

第 58 回定時総代会質疑応答

事前質問

質問 1

時代のニーズに合った第三分野の保険契約が急増して、全体に占める第三分野の保険契約の割合が他社より突出していることは喜ばしい反面、心配です。外資系保険会社のようにメディアで募集するのと違い、外務員による販売は、収入に対してコストが多くなり、収益性に問題があるのではないのでしょうか。

回答 < 藤田社長 >

おっしゃる通り、当社の新契約年換算保険料における第三分野の占率は 59.2%と、過半を占めております。

はじめに、この「第三分野」とは、どの範囲を指しているのかということですが、平成 16 年 4 月の発売以来、お客様のご好評をいただいております「生活習慣病保険」「介護終身年金保険」「介護一時金保険」のほか、総合医療保険・がん保険など、医療保障・介護保障機能を持つ商品はすべて第三分野に分類されております。

当社は、外資系生命保険会社が販売している医療保険のみの低廉でシンプルな保険商品とは異なり、これら「第三分野」の多くを、死亡保障と組み合わせ、総合的生命保険商品である「保険王」としてご提供しております。そのため、販売チャネルは営業職員による木目の細かいコンサルティングセールスを中心に据え、できるだけ付加価値の高い、機能面に優れた保険商品の提供に努めております。

したがいまして、外資系生命保険会社のメディア募集に比べコスト面で問題があるのではというご質問であります。当社は、「第三分野」商品を単品商品としてではなく、「保険王」という多機能で、付加価値の高い保険商品としてご提供していること、また、外資系生命保険会社の通信販売等におきましても広告宣伝費等にコストが相当程度かかっていると伺っていることから、営業職員チャネルが必ずしも割高というわけではないものと考えております。

質問 2

今後、第三分野でどのような商品を開発していく予定ですか。

質問 3

保険商品の名称について、横文字等いろいろと変更されるケースが見受けられますが、朝日生命としてはどのような方針ですか。

回答 < 藤田社長 >

第三分野商品の開発に関するご質問につきましては、当社は、第三分野を死亡保障に並ぶ重要なマーケットと位置付けており、現在進めております新経営戦略、サクセスAにおきましても、「お客様のニーズに応えた第三分野商品の本格展開」を基本方針のひとつとしております。

具体的には、平成 16 年 4 月に「保険王」専用商品として、先ほど（質問 1 のところで）申し上げました「生活習慣病保険」、「介護終身年金保険」、「介護一時金保険」を、また、今年の 4 月には、女性専用の医療保障として、「女性サポート特約」をそれぞれ発売し、以来、お客様にご好評をいただいております。

これからも引き続き、介護・医療保障に関するお客様ニーズの高まりや健康保険・介護保険等の公的保険制度の動向、そして日々進化している医療技術の状況等を踏まえ、検討を進めてまいりたいと考えております。

具体的には、例えば健康に不安のある方でもご加入いただけるようなシニア層向けの商品や、保障内容をシンプルにすることで、保険料の低廉化を図るような医療保障商品等、魅力ある第三分野の新商品開発を検討してまいりたいと考えておりますので、今後ともご意見をいただければ幸いです。

次に、保険商品の名称に関するご質問につきましては、昨今の外資系生命保険会社等のCM・広告で、膨大な種類の商品名称を目にいたしますが、当社の商品名には極力横文字を使用せず、「カイゴとイリョウ」とか「生活習慣病保険」等、保障内容がすぐにイメージいただけるような日本語の名称を付与することを心がけております。

また、当社の主力商品である「保険王」の商品名称は、この 6 月に実施した社外インターネット調査の結果、一般の方々の認知度が主要大手生保 6 社中第 2 位でございまして、「保険王」という商品名称のブランドイメージを確立する観点からも、現時点での名称変更は考えておりません。

質問 4

商品開発にあたっては、女性の晩婚化、手術の進歩による入院日数の短縮化などを踏まえた開発をお願いできないでしょうか。また、中高年齢層の保障の見直し（転換を含む）にあたっては保険料の上がない方法を考えていただけないでしょうか。

回答 < 両角執行役員 >

当社は、昨今の医療事情を踏まえた商品開発を手がけておりまして、頂戴いたしましたご意見に関連した事項といたしましては、平成 13 年 10 月に「新総合医療保険 型」および平成 17 年 4 月に「女性サポート特約」を発売いたしました。

「新総合医療保険 型」は、入院日数が短期化傾向にあることを踏まえ、入院患者の 8 割を占める“30 日以内の入院”の重点保障を可能とした医療保険でございます。また、「女性サポート特約」は、いざ入院となると男性より費用がかかりがちな女性のために、1 泊 2 日以上入院の場合に入院準備費用給付金を 5 万円、入院日数にかかわらず女性特有の 4 つの手術、これは、子宮摘出術・卵巣摘出術・乳房切除術・乳房再建術でございますが、こういった 4 つの手術をしっかりカバーする手術保障 25 万円を備えた女性にやさしい医療特約でありいずれも他社にない当社独自の商品と自負しております。

これからもお客様の要望や医療技術の進歩等を注視しつつ、商品開発を行っていきたいと考えております。

なお、中高年齢層の方の保障見直しにおける「保険料の上がない方法」につきましては、当社では、死亡保障を抑え、介護・医療保障を最優先に確保できる「保険王 カイゴとイリョウ」という商品を発売し、保険料のアップを抑え、お求めやすい価格での転換や保障見直しを可能としております。

また、当社の「保険王」や「保険王 カイゴとイリョウ」のベースとなる積立型終身保険には“保険料を調整する機能”がございまして、保障見直し・転換時の「下取り価格」の活用や「まとまった一時金」を投入いただくことで、月々お支払いいただく保険料の負担を軽減することを可能とし、また、場合によっては現在の払込保険料以下に軽減することも可能としております。

質問5

今後、中高年齢層向けの商品開発、例えば、既往症のある人への保険も期待します。

回答< 両角執行役員 >

シニア層マーケットの重要性につきましては、十分認識をしております。当社は、平成 15 年 4 月に他社に先駆けて、介護・医療保障を最優先に準備し、死亡保障を抑えた、シニア層向け商品「保険王 カイゴとイリョウ」を発売し、ご好評をいただいております。

ご意見にございます既往症のある方への保険のような引受基準を緩和した商品や無選択で加入できる商品は、シニア層のお客様に相応の加入ニーズがあることを承知しておりますが、一方で、これらの商品には、保険金の支払いにおいて削減期間があることや、保障できる範囲が限定的となる場合があるというようなデメリットもあると認識しております。

いずれにいたしましても、お客様にとりましては、当社がこれらの商品をラインナップの一つとして取り揃えることで、新たな保障準備が可能となるものと思われまますので、引受リスクに留意しつつ、今後十分検討していきたいと考えております。

質問 6

公社債の占率が高いように思うがいかがか。

回答 < 横山常務執行役員 >

生命保険会社の負債であります責任準備金ですが、これは円金利の負債ですので、A L M運用の観点からは、生命保険会社は一般的に国内債券を中心とした円金利資産での資産運用を基本としております。

当社の 16 年度末の国内公社債残高占率を見ても 41.0% となっております。当社を除きます主要生保 8 社の平均国内債券残高占率は 35.2% となっております。比較しますと 5.8% 上回っている状況でございます。

ただし、当社の国内公社債残高占率の 41.0% の中には、金利上昇の際に長期債に入替えるための待機資金として、期間の短い債券も入っております。この部分を除きますと、当社の国内公社債残高占率は他社と比べて若干低い水準となっております。

一方、保有債券の平均残存年数を見ても、5.8 年程度となっており、この程度の残存期間であれば、満期償還時に向け、保有債券の残存年数が毎年短くなっていくことに伴う価格上昇効果もございまして、金利上昇による影響は限定的であろうと考えております。

また、ある程度期間の長い債券を組み入れる場合には、満期保有目的、あるいはこれは保険会社だけに認められた保有目的区分でございまして、責任準備金対応債券という保有区分がございまして、この 2 つの保有区分での保有を原則としております。この理由でございまして、これらの目的区分で保有いたします債券は、期末の評価替えの対象外となります。したがって、金利が上昇した場合にも、財務会計への影響がなく、A L M運用をより円滑に進めることができるということでございます。

質問 7

個人情報への漏えいだけは絶対に防いでもらいたい。

回答 < 藤田社長 >

当社の「最重要情報資産」であるお客様情報の取扱いにつきましては、個人情報取扱事業者として、個人情報保護法をはじめとする関連法令等を踏まえた厳格な管理態勢をとっており、個人情報の漏えい・紛失等の防止に向けた各種の対策を実施いたしております。

具体的に申し上げますと、お客様情報の紛失等のリスクの極小化を図るため、お客様情報の記載された各種帳票のうち、必要性の低いものを大幅に削減するとともに、お客様の住所、電話番号、勤務先等のアクセス可能情報の掲載を必要最小限のものに限定するなど、帳票自体の安全化対策を実施しております。

また、これら帳票の管理につきましても、お客様へ直接お届けする設計書等のほかは、一切社外への持ち出しを禁止するとともに、専用のファイルと専用キャビネによる施錠保管や管理簿による管理等を実施いたしております。

情報端末や営業用パソコンにつきましては、暗証番号によるアクセス制限や情報の暗号化により、セキュリティレベルの向上を図っておりますが、営業用パソコンにつきましては、今年度中に、指紋認証装置を採用し、さらなる安全化対策を実施する予定でございます。

以上の管理ルール等につきましては、その逸脱等がなきよう、全社一斉点検を実施するなど、定期的な検証も行っております。

加えまして、各種の会議、あるいは研修会等において啓蒙活動にも努めております。

以上、私たちは、お客様情報という極めて重要な情報をお預かりしているということを常に自覚し、ご質問にもありましたように、万が一にもお客様情報の漏洩が発生しないよう、全力をあげて取り組んでまいり所存でございますので、なにとぞご理解を賜りたいと存じます。

. 議場での質問

質問

定款 7 条に記載のある 41 条を 39 条に変更することについての意味合いを教えてください。

回答 < 穴井取締役専務執行役員 >

今回の定款変更案をご承認いただければ、定款 28 条と 30 条につきましては、削除されます。これに伴い、条文が 2 つ繰り上がることとなりますので、41 条が 39 条に変更されるとお考えいただければと存じます。