、新たな保険契約に加入できず、一切の保障を失

うことにもつながりかねません。

そこで一生涯を通じてお客様に「あんしん」をご提供するのために、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ための取組みを次のとおり行っています。

【取組内容】

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、お客様向けご説明ちらし『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、後日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態勢をとっています。
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をお渡ししています。

●保険証券を送付しています。(*)

(*) 「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」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

今後のご案内方法の改善につな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をお伺いし、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。

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。

ご契約に関するご案内

ご契約内容に関するお手続きについて

●お電話での受付

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。

既契約者様専用窓口



0120-560-834

【受付時間】 平日 9:00～19:00 土曜 9:00～17:00 (日・祝日・年末年始を除きます。)
※携帯電話・PHSから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。

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。



●インターネットでの受付

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 お客様	商品、保険料試算 資料請求 保険の基礎知識
ご契約者様	各種お手続き案内 会員さま契約者さま専用ページ(*) 保険金・給付金請求の受付 お客様をお守りするサービス
あんしん生命に ついて	会社情報 業績(ディスクロージャー資料) お客様の声に対する取組み CSR(ピンクリボン運動)
その他	採用情報 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

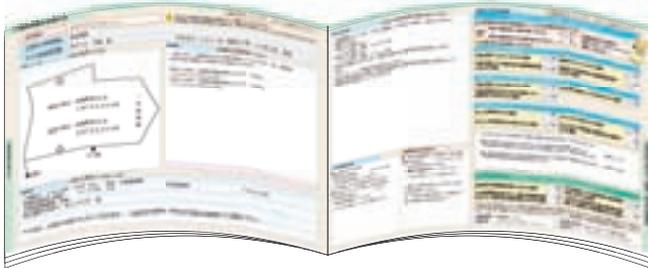
(*) 契約概要の確認、住所変更の受付、控除証明書再発行の受付

URL

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

郵送でのご案内

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、すべ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の状況・各種手続きの方法・便利な制度・ご利用いただける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: right;">【あんしんサポートブック】</p> 	
<p>保険料のお払込みについて</p>	<p>口座振替できなかった場合に当社からお送りするもの</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>お手続きが完了した場合に当社からお送りするもの</p>	<p>○お支払いのご案内（契約者貸付金） ○ご契約者貸付利息繰入のご案内 など</p>
<p>保険金・給付金などのお支払いについて</p>	<p>お支払期日の到来前に当社からお送りするもの</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> 

保険金・給付金等のご請求手続き

保険金・給付金ご請求手続き

以下の方法で、保険金・給付金をお受け取りいただけます。

お客様

STEP 1

ご連絡

下記の3つから連絡方法をお選びいただき、ご請求の内容をお伝えください。
ご請求の内容とは入院・手術などをされた方のお名前・証券番号・治療の状況などです。

インターネット

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>  **0120-536-338** 携帯電話・PHSから
ご利用いただけます。

受付時間：平日9:00～19:00 土曜9:00～17:00（日・祝日・年末年始を除きます。）

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。

当社

STEP 2

ご案内

お手続きの詳しいご案内と必要な書類をお送りします。

診断書・戸籍書類など、ご請求に必要な書類にかかる費用はお客様のご負担になります。

お客様

STEP 3

ご提出

必要書類をご記入いただき書類の不足がないかご確認の上、ご提出ください。

必要書類（請求書・診断書など）は当社で受付後、内容を確認させていただきます。

- 書類の不足や証明書の内容に不明な点がある場合は、当社より確認のためのご連絡を差し上げます。
- ご提出いただいた書類の内容によっては当社より直接医療機関等へ確認させていただく場合もございます。この場合は、事前にご連絡を差し上げます。

当社

STEP 4

お支払い

保険金・給付金をお支払いします。「お支払のご案内」をお送りしますのでご確認ください。

保険金・給付金は、ご指定いただいた口座へお支払いします。

- ご契約の約款の規定により、保険金・給付金をお支払いできない場合もございます。その場合、お支払いできない理由を書面等でご説明します。

※「満期保険金、生存給付金、祝金、年金」については、ご請求方法が異なります。お支払期日の到来前に当社からご案内をお送りし、詳細をお知らせしています。

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	
増加する保障で将来のインフレへの備えをご希望の方へ		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	
万一の場合の毎月の収入を確保したい方へ		低解約返戻金型通増定期保険	
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	
		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)	
		医療保険 入院初期給付特則 付加	
		メディカルミニ (医療保険 入院初期給付特則 付加)	
		メディカルミニ60 (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)	
		あんしん医療がんプラス60 (医療保険 入院初期給付特則・がん診断特約 付加)	
		病気やけが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。

111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 (特にご注意ください)」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。

新商品（あんしん医療がんプラス60）

2009年（平成21年）1月19日に、新医療保険「あんしん医療がんプラス60」（医療保険入院初期給付特則・がん診断特約付加）を発売しました。

「あんしん医療がんプラス60」は、「一つの商品で手軽に医療保障と『最低限のがん保障』を確保したい」というお客様からのご要望をもとに、病気やケガによる入院や手術を保障する「メディカルミニ60」にがんと診断された場合に一時金をお受け取りいただける「がん診断特約」を組み合わせた医療保険です。

●病気やケガで入院された場合、日帰り入院から保障します。（1回の入院の支払限度は60日）
また、当社約款所定の手術に対する給付金をお受け取りいただけます。

●がんと診断された場合に、診断給付金として一時金100万円をお受け取りいただけます。
診断給付金は、初めてがんと診断された場合に加え、2年以上経過後の再発・転移時についても同額の診断給付金をお受け取りいただけます。（上皮内がんの場合でも、同額の給付金をお受け取りいただけます。）

また、すでに「メディカルミニ」「メディカルミニ60」などの医療保険にご加入のお客様も、当社所定の条件を満たした場合は、「がん診断特約」をご契約の途中で追加いただけます。



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	逓減定期保険特約
	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
	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
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	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・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や手術を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
	がんと診断されたときの保障をご希望の方へ	がん診断特約
	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か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

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	<ul style="list-style-type: none"> ・災害割増特約 ・傷害特約 ・災害保障特約 ・交通災害特約 ・通勤災害条項不適用に関する特約 ・年金払特約 	<ul style="list-style-type: none"> ・こども特約 ・こども災害割増特約 ・こども傷害特約 ・こども災害保障特約 ・こども交通災害特約 ・無配当特約
総合福祉団体定期保険に付加できる特約	<ul style="list-style-type: none"> ・ヒューマン・ヴァリユー特約 ・災害総合保障特約 	<ul style="list-style-type: none"> ・年金払特約 ・無配当特約
団体信用生命保険に付加できる特約	<ul style="list-style-type: none"> ・障害特約 	

新規開発商品の状況

当社では「お客様本位の生命保険事業」という基本方針のもと、1996年（平成8年）10月の開業時から、幅広いラインナップの商品を揃え、お客様の多様なニーズにお応えできるよう努めてきました。卓越した商品開発力を背景に、画期的なオリジナル商品や、さらにきめ細かくニーズに対応できる商品を開発・発売しています。

近年、開発・発売した商品は次のとおりです。

(1) 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】）～2005年12月発売～

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】）～2006年1月発売～

死亡保険金が一生涯にわたり積立金にあわせて増額していく一時払専用の終身積立保険です。

(2) 長割り定期（定期保険 低解約返戻金特則 付加）～2006年1月発売～

低解約返戻金期間中の解約返戻金を低く設定（低解約返戻金特則を付加していない「定期保険」の解約返戻金の70%）することで、低解約返戻金特則を付加していない「定期保険」と同じ保障を割安な保険料でご提供します。

(3) 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）～2006年5月発売～

病気やけがで入院したときの1回の入院についての支払限度日数を60日としたシンプルな保障の医療保険です。主契約で給付金のお支払いがなかった場合には、5年ごとに健康給付金をお受け取りいただけます。

(4) 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）～2006年5月発売～

病気やけがで入院したときの1回の入院についての支払限度日数を60日に抑えた保障に加え、3大疾病（がん・急性心筋梗塞・脳卒中）になった場合には、将来の保険料払込が免除となり、3大疾病への備えを充実させた商品です。

(5) 低解約返戻金型遡増定期保険～2006年9月発売～

保険期間中の一定期間の保険金額が増加する保険です。低解約返戻金期間は、1年（A型）または4年（B型）から選択することができます。

(6) がん治療支援保険～2007年9月発売～

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がん保険の商品魅力を維持しつつ、通院給付金の保障内容を充実させているがん保険です。通院給付金を入院給付金日額と同額とすることで契約が可能で、がんで1日も入院された場合、前後の通院に対して通院給付金をお受け取りいただけます。

(7) あんしん医療がんプラス60～2009年1月発売～

病気やけがによる入院や手術の保障に加え、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がん保障をプラスした医療保険です。



「長割り定期」



「あんしん医療トリプルガード60」



「がん治療支援保険」

情報システムに関する状況

「あんしん医療がんプラス60」等の商品開発、お客様へのご案内書類の改定等、お客様にさらにご満足いただくためのシステムサポートを実施しました。また、代理店／取扱者の販売・保全活動のためのツールのレベルアップ、銀行窓販向けのシステムインフラの構築、保有契約増加に伴う保全・保険金等のお支払い事務の効率化等のシステム機能の拡充を実施しました。