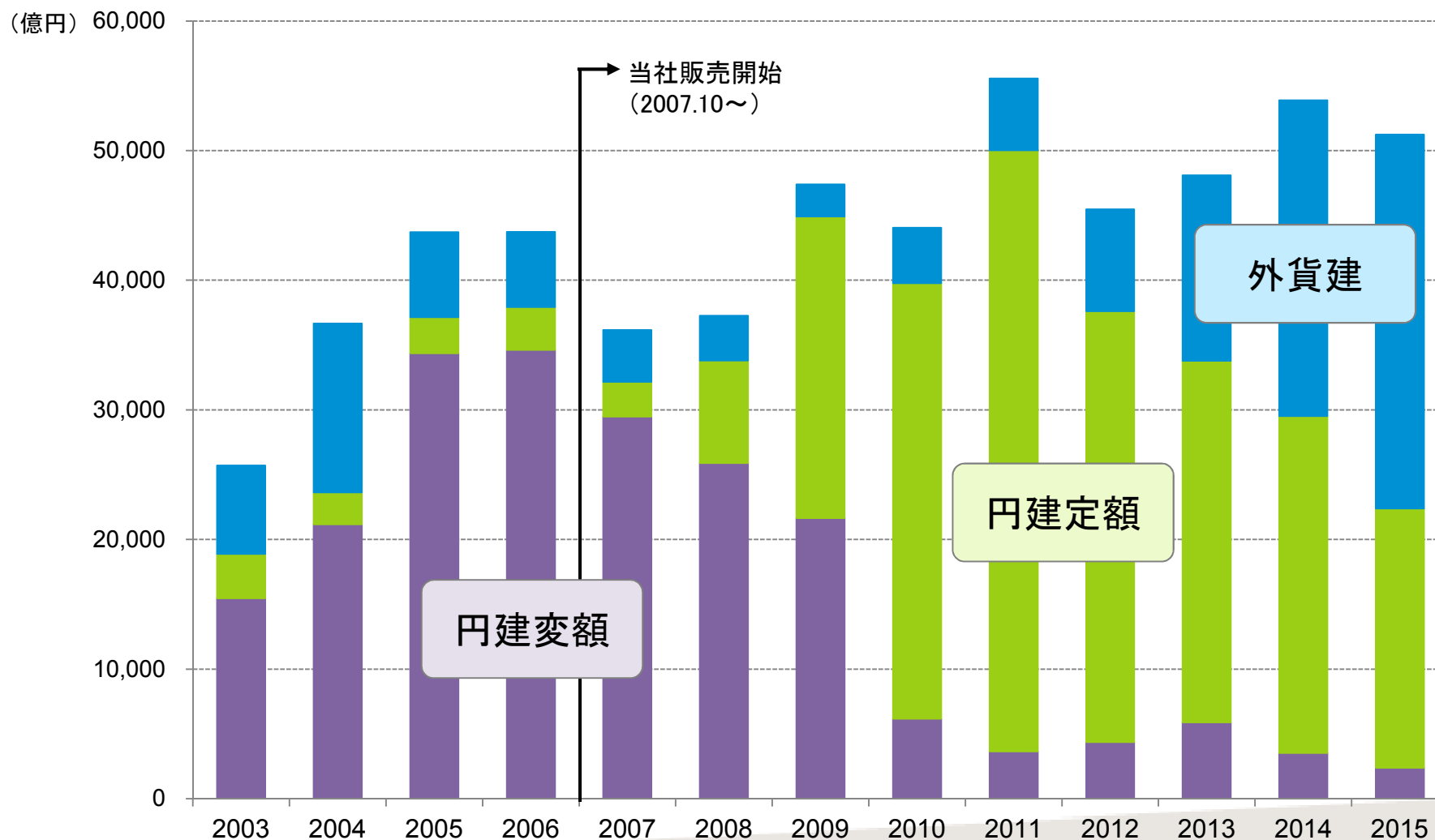


第一フロンティア生命の 経営戦略

第一フロンティア生命保険株式会社
代表取締役社長 金井 洋

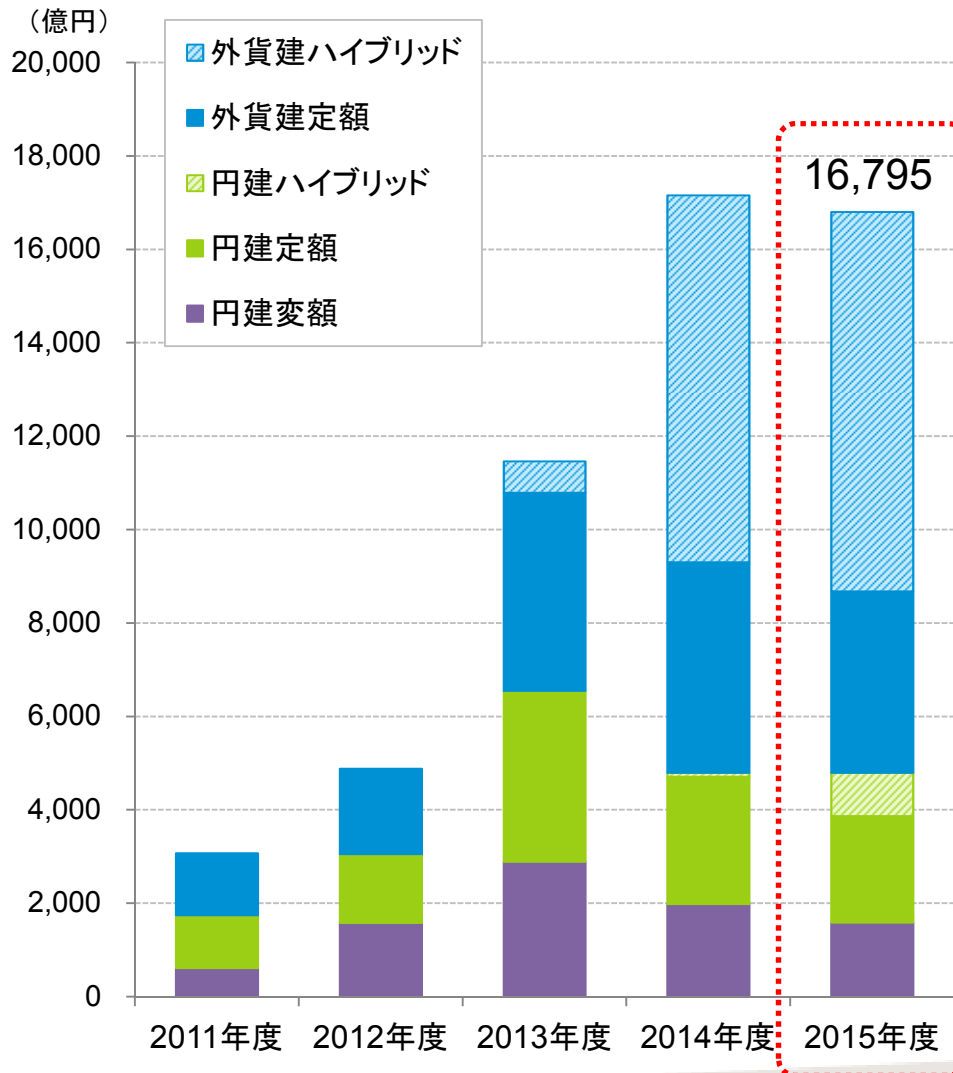
窓販市場の推移

商品別販売額推移(貯蓄性一時払市場)

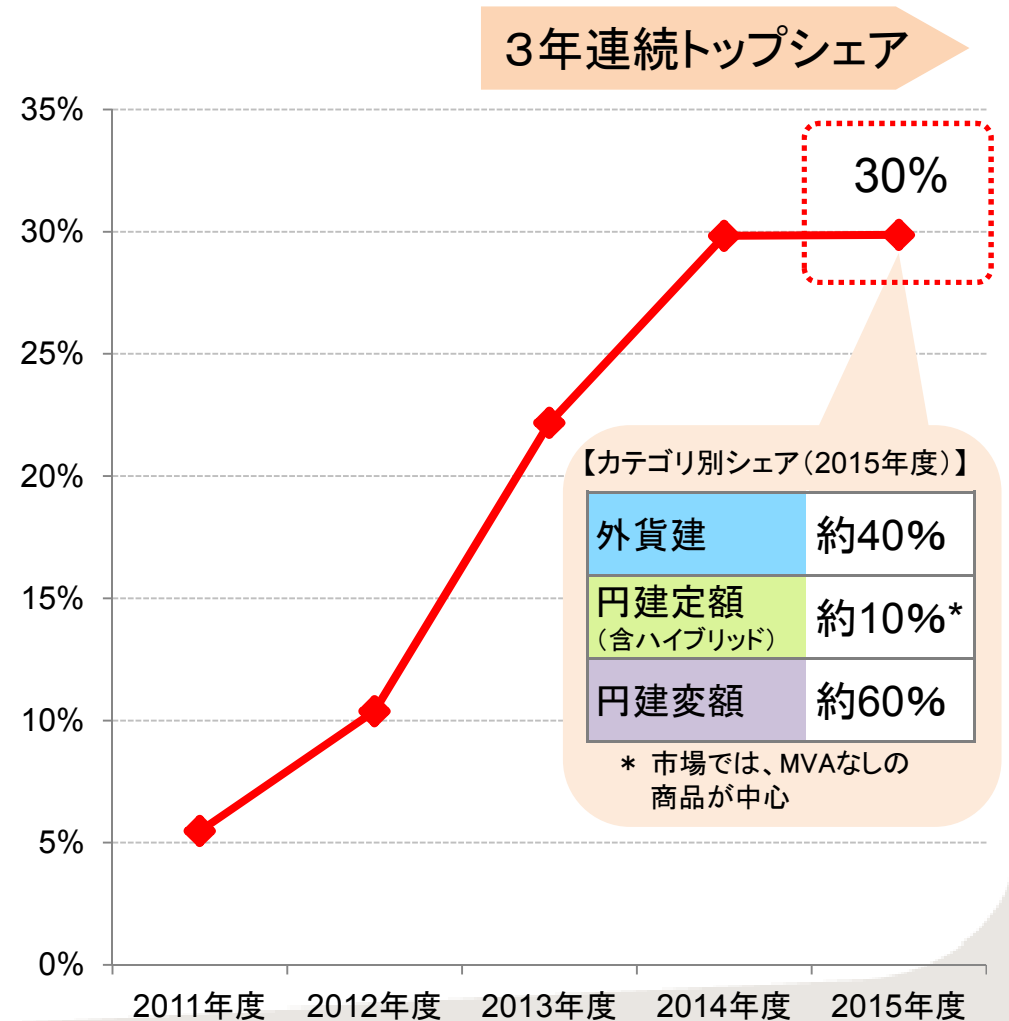


DFL販売実績(2015年度)

販売実績



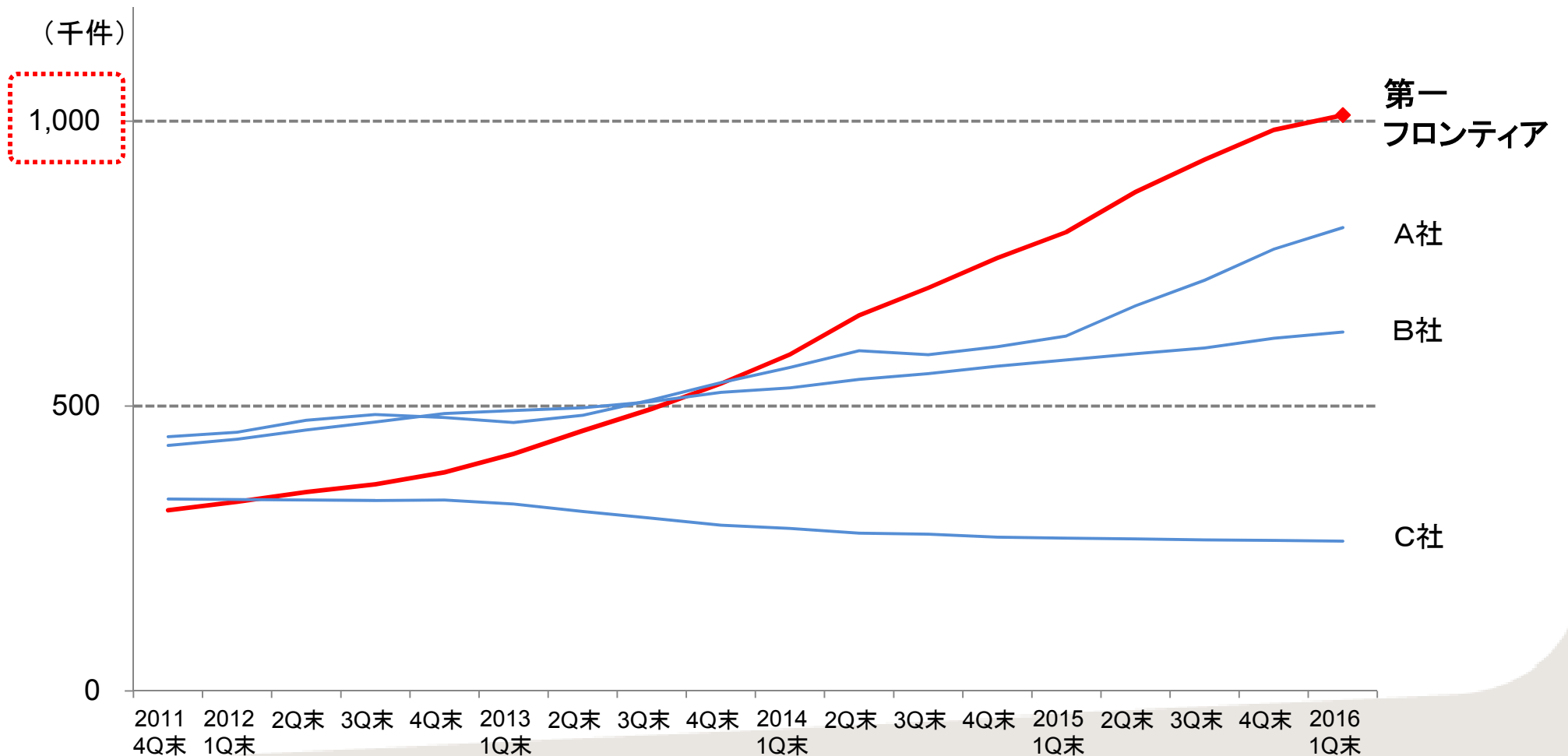
販売シェア



保有契約件数

◆窓販専業生保で第1位の規模、2016年度1Q末に100万件を突破

保有契約件数の推移(窓販専業生保)



※ 各社決算資料より

商品ラインアップ

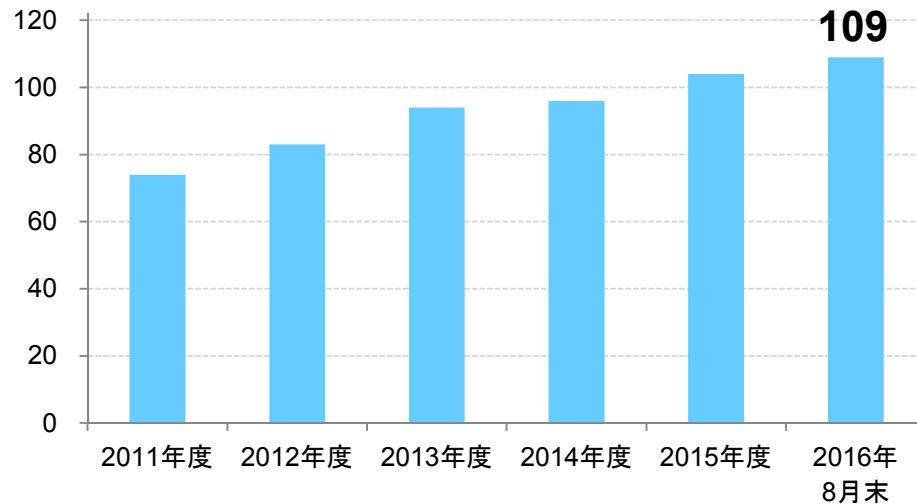
- ◆ 現在8カテゴリ13商品と、業界随一のラインアップ
- ◆ バランスの取れた商品開発により、販売環境の変化に柔軟に対応可能

2016年9月時点

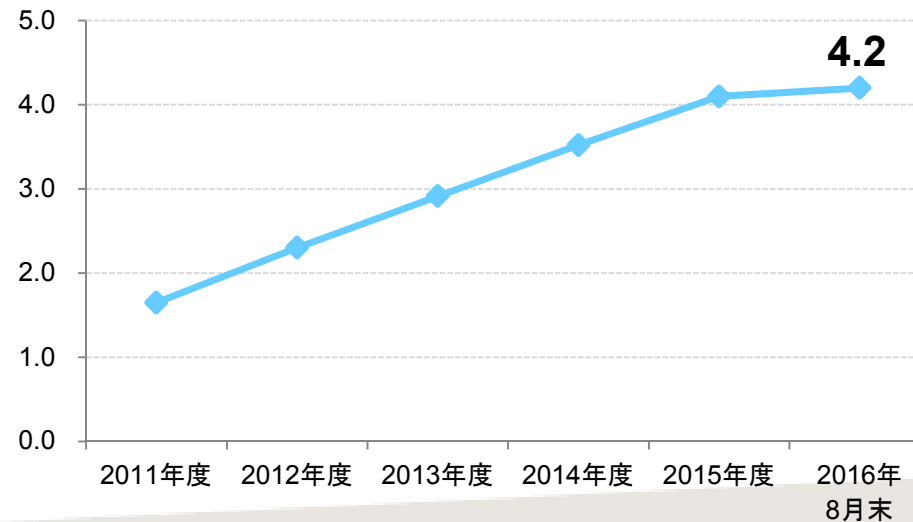
	定額		変額	
	円貨	外貨	円貨	外貨
年金	 <p>プレミアムハピネス <small>生存保障重視型個人年金保険</small></p>	 <p>プレミアムストーリー</p>  <p>プレミアカレンシー・プラス+ <small>通貨指定型個人年金保険 米ドル ユーロ 豪ドル</small></p>	 <p>プレミアムポケット</p>  <p>プレミアムステップ2 <small>グローバル</small></p>  <p>プレミアムタッチ3 <small>Touch</small></p>	 <p>プレミアムジャンプ2 ・年金(外貨建)</p> <p>ハイブリッド型</p>
終身	<p>プレミアレシーブ(円建)</p> <p>プレミアギフト(円建)</p>	<p>プレミアレシーブ(外貨建)</p> <p>プレミアギフト(豪ドル建)</p>	 <p>プレミアムジャンプ2 ・終身(円建)</p> <p>ハイブリッド型</p>	 <p>プレミアムジャンプ2 ・終身(外貨建)</p> <p>ハイブリッド型</p>

代理店の開拓・深耕状況

商品委託中の代理店数



1代理店あたりの商品委託数



サポート面での差別化を促進

- 保険業法改正対応への支援
 - 代理店の体制整備に向けたサポートを継続
 - 代理店における、5/29の施行に向けた対応は問題なく完了
- 代理店向け研修の強化
 - 販売手法に関する研修ラインアップを拡充
 - 講師間での研修ノウハウの共有を促進

<参考> 販売手法研修の体系

2015年度 実施回数: 300回超 受講者数: 約6,500名



業務品質

- ◆ 契約1件あたりの苦情発生率は窓販専業生保で最も低く、募集品質・事務品質は共に高水準

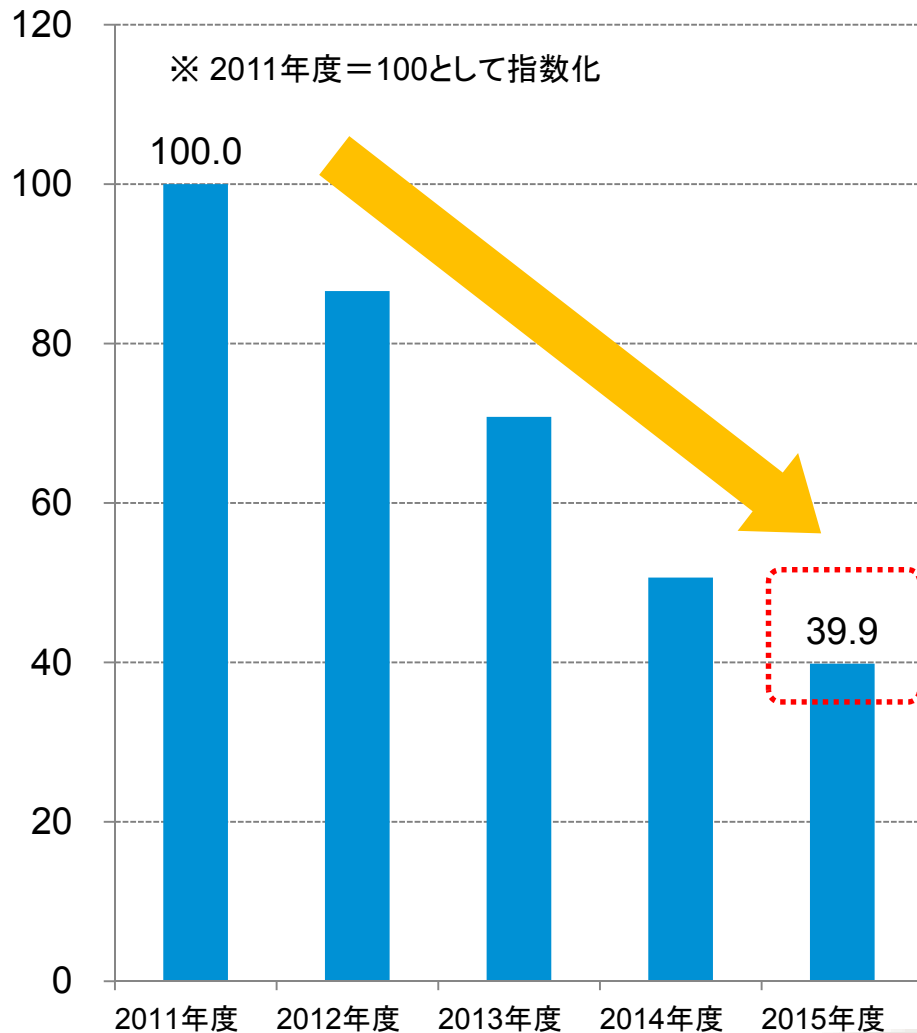
保有契約1件あたり苦情発生率(2015年度)		うち、新契約・保全・支払関連
第一フロンティア	0.27%	0.20%
A社	0.40%	0.35%
B社	0.43%	0.32%
C社	0.69%	0.51%
D社	1.53%	1.44%
E社	1.64%	1.48%

■ 苦情発生率の算出方法

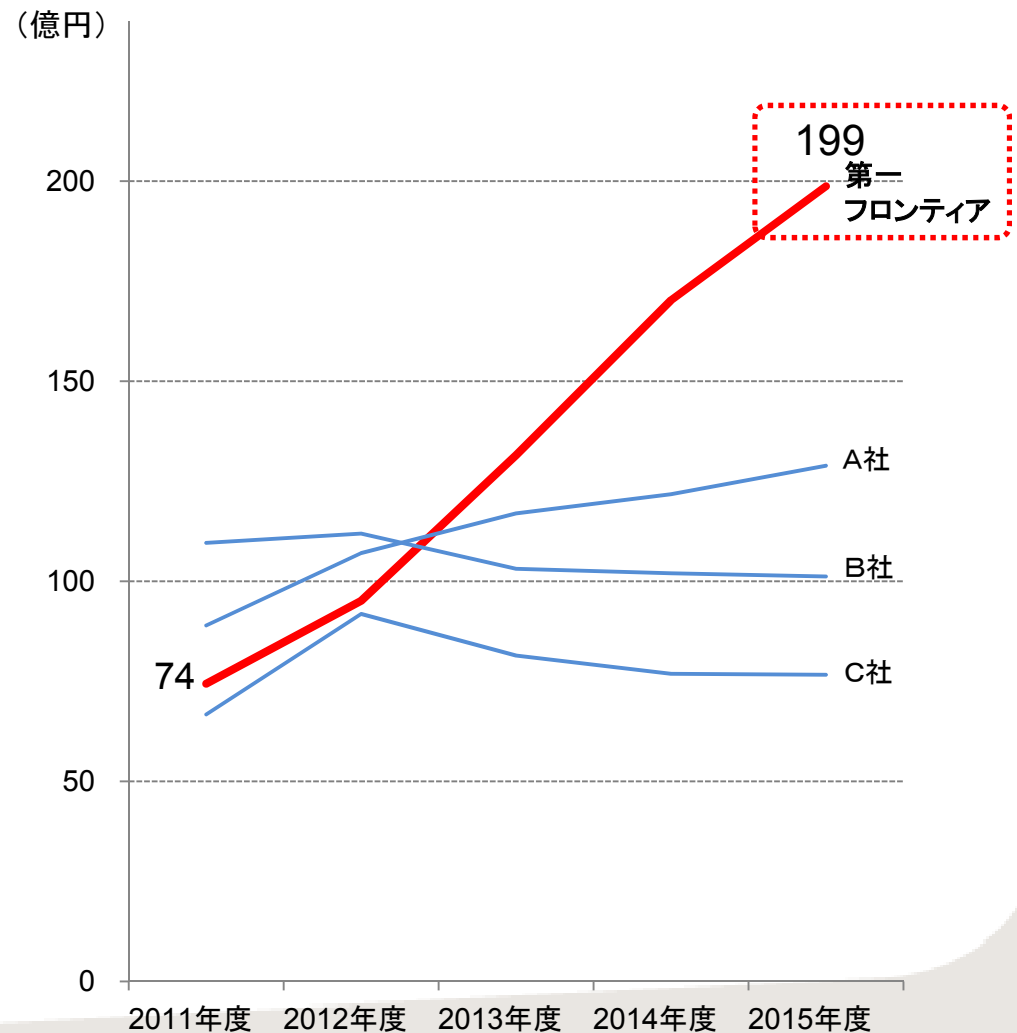
当年度苦情件数 ÷ (期始保有契約件数 + 当年度新契約件数)

生産性・効率性

保有契約1件あたり平均年間維持コスト



従業員1人あたり保有契約高(窓販専業生保)



※ 各社公表の決算資料等より当社算出

想定されるビジネス環境と取組みの方向性

ビジネス環境

市場

- ・各生保による外貨建商品の相次ぐ投入
⇒ 主力商品「プレミアジャンプ」類似商品の増加

経済環境

- ・日銀によるマイナス金利政策の継続
⇒ 円建商品の供給困難、相対的に金利の高い外貨建商品への顧客ニーズの高まり

- ・豪ドル金利の更なる低下
⇒ 市場価格調整に係る責準負担の更なる増加による、会計ボトムの悪化懸念

販社

- ・フィデューシャリー・デューティーの推進
⇒ 金融審議会(市場WG)での議論を通じた理念整理
⇒ 代理店手数料の開示、手数料体系の見直し(継続払)

その他

- ・第一生命グループとして節目の年がスタート

DFL取組み

- ・「プレミアジャンプ」シリーズの改定(5月対応済)
- ・新商品投入による新たなお客さまニーズの取り込み(即時払型商品)
- ・運用期間満了契約へのアプローチ強化

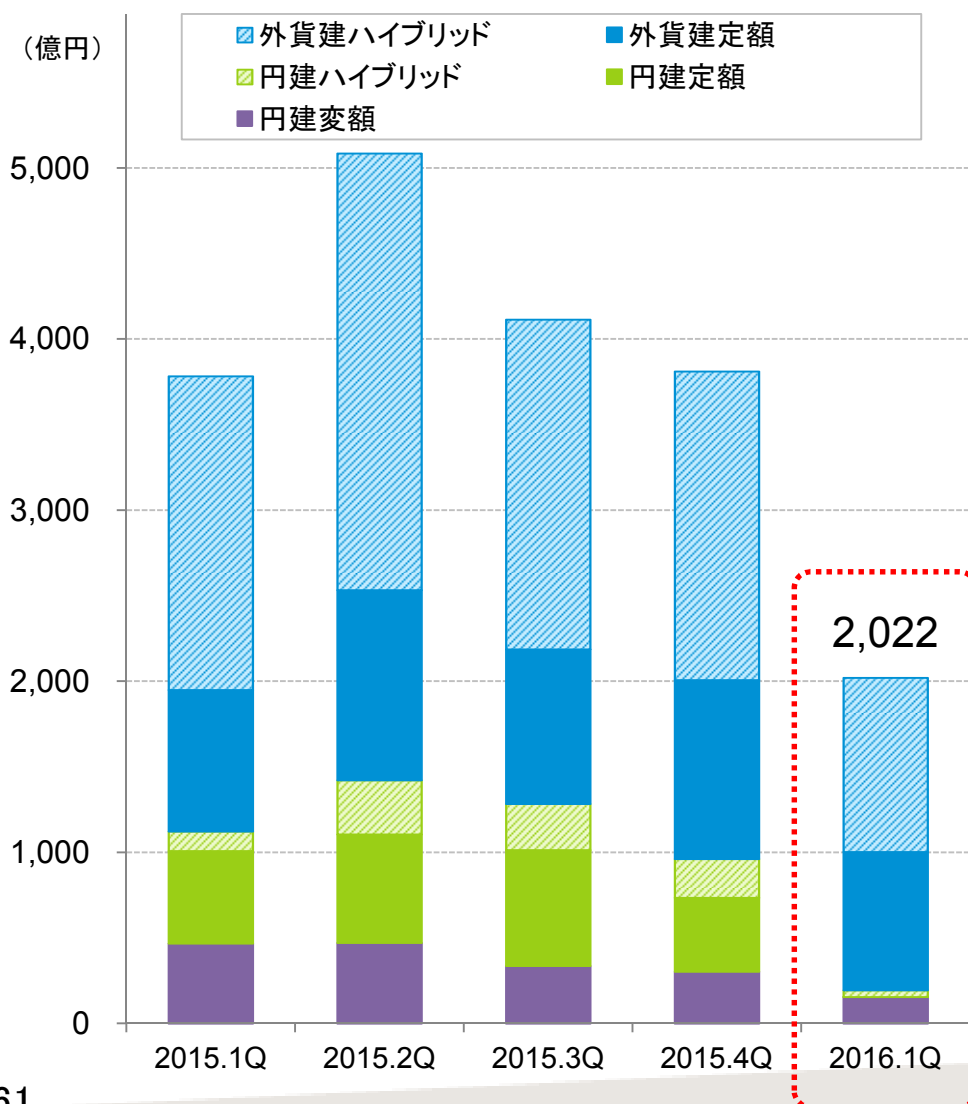
- ・財務会計への影響の緩和に向けた取組みを継続

- ・代理店手数料開示への対応
- ・継続払体系の導入促進

- ・グループ各社との連携強化による、シナジーの更なる向上

DFL販売実績(2016年度)

販売実績(四半期毎)



2016年度の販売環境

外貨建商品

- 競争環境が激化
- ハイブリッド型商品の販売は、不安定な相場環境に伴うリスクオフムードの拡大により減速
- 一方、契約後の利回りが確定している定額商品の販売は堅調に推移

円建定額商品(含ハイブリッド)

- マイナス金利環境に伴い、一部の商品を除き販売を一時休止

円建変額商品

- 不安定な相場環境に伴うリスクオフムードの拡大により減速

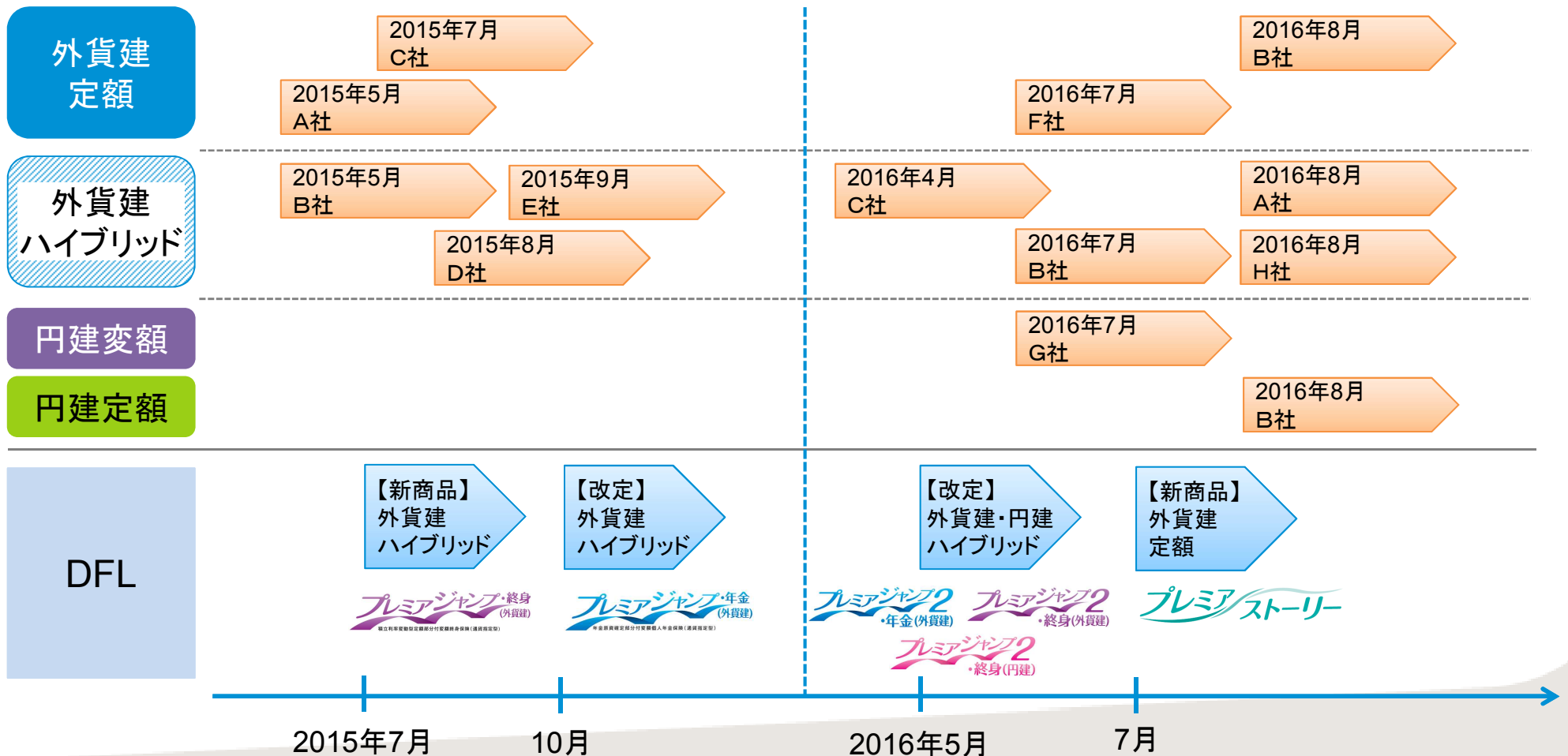
上記に加え、改正保険業法の施行(※)や、フィデューシャリー・デューティーの推進に向けた代理店の募集態勢の見直しによる、販売への一時的な影響もあるものと思慮

※ 5/29より施行、保険募集時の意向把握義務、情報提供義務(比較推奨販売に関する規制を含む)等を規定

競争環境の激化

- ◆ 主に外貨建商品において、各社による商品投入が相次ぎ、競争環境は激化
- ◆ 当社も、お客さまニーズを踏まえた、迅速な新商品投入・改定を実施

生保各社の主な商品投入状況



販売の維持・向上に向けた取組み

① 新商品の投入

商品の概要

- 7月21日販売、即時払型の外貨建定額年金
- － 早期の年金受取ニーズに対応
- － 競合生保の少ない即時払年金市場を開拓

【しくみ図(イメージ)】

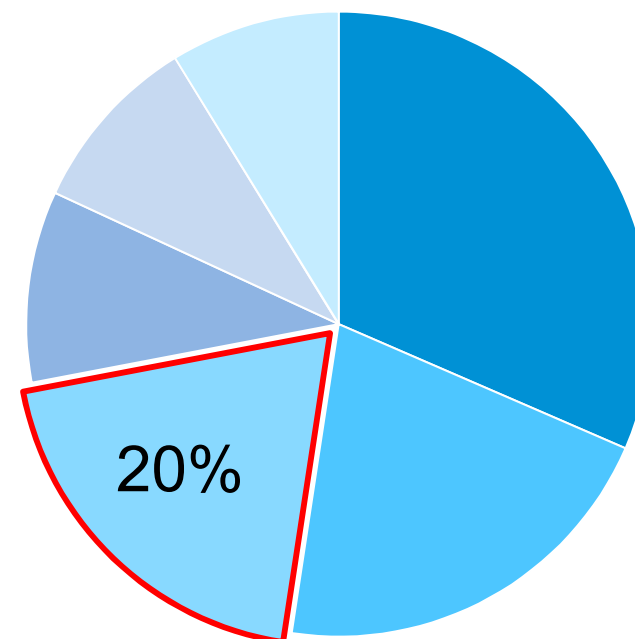


導入決定
代理店数

51社
(うち、20社で既に販売開始)

※ 9月7日時点

【販売内訳(2016.8月)】



- Pジャンプ・年金(外貨建)
- Pレシーブ(外貨建)
- Pストーリー
- Pジャンプ・終身(外貨建)
- Pカレンシー・プラス
- その他

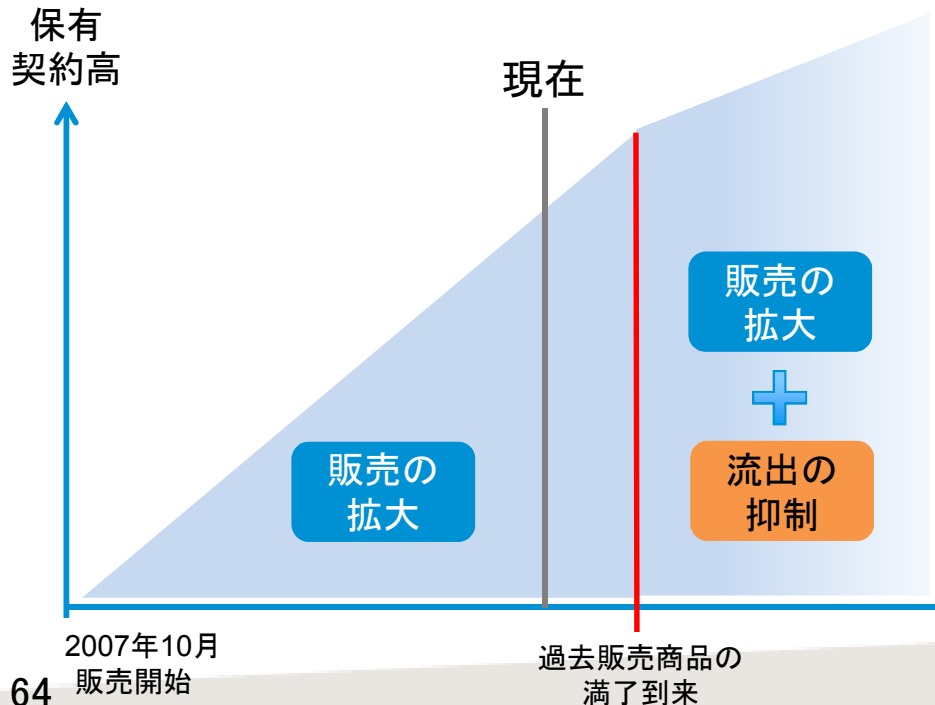
販売の維持・向上に向けた取組み

② 運用期間満了契約への取組み強化

DFLの現状

- 販売開始(2007年10月)から9年経過
- 商品の運用期間は概ね5年~20年

【保有の推移と取るべき対応(イメージ)】



今後の満了契約の増加を見据えた対応を開始

お客さま	代理店
満了通知に、資産形成や相続等の案内チラシを同封	満了時の対応に関する研修・情報提供の強化

9月より開始

運用期間満了までご契約いただき、ありがとうございます。
お受け取りになるご資金は、取り崩していくだけではなく、できればふやしながら、つかっていただきたいですね。

おかげをふやすには、金利が大敵です
運用でふやしながら使えらる場合と、運用しないで取り崩す場合の比較

日本は低金利ですが、海外の好金利で運用すれば、ふやしながら受け取れます(イメージ)

円のお財布と一緒に
外貨のお財布も持ってみませんか?

お客さまへ送付される書類見本

「安心まっさかり」満期資金への提案

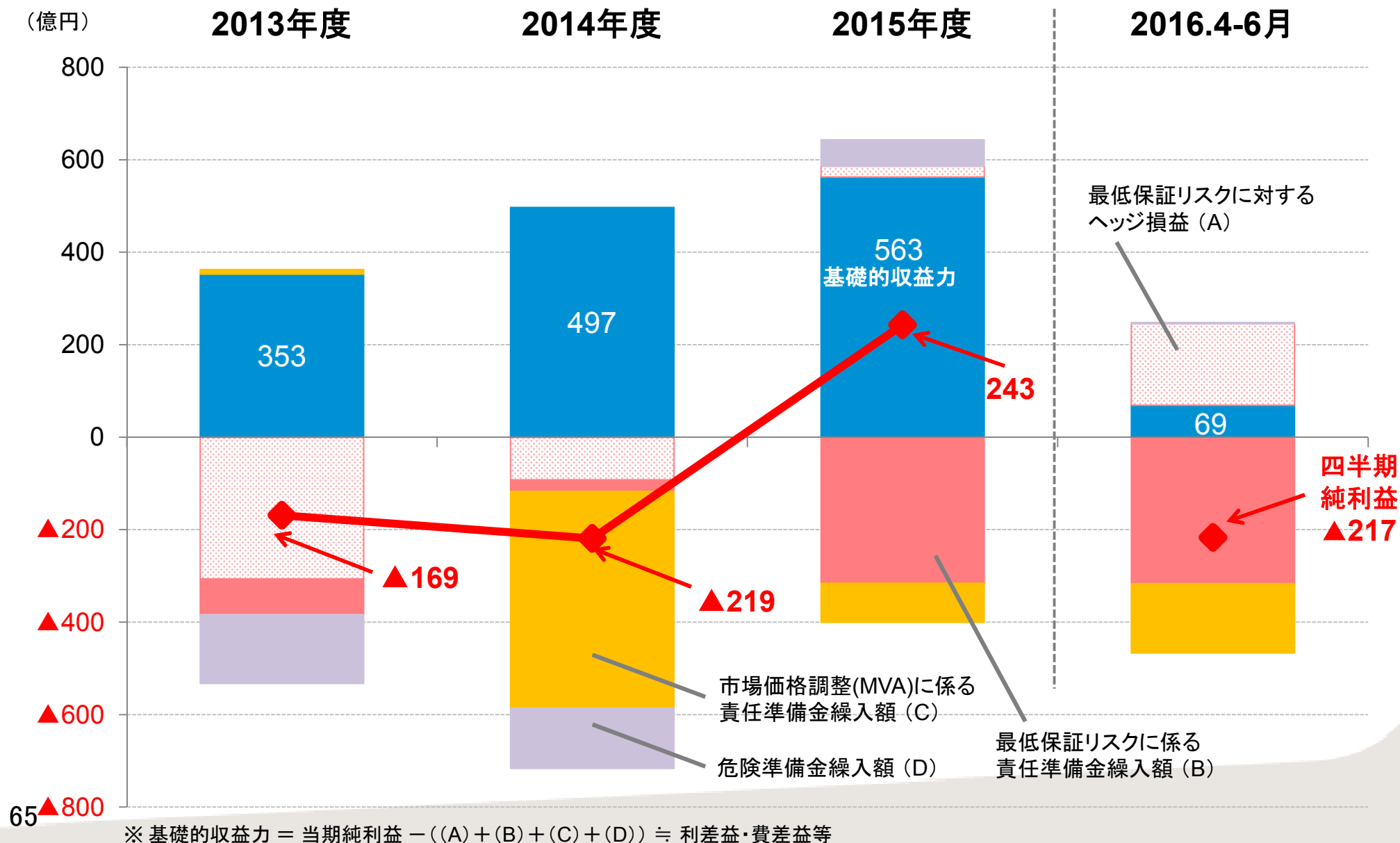
時金で受け取るプランを選ばれた場合の提案例

- 「ふやしたい」
- 「つかいたい」
- 「つかいながら、のこしたい」

安心だいたい割
安心ながつぎ
安心一生

最高5.94%
最高7.425%
最高7.425%

当期純利益



金融環境の変動に対する対応

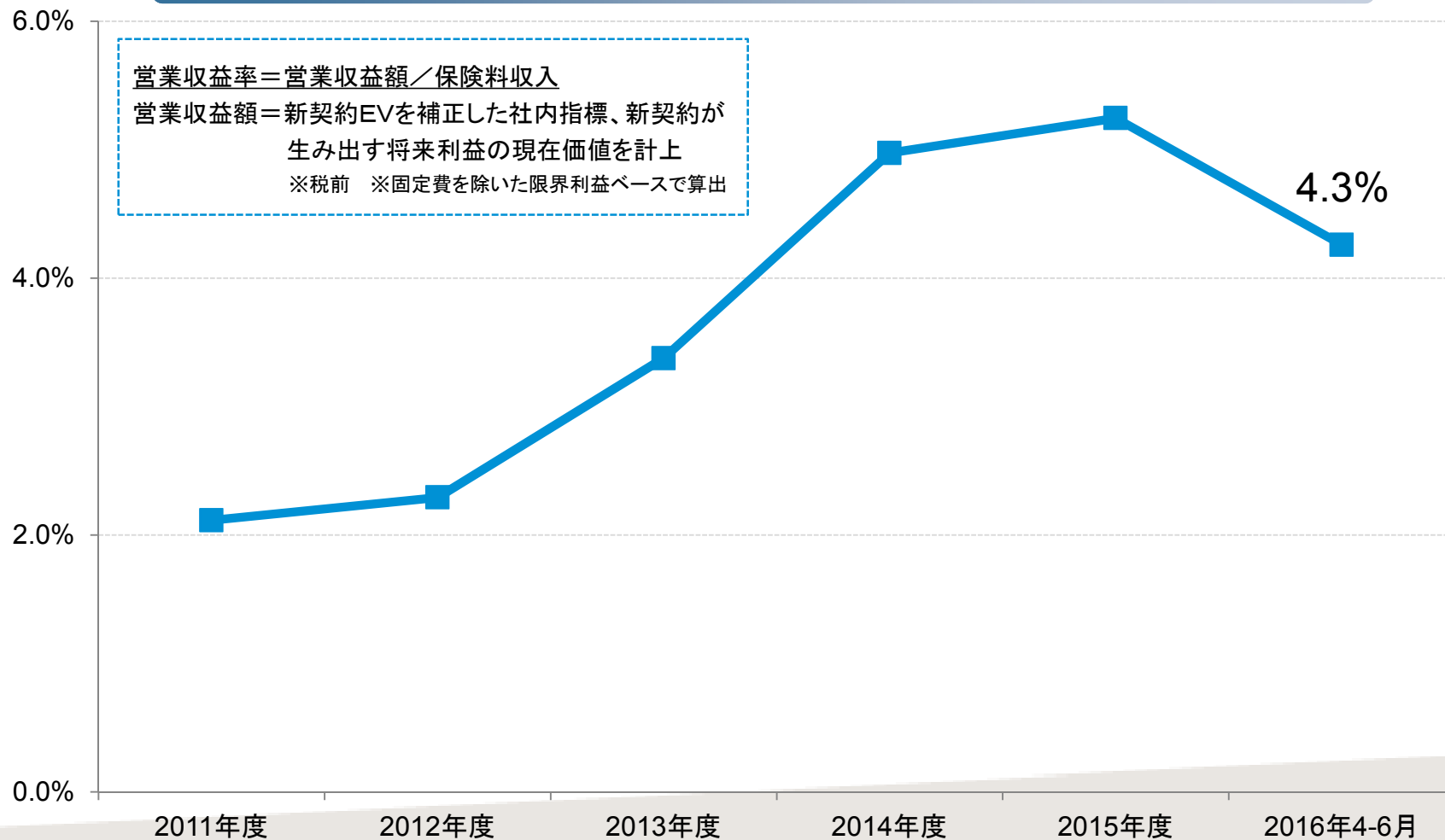
- ◆ 最低保証リスクや資産負債ミスマッチリスクのコントロールの観点で再保険やヘッジ等を活用
- ◆ 上記の取組みは財務会計へも効果も発揮
- ◆ 引き続き、金融環境の変動による財務会計への影響の緩和に向けた取組みを検討・推進中

対象契約	主なリスク	ヘッジ手段	内容	財務会計への影響
変額商品 (既契約)	最低保証 リスク	ヘッジ運用	先物等を利用して最低保証の 変動に対応したヘッジポジション を日々構築	金融環境変動時に最低保証に係る責任準備金 の増減が発生する際、ヘッジ損益が計上される ことにより、収支の変動を抑制
変額商品 (新契約)		再保険	当社が引き受けた保険契約上 の責任を再保険会社に移転	金融環境変動時に最低保証に係る責任準備金 等の増減が発生せず
定額商品	資産負債 ミスマッチ リスク			金利変動時にMVA積増等の増減が発生せず
		マッチング 運用	適切に資産と負債の将来キャッ シュフローを把握して運用ポジ ションを構築	責任準備金対応債券も活用しつつ、金利変動等 による収支や純資産への影響を緩和

(参考) 経済価値ベースでの利益生産力

◆ 利益生産力は、足元低金利の影響等によりやや減少も、引き続き高水準を維持

営業収益率の推移



特定保険契約に関する情報開示の状況

■ お客さまのトータルリターン

特定保険契約：市場リスクを有する保険(変額保険、外貨建保険、市場価格調整機能を有する保険)

	変額商品	定額商品	ハイブリッド商品
トータルリターン	○ ご契約者宛お知らせ送付(年4回)	○ 同左(年2回)、積立利率を開示	○ 同左(年4回)、積立利率を開示

■ お客さまの負担する費用

	変額商品	定額商品	ハイブリッド商品
契約時の費用	— (費用なし)	○	— (費用なし)
契約期間中の費用	○	○(※1)	○(※2)
解約時の費用(※3)	○	— (費用なし)	○
年金支払に関する費用	○	○	○
通貨を換算する場合の費用(外貨建商品の場合)	○	○	○

※1 積立利率の計算にあたり必要な費用をあらかじめ差し引いている旨を記載

※2 変額部分・定額部分それぞれの費用について、変額商品・定額商品と同様に記載

※3 解約控除に相当する費用

■ 代理店が受け取る販売手数料

2016年10月より開示

代理店手数料の開示等に向けた対応

今後の方向性

◆ フィデューシャリー・デューティ推進の観点から、代理店手数料の開示、継続払方式の手数料体系導入に向け協議

社内システム対応完了

■ メガバンク等

10月から、代理店手数料を開示

継続払方式の導入が進捗

- 預かり資産重視の態勢への転換が加速
- 契約後のアフターフォロー等の、代理店の活動とより統合的な体系に

他の代理店についても、
継続協議中

<開示イメージ>

— 商品概要チラシ(比較推奨時における情報提供に使用)への掲載例

第一フロンティア生命の
外資連立特約個人年金保険

プレミアジャンプ2

(2016年10月版)
商品概要

目標値に到達したら、自動的に

できれば
ふやしたい

減らしたくない

早く
受け取りたい

一時払保険料を、
① 変額部分では
② 定額部分では

運用期間満了時に
定額部分のみで

円換算の目標値は
① 円換算金額1,000
② 目標額が105%または1

<100%を選んだ場合のイメージ図>

※ 各店の変額部分・定額部分の割合については、

※ 上記は、目標値に到達した時点で、継続払方式の運用による積立金額より、解約返還金額を保障するの
<主なお取扱い>

積立利率	
運用期間(更新・非更新)	
指定通貨	
年金支払開始年	
契約年齢(契約日における被保険者の満年齢)	
基本保障金額(一時払保険料もしくは) 西引込金額	● 積立 ● 円換算
付加できる特約	● 積立 ● 円換算

この商品は、第一フロンティア生命

<商品の概要>

主たる支払事由	年金 年金支払開始日以後、年金支払日に被保険者が生存しているときに年金を支払います。 ● 確定年金：年金受取期間は、3年、5年および10年から選択できます。 ● 一時払い：年金受取期間を一括受取することができます。
死亡給付金	被保険者が、年金支払開始日前に死亡された場合、被保険者が死亡した日までの基本保障金額、積立金額または解約返還金額のうち最大の金額を、死亡給付金として死亡給付金受取人にお支払いします。
解約返還金	あり 配当金 なし
変額部分の主な投資対象	株式、債券、リートなどを実質的な投資対象とする投資信託

変額部分の投資リスクについて(損失が生じるおそれ)

変額部分について、国内株式、外国株式、国内債券、外国債券、新興国株式、新興国債券、国内リート、外国リートなどで実質的に運用されるため、運用実績が積立金額、死亡給付金額、解約返還金額などの増減につながることから、株価や債券価格の下落、為替の変動などにより、積立金額、解約返還金額は一時払保険料相当額を下回ることもあり、損失が生じるおそれがあります。

解約する場合のリスクについて(損失が生じるおそれ)

変額部分について市場価格調整(市場金利の変動に応じた運用資産の価値の変動を解約返還金額に反映)を行うこと、変額部分について投資リスクがあること、解約の際に解約控除がかかることなどの理由により、解約返還金額などが一時払保険料相当額を下回り、損失が生じるおそれがあります。

為替リスクについて(損失が生じるおそれ)

為替相場の変動により、お受取時の為替レートで円貨に換算した年金原資額、死亡給付金額などが、ご契約時の為替レートで円貨に換算した年金原資額、死亡給付金額などを下回る場合や、ご契約時の為替レートで円貨に換算した一時払保険料相当額を下回り損失が生じる場合があります。

費用について(この保険に係る費用は、以下の費用の合計になります)

● 運用期間中

- ① 定額部分における費用
- 積立利率の計算にあたって、ご契約の締結・維持などに必要な費用および死亡給付金を支払ったための費用をあらかじめ差し引いております。
- ② 変額部分における費用
- 保険契約関係費…特別勘定の資産総額に対して年率1.85%
- 資産運用関係費…信託報酬は、投資信託の純資産総額に対して年率0.20%(税抜き)
* 上記の信託報酬のほか、信託事務に関する諸費用、監査費用、有価証券・金融派生商品の取引にかかわる費用および消費税などを間接的に負担していただきます。なお、売買委託料、売買金額などによって手数料率が変動するなどの理由から、これらの計算方法は表示していません。記載の信託報酬は2016年8月現在の数値であり、運用会社により将来変更される場合があります。

● 解約返還金額は、つぎの費用を控除したうえで計算されます。
解約控除 = この保険の基本保障金額 × 解約控除率(8.5%~0.9%)

● 年金受取期間中

- 保険契約関係費(年金管理費)…受取年金に対して0.4%(円貨で年金を受け取る場合は0.35%)
- * 保険契約関係費(年金管理費)は2016年8月現在の数値であり、将来変更することがありますが、年金受取開始時点の保険契約関係費(年金管理費)は、年金受取期間を通じて適用されます。(死亡給付金等の年金払特約を付いた場合の特約年金についても同様に取り扱となります。)

● 通貨を換算する場合の費用
「保険料円貨入金特約」「保険料外貨入金特約」などの特約の有無により、為替手数料としてTTMとの差額(25銭~50銭)を加味したレートであり、その差額はお客さまの負担となります(為替レートは、2016年8月現在の数値であり、将来変更することがあります)。
* TTM(対顧客電信売買相場価格)は、第一フロンティア生命所定の金融機関が公表する値となります。

この保険商品のご購入に際しては、必ずお客様係販売資格を持つ生命保険専業人にご相談ください。

※ 必ずお申込みの際は、「契約締結前交付書類(契約概要書・注意書・パンフレット)」「契約のしおり(約款)」「特別勘定のお取り扱い」を必ずお読みください。

専業代理店が受け取る販売手数料について

販売手数料として、以下の支払率を乗じた金額が、引受保険会社から専業代理店に対して支払われます。

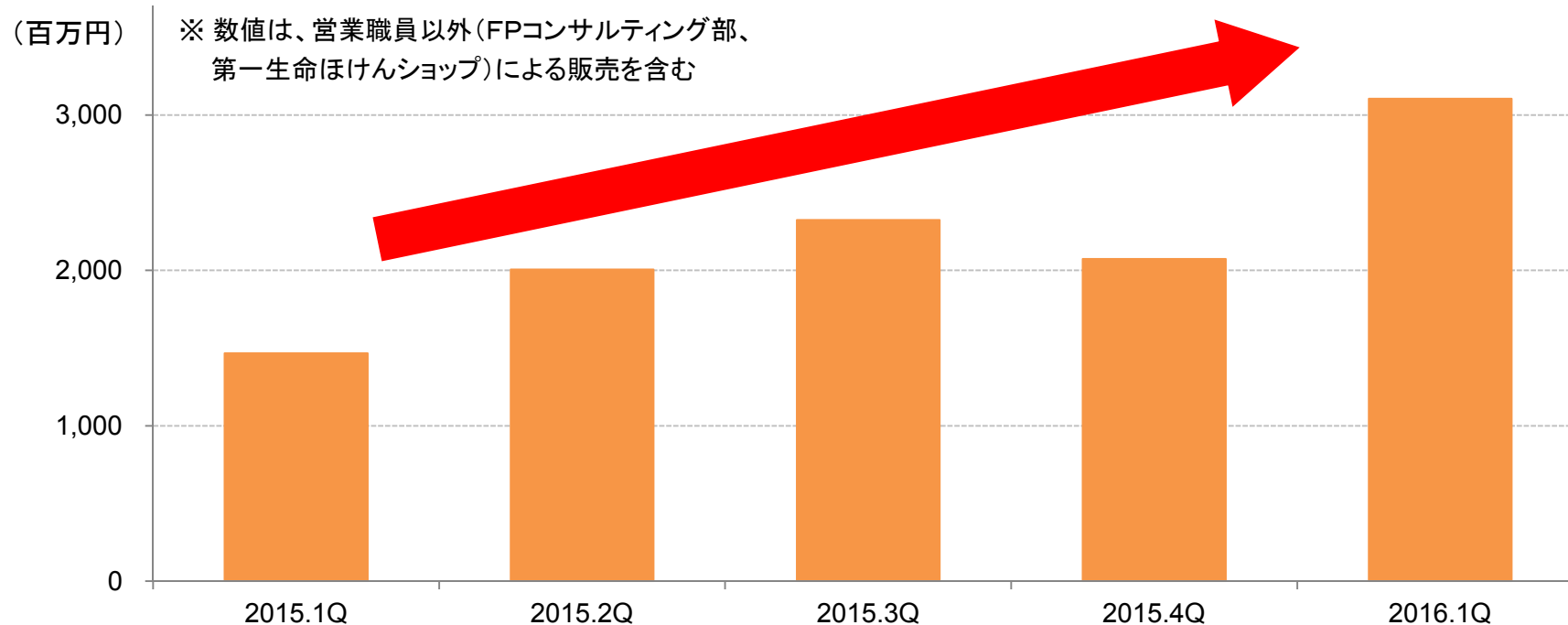
運用期間	10年	5年
契約日における被保険者の満年齢		
契約年齢(一時払保険料にに対して)		
継続手数料(積立金額に対して)(年率)		
継続手数料支払期間		

販売手数料は、お客さまにご負担いただく諸費用に追加して別途ご負担いただくものではありません。

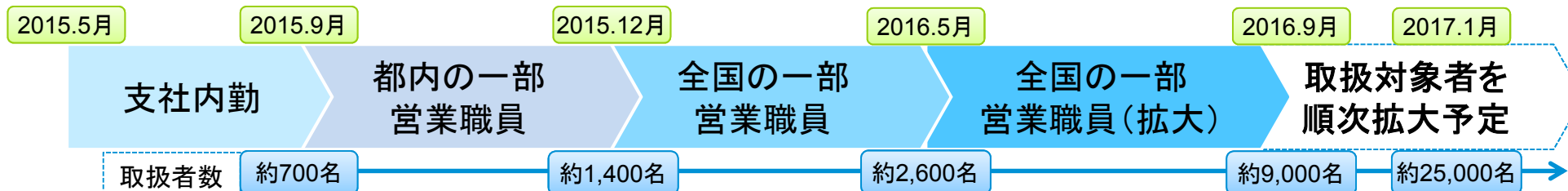
第一フロンティア生命保険株式会社
〒141-0032 東京都品川区大崎2-11-1 大崎ウエストタワー
お客さまサービスセンター ☎ 0120-876-126
営業時間: 月曜日~金曜日(祝日、年末・年始などの休日を除く) 9:00~17:00
© 第一フロンティア生命ホームページ http://www.dfrontier-life.co.jp/
⑧ B00F0000(0000.0.00) 営業F0000-00 '16年9月作成 (NZF/L)

グループシナジーの促進(営業職員によるDFL商品販売)

第一生命によるDFL商品販売実績



【営職チャネル販売の展開スケジュール】

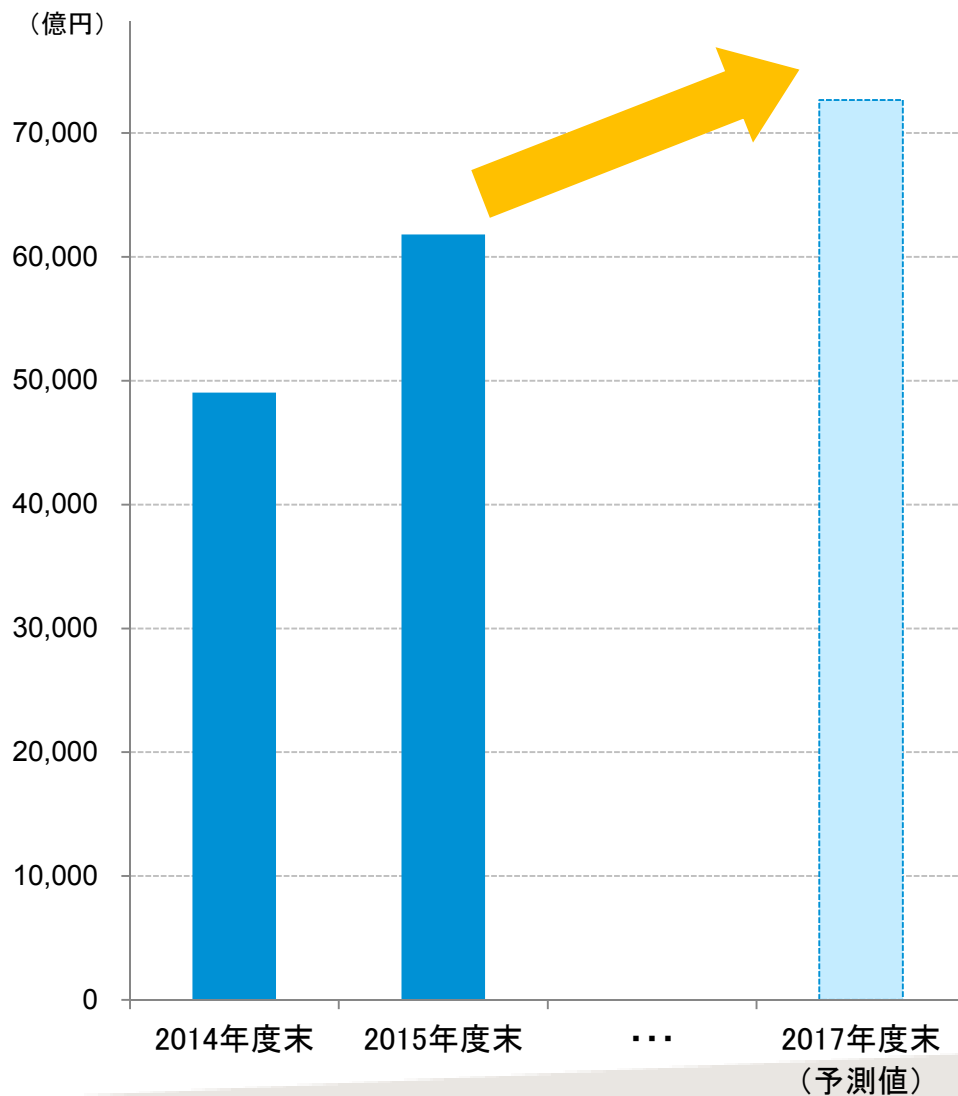


【営職チャネルにおける取扱商品】

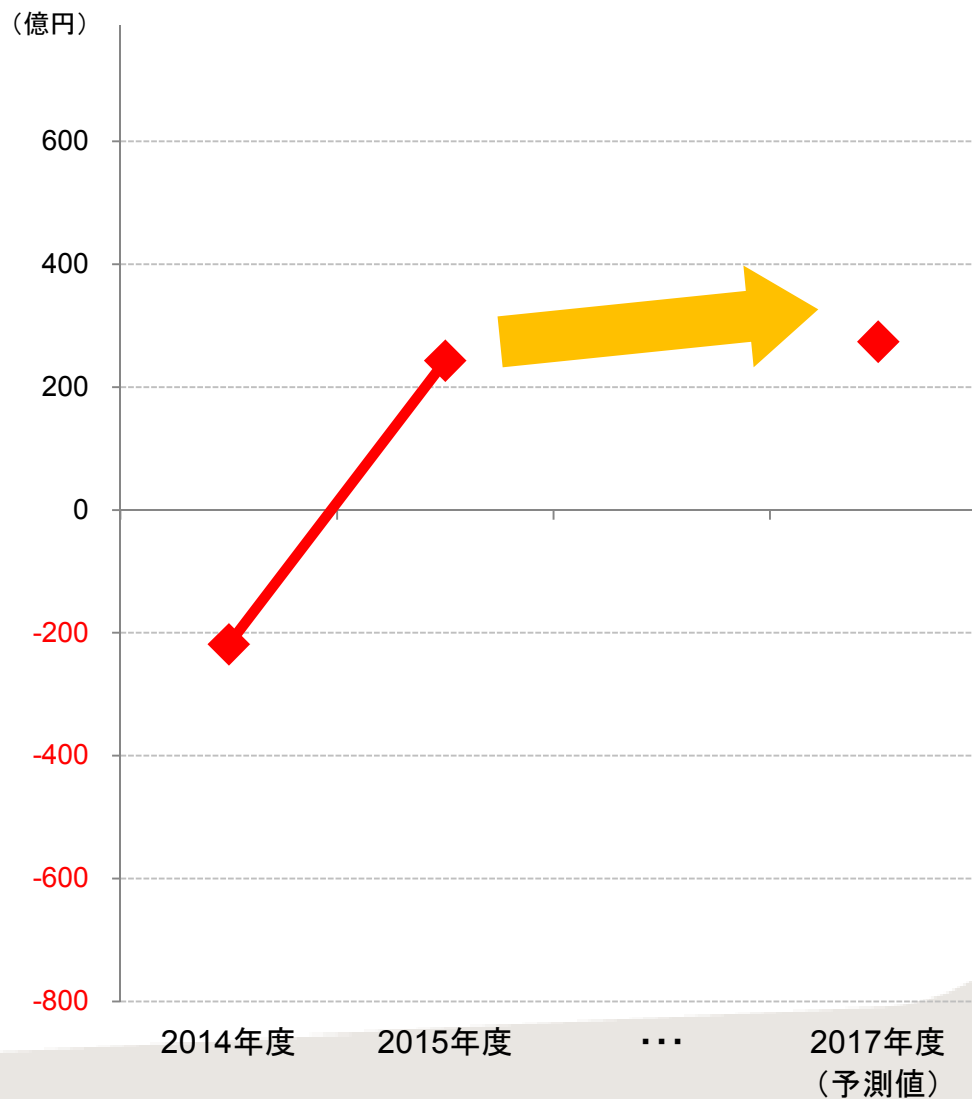
外貨建商品2種(定額終身保険、定額個人年金保険)

事業計画

計画(保有契約高)



計画(当期純利益)



※2016年3月末試算値