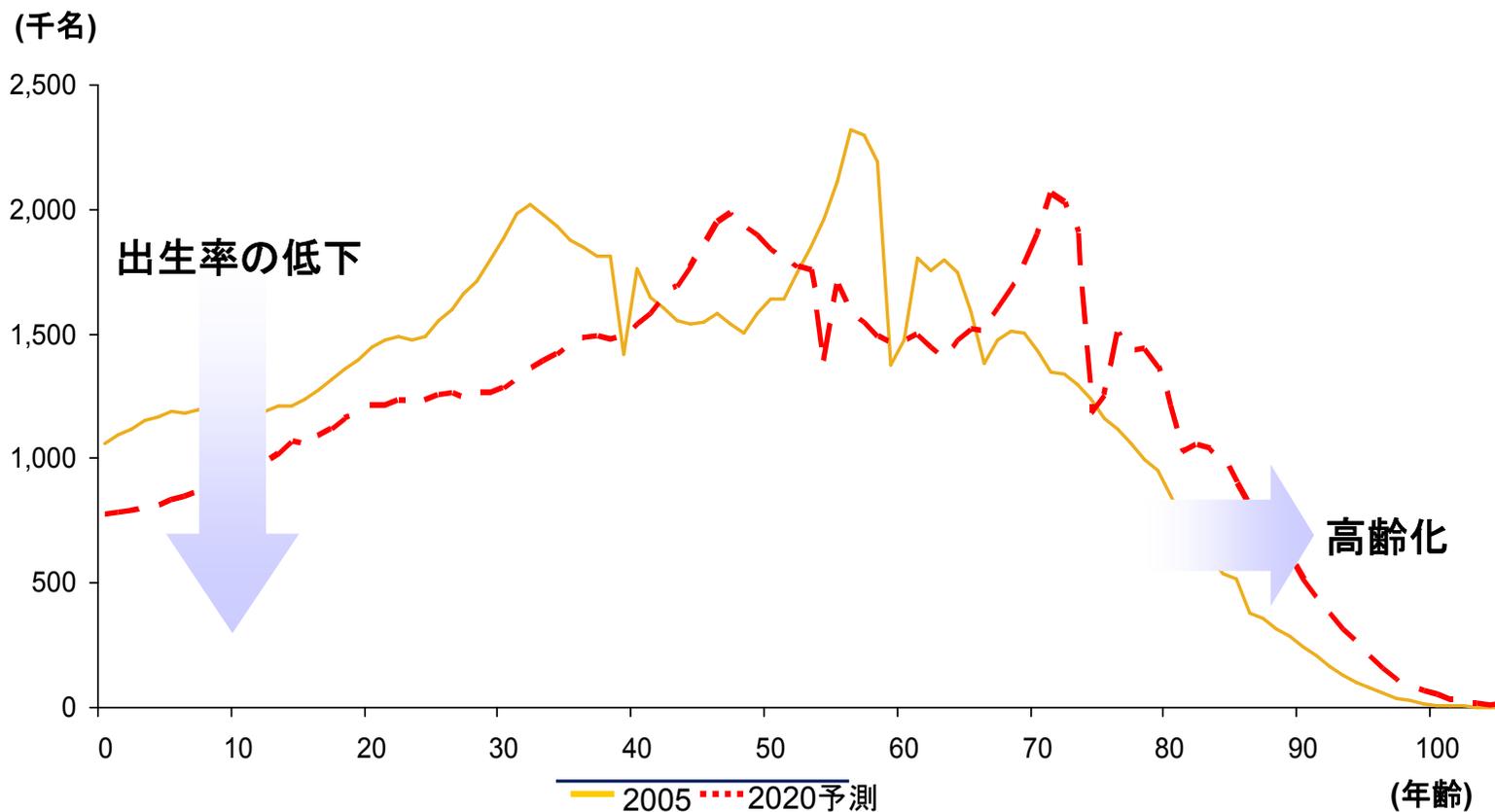


# アジアにおける生命保険事業展開

2011年10月22日

第一生命保険株式会社 谷口 哲也

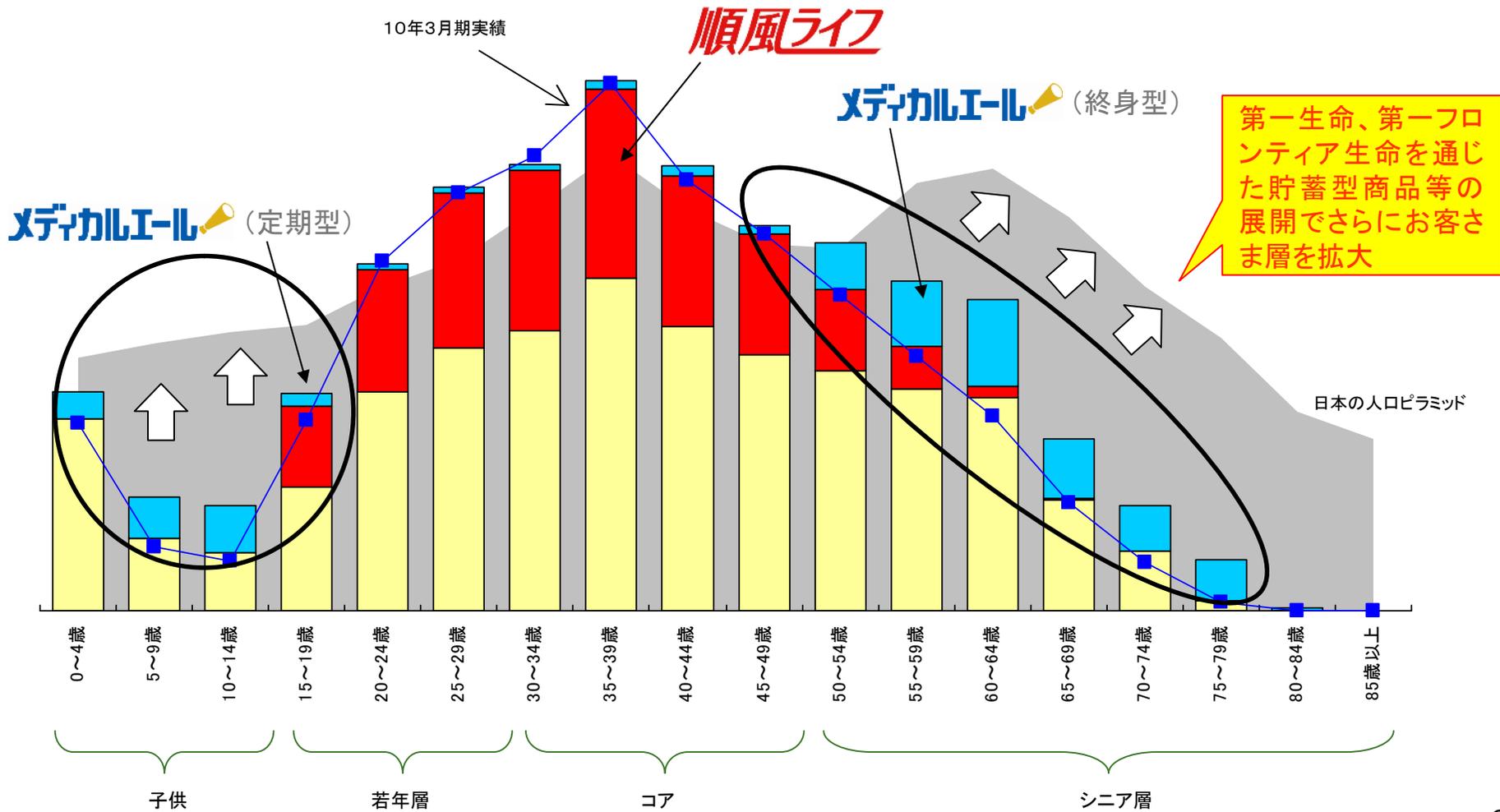
日本の人口動態



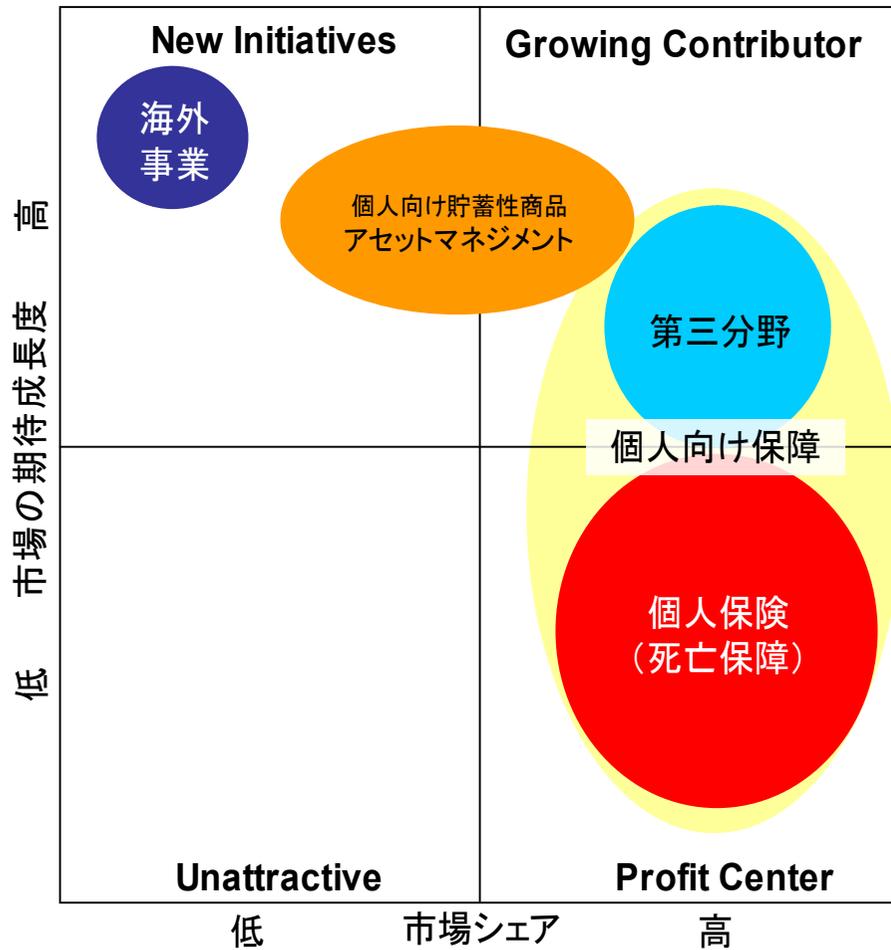
出展 : National Institute of Population and Social Security Research, December 2006

# 第一生命の国内生保事業戦略

11年3月期における新契約の被保険者年齢別分布



# 第一生命の事業ポートフォリオと中長期戦略



## 国内生保事業

### 死亡保障市場

- 第一分野におけるシェア向上
- 事業費効率の改善

### 成長市場

- 第三分野
- 個人向け貯蓄性商品

## 海外生保事業

- アジア太平洋地域における展開

## アセットマネジメント事業

- DIAMアセットマネジメントの預り資産の成長
- 国内外で成長の機会を追求

- 内部成長のみならず、M&Aなど外部成長の機会を志向

## 海外における生命保険事業の成長性

		アジア太平洋 (除 日本)		欧州 (除 東欧)		東欧 (含 ロシア)		北米		中南米		日本	
		シェア		シェア		シェア		シェア		シェア		シェア	
人口 (百万人)	2010年	4,074	59%	435	6%	303	4%	345	5%	590	9%	127	2%
	2050年(予測)	5,089	55%	455	5%	265	3%	447	5%	751	8%	109	1%
	2010年対比	125%	--	105%	--	87%	--	130%	--	127%	--	86%	--
GDP (10億USD)	2010年	9,177	18%	14,710	29%	1,941	4%	14,452	28%	3,218	6%	4,578	9%
	過去5年平均成長率	7.3%	--	0.8%	--	3.2%	--	1.0%	--	3.8%	--	+0.0%	--
収入保険料 (10億USD)	2010年	414	16%	946	38%	19	1%	558	22%	55	2%	441	17%
	過去5年平均成長率	16.0%	--	4.5%	--	13.5%	--	0.2%	--	15.0%	--	-1.9%	--

アジア地域(除 日本)の占率は、2015年には22%まで成長見通し。

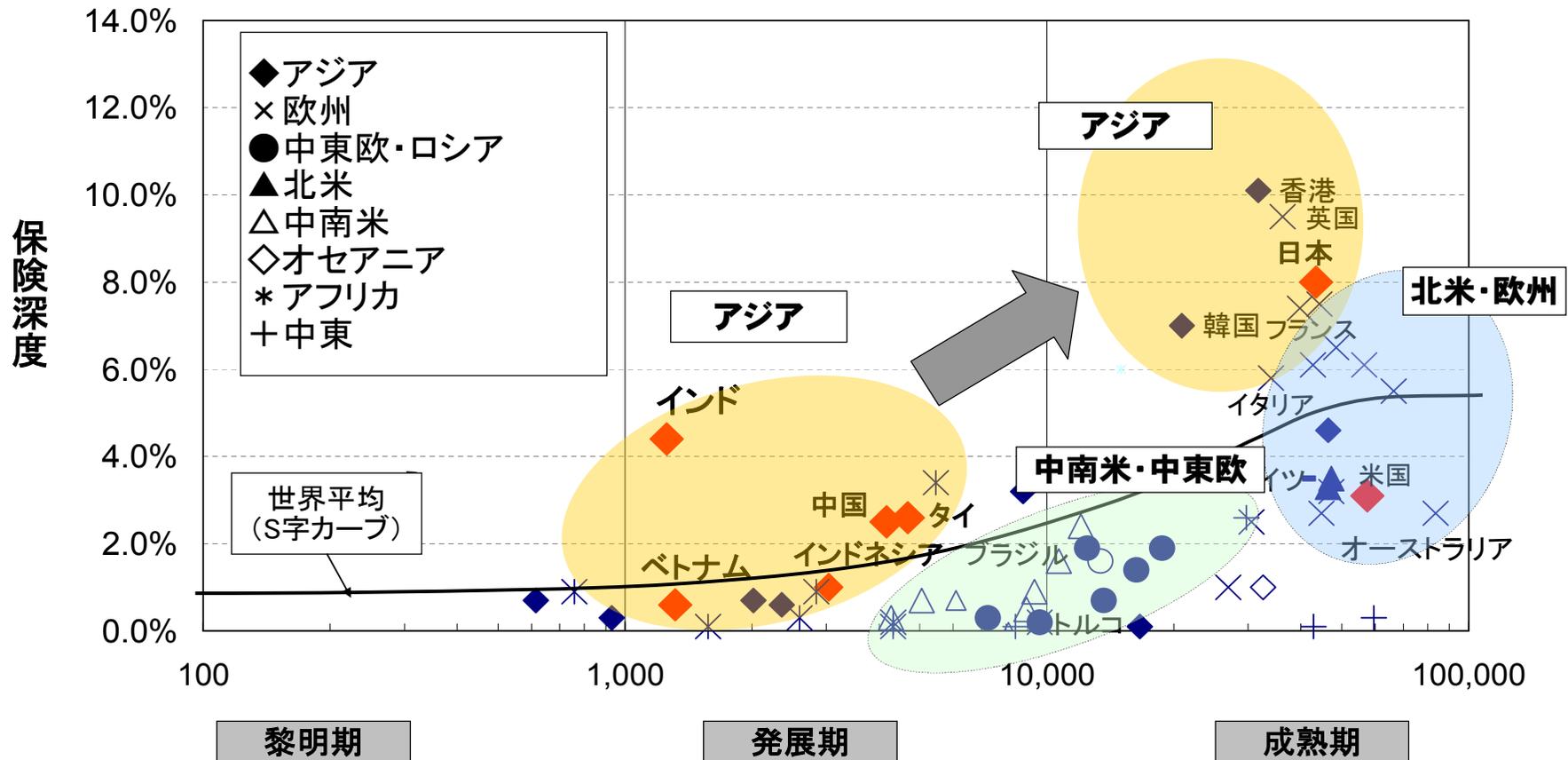
※日本の収入保険料の伸展率のみ円ベースで算出

出展 : U.N. "World Population Prospects: The 2010 Revision"; The Economist Intelligence Unit; Swiss Re "Sigma Report";  
Stephan Binder & Joseph Luc Ngai "Life Insurance in Asia: Winning in the Next Decade"

## 経済発展と保険普及度合い

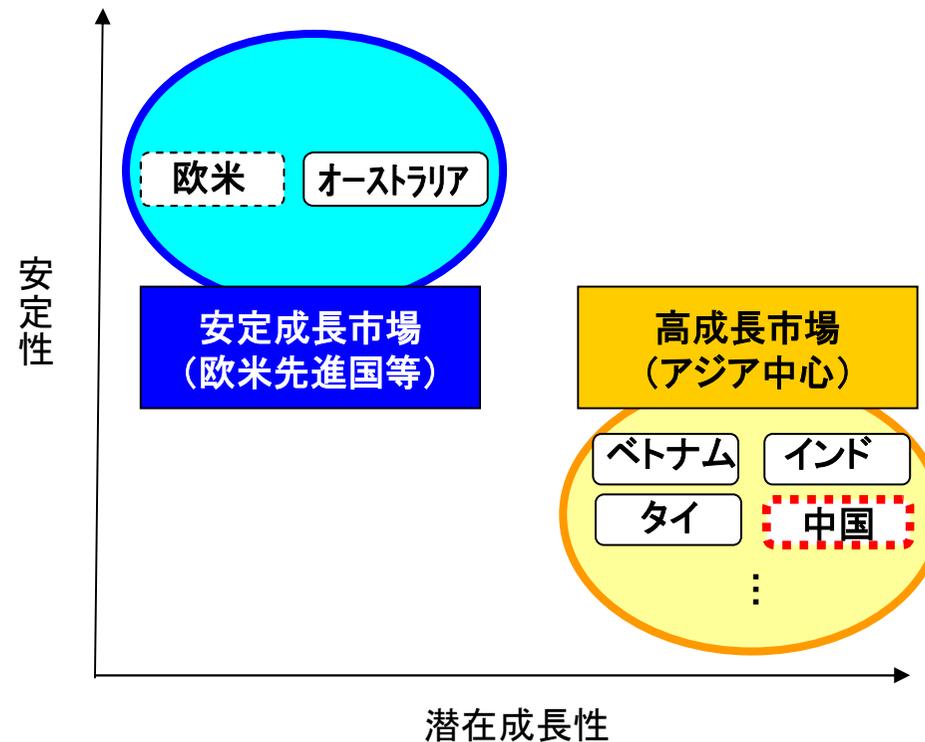
- 一人あたりGDPが1000ドルを超えるあたりから、生保の普及率が大きく上がる傾向
- 特にアジアは、同所得水準で保険深度が他地域より高く、生保が普及しやすい傾向

保険深度 = 「生保収入保険料の対GDP比率」

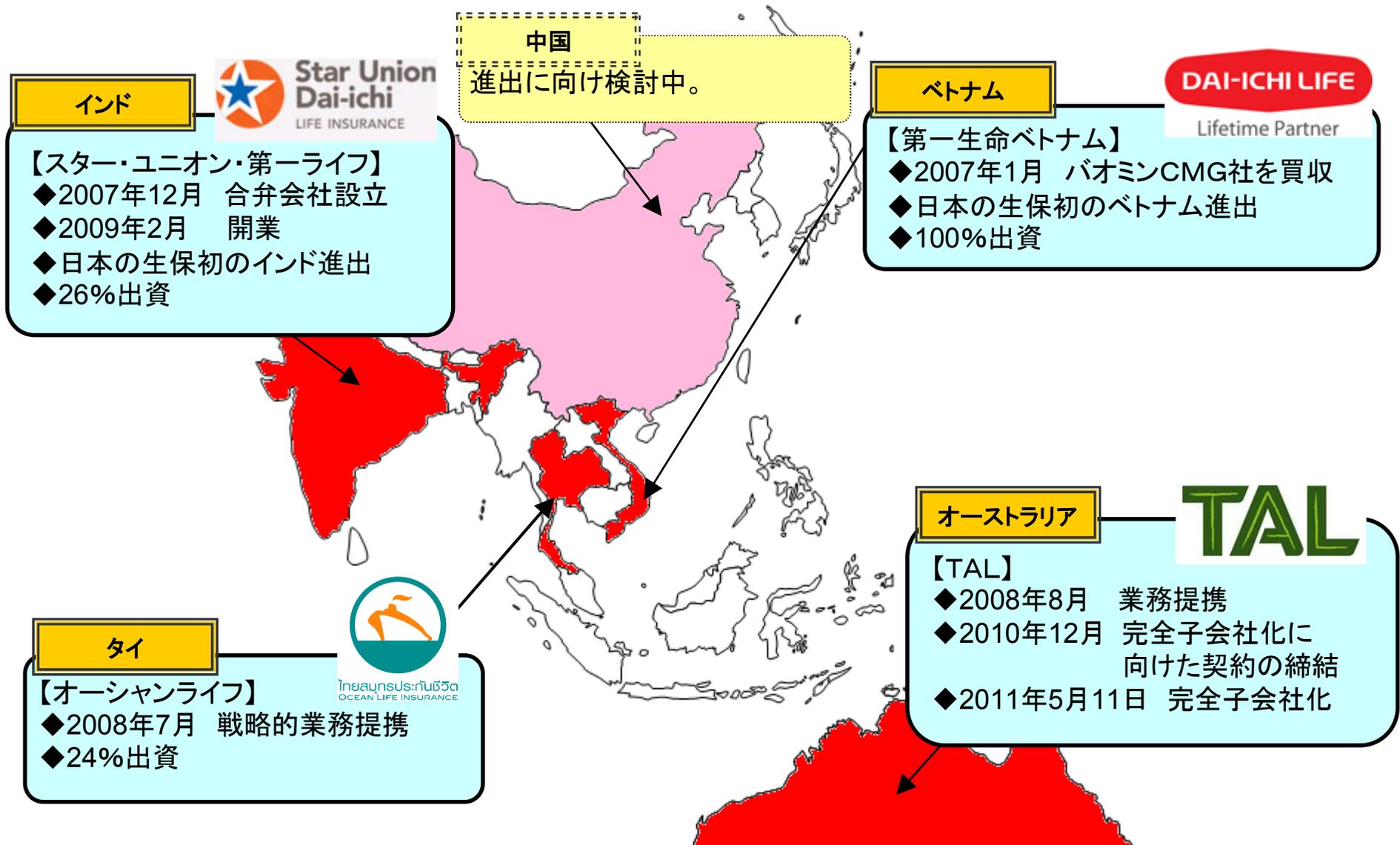


## 第一生命の海外生保事業展開の基本的な考え方

- ◆ 中長期的に海外生保事業の分散(企業成長ステージ分散と地域分散)を意識した取組
  - ・アジア地域を中心に、高成長が期待できる地域について調査・検討
  - ・早期の利益貢献の観点から、安定成長市場への進出についても調査・検討
- ◆ 進出国(アジア)では、営業職員のマネジメント、保障性商品開発等強みを生かす取組を検討



# 第一生命の海外生保事業展開状況



## アジアにおける生命保険事業の発展への貢献: FALIA

アジアを中心とした諸外国の生命保険事業の発展を目的に、国内および海外で保険事業関係者を招いてセミナーを開催。多くのFALIA卒業生がそれぞれの国の生命保険事業の発展に貢献

### <財団法人 国際保険振興会 (FALIA) の概要>

- 1962年、財団法人「矢野恒太記念会」にてアジアを中心とする各国の保険会社を対象とした研修事業を開始。
- 1970年、独立した財団法人「アジア生命保険振興会」を新設。  
その後、アジア地域外からの参加者が増加したことに伴い現財団名に改称。

### <主な事業内容>

#### 国内保険研修会への招聘

- 27カ国・地域からの研修生を招聘、  
累計参加人数: 3,260名\*

\* 参加国、累計参加人数については、1962年～2011年3月末までのデータ。

#### 海外での保険セミナーの開催

- 13ヶ国・地域にて開催、  
累計参加人数: 4,840名\*

\* 開催国は1962年～、累計参加人数は1986年～2011年3月末までのデータ

国内保険研修会: 国・地域別参加者数実績

参加人数: 1962年～2010年9月末までの累計

参加年度 \ 参加国	韓国	台湾	インド ネシア	タイ	中国	フィリピン	スリランカ	マレーシア	その他 国・地域※	合計
2007年度以前	712	567	338	277	247	182	133	150	343	2,949
2008年度	13	20	10	24	5	4	17	5	21	119
2009年度	12	14	9	17	3	3	10	4	25	97
2010年度	11	11	9	16	4	2	18	4	20	95
累計参加人数	748	612	366	334	259	191	178	163	409	3,260

※その他各国: インド、ベトナム、バングラデシュ、シンガポール、香港、モンゴル、トルコ、ウズベキスタン、パキスタン、カザフスタン、バーレーン、チェコ、ブルガリア、ロシア、ポーランド、ハンガリー、ベネズエラ、コロンビア、USA。

個人の人生設計：様々なリスクの顕在化による損害を低減させる必要あり  
貯蓄 vs 保険

「生命価値」を脅かす4つのリスク

- (1) 早期死亡
- (2) 長期就労不能
- (3) 病気や怪我
- (4) 長寿(定年退職)

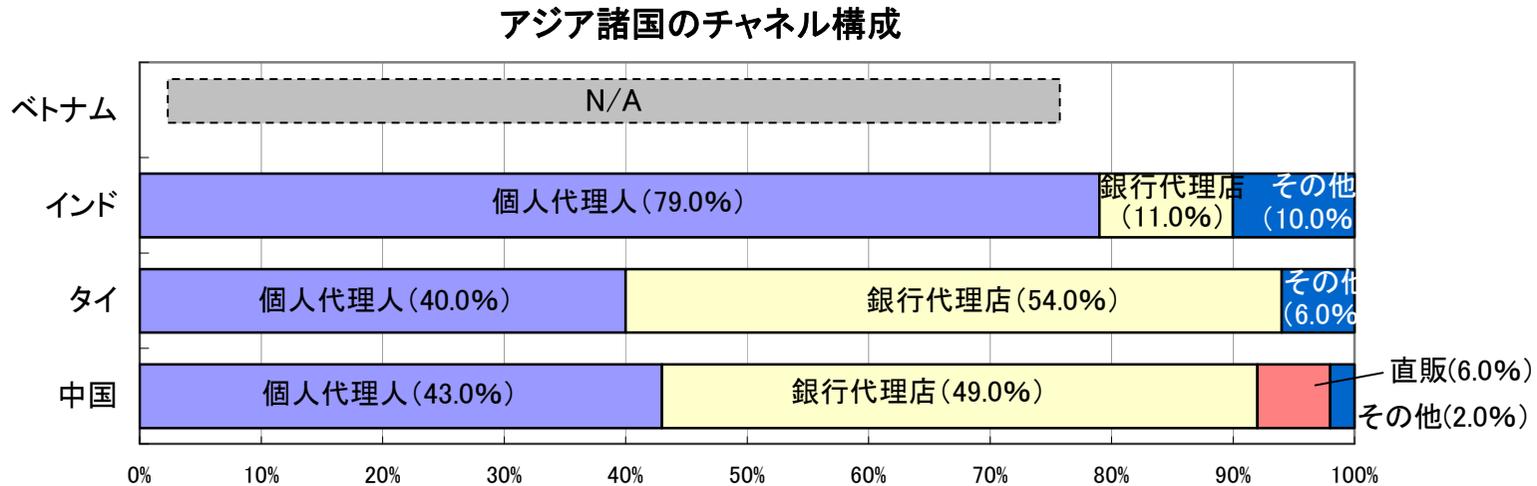
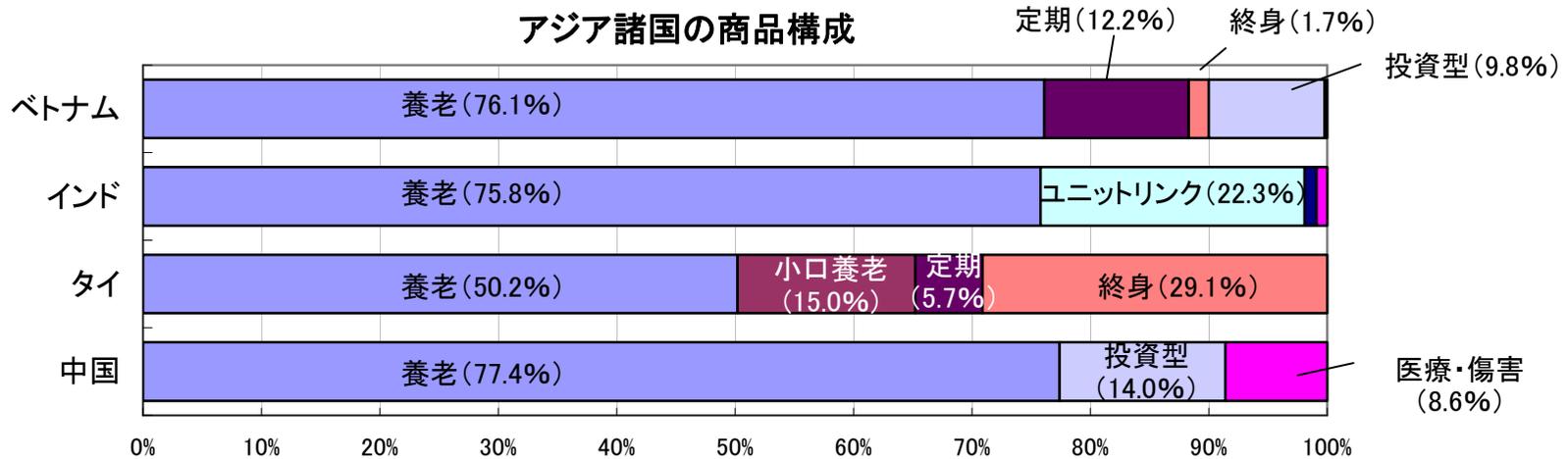
(Dr. S. Huebner)

不慮の事態の備えるのに十分な財産を蓄積することは、  
余程裕福な世帯でない限り一般的な世帯には不可能

生命保険の相互扶助機能の価値

# アジアの生保市場の現状

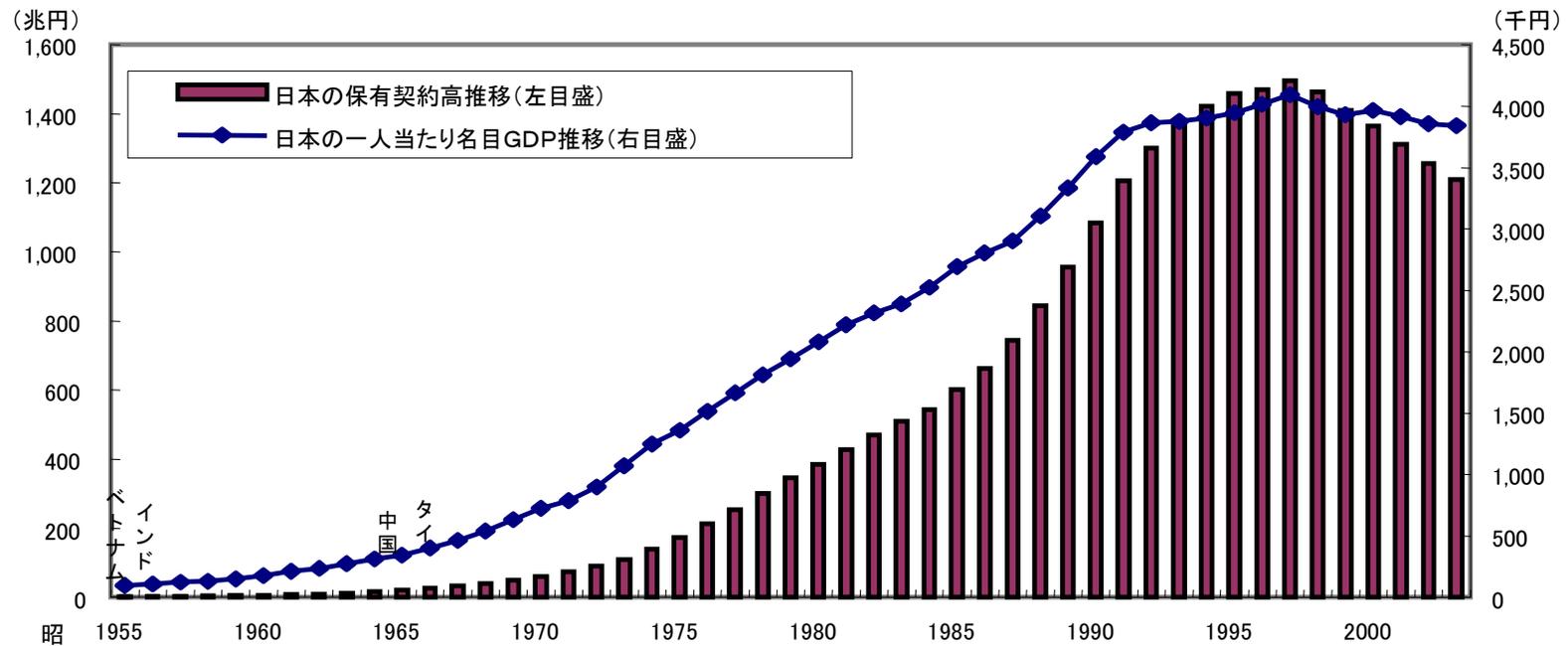
- 現在、アジアでは養老保険等の貯蓄性商品が主流
- チャンネル構成は個人代理人及び営業職員が主流。タイ・中国では銀行代理店の占める割合も多い



【出所】商品構成:各地域 当局及び生保協会等 ベトナム:2010年度実績、インド・タイ・中国:2009年度実績 ベトナム・インド・タイ:保有件数ベース、中国:収入保険料ベース  
 チャンネル構成:各地域 当局及び生保協会等 タイ:2010年度実績、インド・中国:2009年度実績 インド・タイ:初年度保険料ベース、中国:収入保険料ベース

## ■ 一人あたりGDPと保有契約高

- ▶ 日本では一人あたりGDPの成長と共に保有契約高が増大
- ▶ アジア各国においても、将来の経済発展による市場拡大を期待



※日本の一人あたり名目GDP推移に、各国の直近の同数値(2008年)をプロット  
 ※出典: 生命保険事業概況、総務省統計局人口推計、内閣府国民経済計算、Economist Intelligence等より

生保会社の公共性: 産業金融機関として貸付・公共投資

電気・鉄鋼  
石炭・海運

重化学工業

サービス業

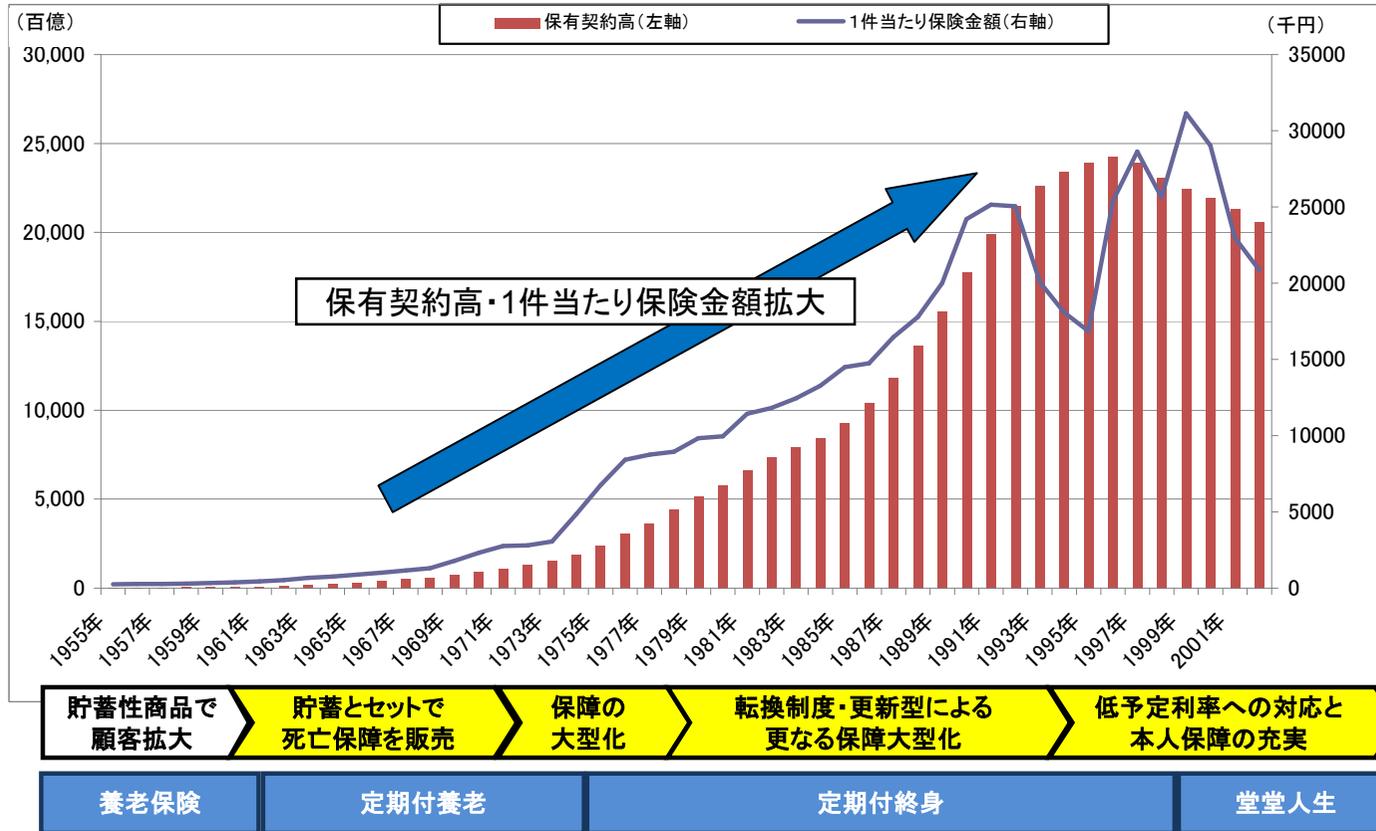
多様化

住宅公団

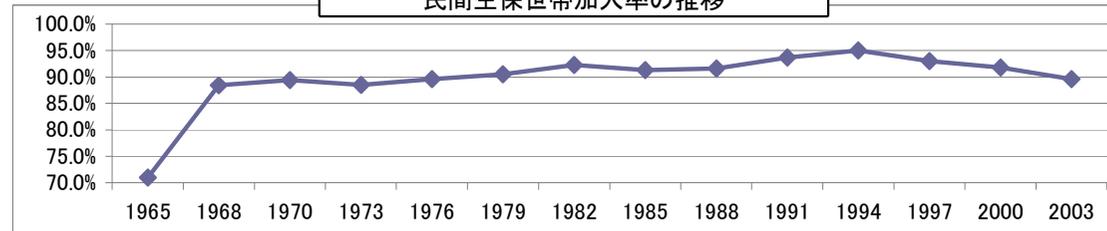
住宅ローン

## 取り組みの変遷(第一生命の例)

### 保有契約高・1件当たり保険金額の推移



### 民間生保世帯加入率の推移



# 第一生命の海外進出国(アジア)における取組基本方針 ～既存市場攻略と未開拓市場の掘り起こし

## バリューアップ戦略の基本方針

### 既存市場での成長の享受

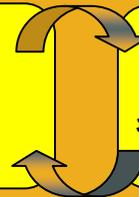
「メインマーケット(顧客層)」へ、  
「売れ筋商品」を  
「安定的・効率的に供給」  
することにより、各国の市場成長率同等程度での  
持続的な利益獲得を可能とする

### 先行者メリットの享受

「未開拓マーケット・新興マーケット」へ、  
「マーケットに適した新たな商品」を  
「商品・マーケットに適したチャネル」を通じ  
タイムリーに供給することにより、  
先行者メリットの享受・利益の上乗せを図る

## 保障性マーケット開拓モデル

定量・定性要素を踏まえ定期的に  
保障性商品市場の発展段階を把握



発展段階に応じた基本戦略に基づき  
各国の個別事情に応じた効果的な対応を実施

ご清聴ありがとうございました。