

商品戦略に関する説明会

2023年3月28日



Agenda

1

商品戦略

P.2

2

学資保険の改定

P.8

3

お客さまの生活に寄り添うサービス

P.18

Appendix

P.22

1

商品戦略

中期経営計画期間における商品戦略①

- 人生100年時代における、あらゆる世代のお客さまの様々な保障ニーズにお応えするための保険サービスを開発。

あらゆる世代、様々な場面での保障ニーズ



低廉な保険料でリスクに備えたい

- 青壮年層などにおける低廉な保険料で手厚い保障に備えることへのニーズ

経済的不安に備えたい

- 万が一に備えるため、傷病、要介護リスクや企業の福利厚生ニーズ等の保険本来のニーズ

安心・健康な老後生活を送りたい

- 長生きリスクに備えつつ、健康増進・Well-being^注向上を図りながら、安心・健康な老後生活を送ることへのニーズ

(注)肉体的にも、精神的にも、そして社会的にも、すべてが満たされた状態にあること。

相続や資産承継に備えたい

- 高齢者層における子や孫への相続や資産承継へのニーズ

お客さまの保障ニーズにお応えする保険サービス

今後の商品開発の方向性

- 低廉な保険料でバランスのとれた保障を提供（医療特約の保障内容の充実等の改定）
- 人生100年時代を踏まえ、高齢・中高年層の保障等のニーズに応える商品の拡充（保障領域の拡充等）
- 健康寿命延伸に貢献する商品の研究（健康増進データの蓄積・活用）

学資保険を起点に
青壮年層へ
“つなぐ”

介護・相続等を起
点に青壮年層との
接点を強化し、
“つなぐ”

親世代



子世代・孫世代

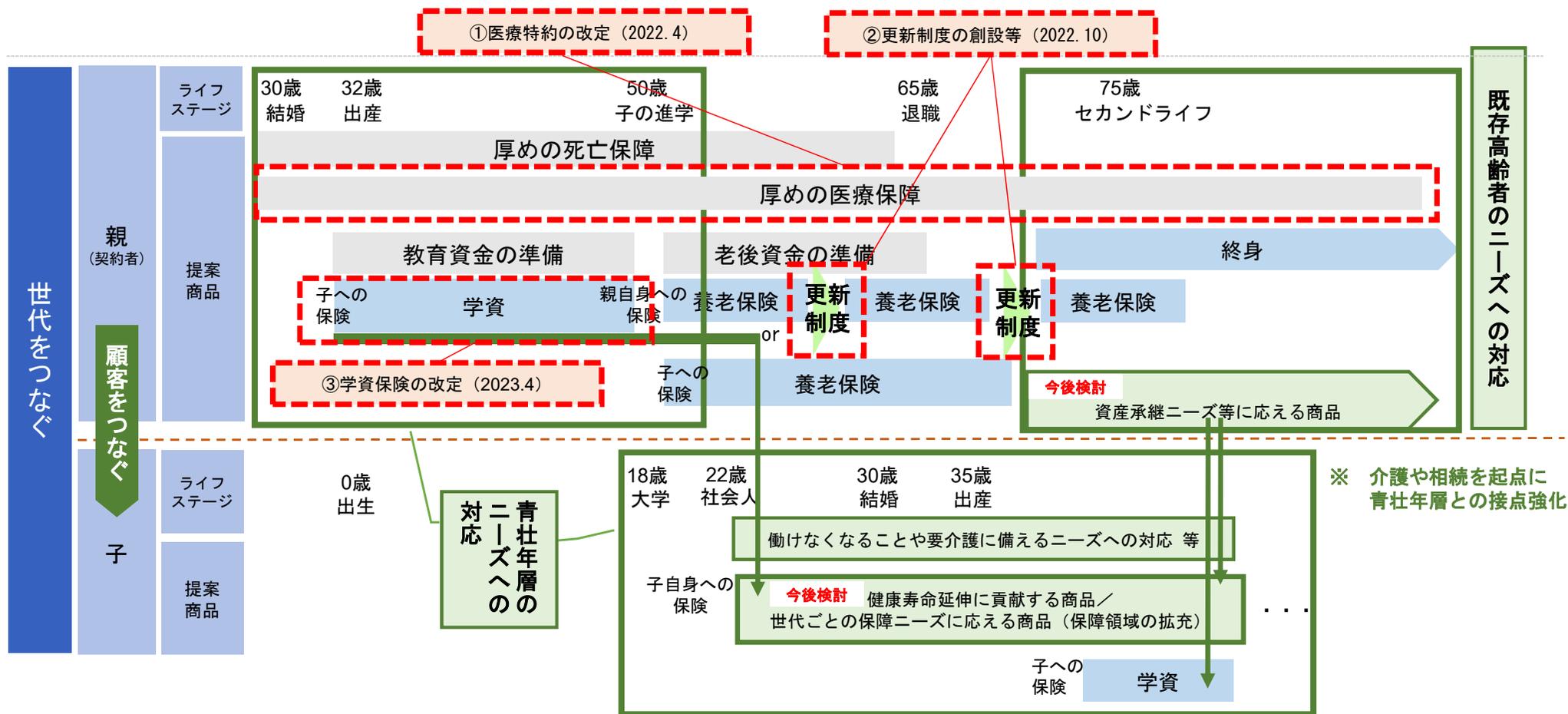


お客さまの生活に寄り添うサービス

- かんぽ生命をより身近に感じていただけるよう、ライフイベントに加えて、お客さまの日々の生活のお悩みにも寄り添うサービスを提供

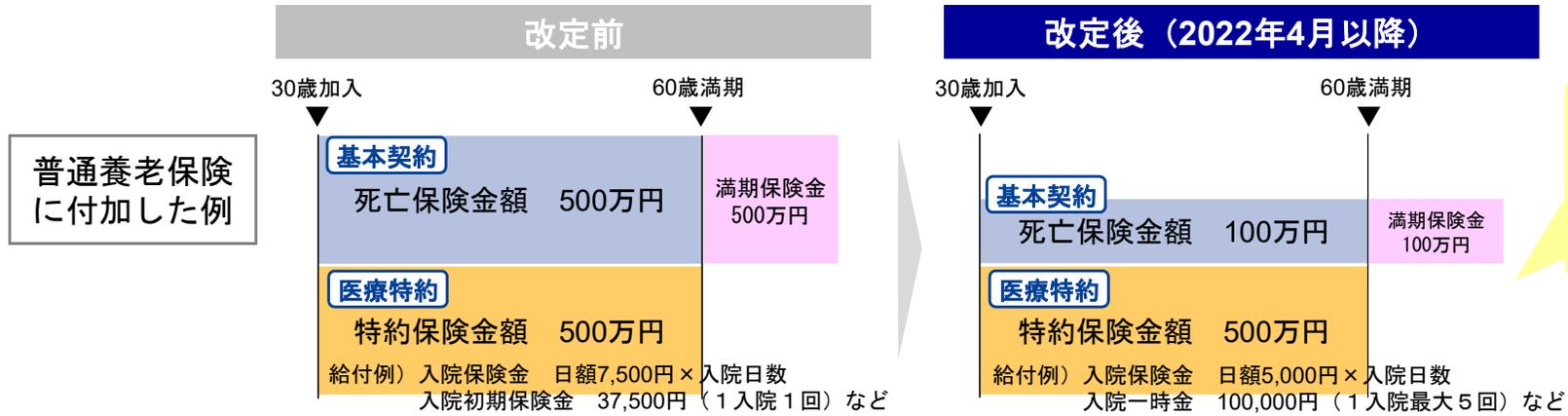
中期経営計画期間における商品戦略②

- 学資保険のご契約者・被保険者に対して、満期後も養老・終身+医療特約により一生涯、ライフステージに応じた保障をご提供。
- 届出制への移行による商品開発の自由度改善を受け、2022年4月にお客さまのニーズが特に高い医療保障の魅力向上を、10月に満期を迎えるお客さまの保障継続を容易にする制度導入を実施。青壮年のお客さま等に対し、継続して保障をご提供しやすい環境を整備。
- 今般、学資保険の魅力向上を行い、「初めてのお客さま」の拡大を図る。



2022年4月の商品改定（医療特約の改定）

- 入院一時金を大幅に増額の上、長期入院にも備えられるよう複数回払いとするなど、医療保障を充実。
- 基本契約の保険金額より高い特約保険金額の設定を可能とすることで、従来よりも低廉な保険料で充実した医療保障を提供。



改定の主なポイント

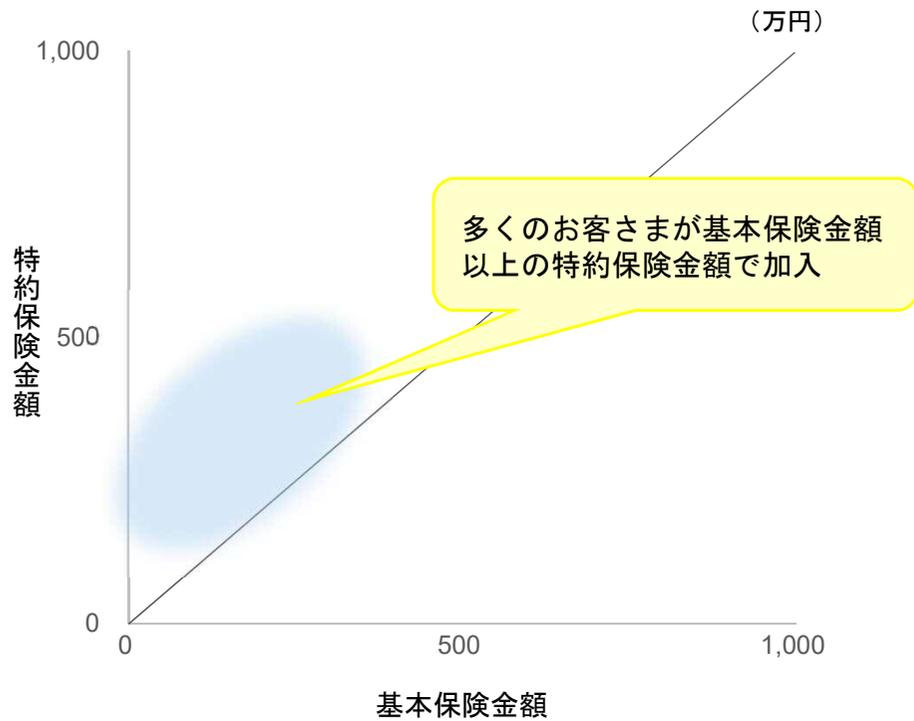
特約保険金額の設定要件	基本契約の保険金額と同額まで ¹	基本契約の保険金額の 5倍まで	① 死亡と医療の保障の設定自由度を高め、保険料を抑えて手厚い医療保障
入院保険金日額	特約保険金額×1.5/1000 (入院限度日数：666日)	特約保険金額× 1.0 /1000 (入院限度日数： 1000日)	② 入院保険金日額がキリの良い千円単位になるよう、日額支払換算係数を変更
入院一時金	支払倍率	入院日額×5倍	③ 短期入院でも手厚い保障
	支払回数	1入院 1回	④ 重篤な疾患で長期入院した場合にはさらに手厚い保障
手術保険金	入院中:入院日額×20倍（緩和型は10倍） 外来:入院日額×5倍	入院中・外来:入院日額× 10倍	⑤ 外来手術と入院中手術の給付格差を解消

1. 緩和型については、加入年齢や保険種類等によっては、基本契約の保険金額の5倍まで設定可能

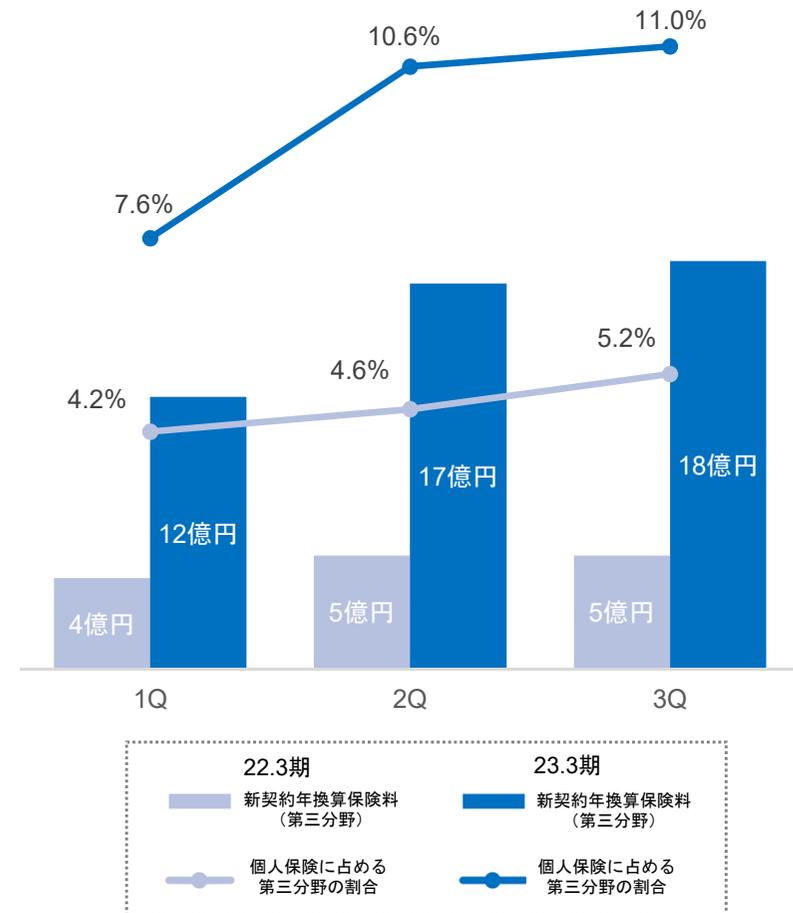
医療特約改定の効果

- 医療特約の改定以降、多くのお客さまに基本保険金額以上の特約保険金額で加入いただいている。
- 新契約年換算保険料（第三分野）、および個人保険に占める第三分野の割合のいずれも増加傾向にある。

＜医療特約への加入傾向＞



＜新契約年換算保険料（第三分野）の推移＞



2022年10月の商品改定（更新制度の創設等）

- ご加入の保険が満期を迎えた際の保障継続ニーズにお応えするため、契約更新制度の取扱いを開始。
- 契約更新制度を利用して満期後も契約を継続することで、最大90歳まで保障の継続が可能。
- 4月に満期を迎える契約から、既契約についても更新制度を適用。お客さまの意向があれば、医療保障は最新化した上で契約を更新*。
※機構契約を除く

あらゆる世代のお客さまの保障ニーズ

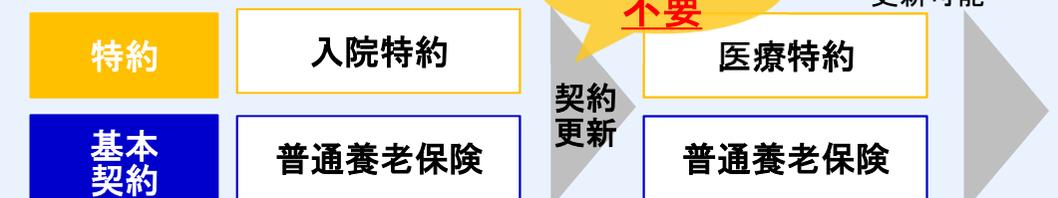
満期後の保障継続

死亡理由に
制限のない保障

低廉な保険料で
長期的な保障

2022.10 改正内容

✓ 契約更新制度の取扱い開始



- ◆ 契約更新で告知が不要のため、健康状態にかかわらず、保障の継続が可能
- ◆ 現在の医療環境を踏まえた医療保障へ最新化が可能

✓ 普通定期保険の改定

- ◆ いずれの死亡理由(病気・事故・災害)でも、契約日から同額の死亡保険金をお支払い
- ◆ 青壮年層のお客さまの保障ニーズにより一層お応えする

✓ 特別養老保険および5倍型終身保険等の取扱い範囲の拡大

- ◆ 保険期間または保険料払込期間を延長
- ◆ 月々の保険料負担をおさえて長期的な保障を受けたいというお客さまの保障ニーズにお応えする

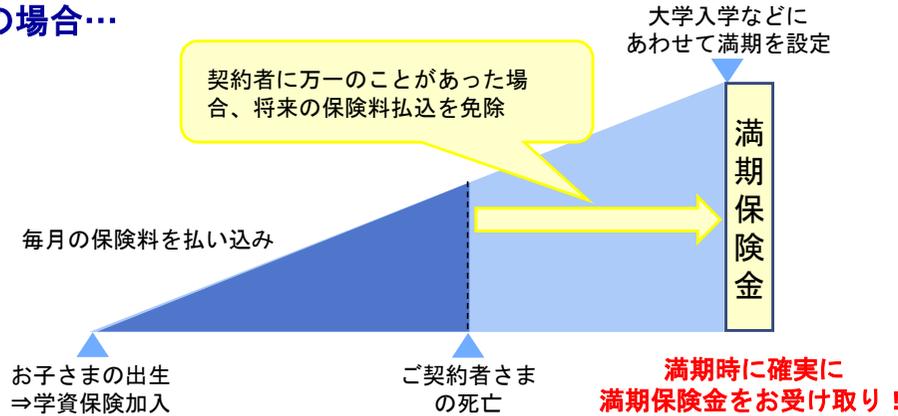
2

学資保険の改定

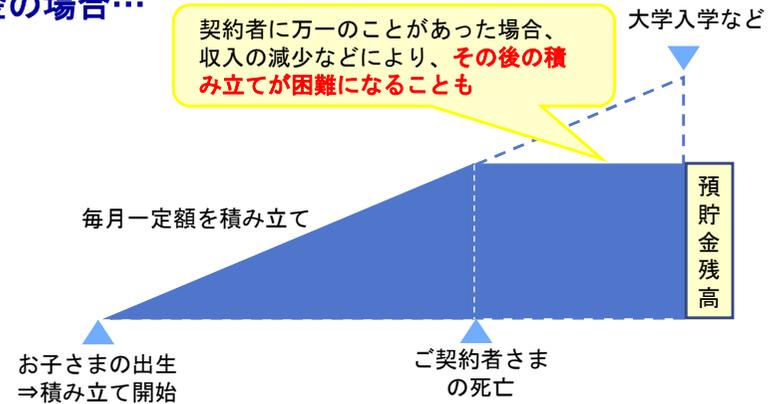
学資保険の特長

- 学資保険は、子どもの教育資金の準備を目的とした保険。ご契約者に万一のことがあった場合、その後の保険料払込みが免除となる。
- 保険金の受取時期がお客さまのご要望で選択可能。
- かんぽ生命がブランド力を有する商品であり、現在のご契約者は260万人以上。

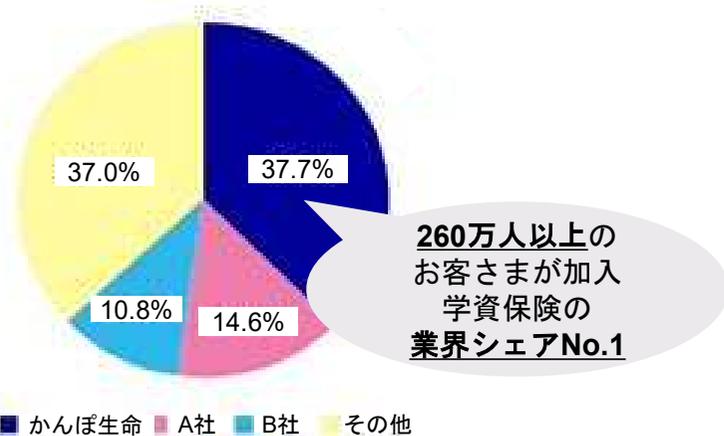
学資保険の場合…



預貯金の場合…



<学資保険の業界シェア（契約者数）>



出典：保険研究所「インシュアランス生命保険統計号（令和4年度版）」（生命保険協会に加入している全43社に対する調査結果）

注：現在販売していない学資保険の種類も含む

<多様な受け取りパターン>

○大学入学時の学資金準備コース



○小・中・高入学時+大学入学時の学資金準備コース



○大学入学時+在学中の学資金準備コース



2023年4月の商品改定（学資保険の改定）

- マイナス金利後の2016年8月及び2017年4月に行った保険料の引上げにより、満期まで保険料をお払い込みいただいた際には満期時の受取金額が保険料払込総額を下回る状況となっていた。今般の改定で、保険料の改定を行い、戻り率を改善。
- 併せて短期に保険料の払い込みを終える保険種類について、払い込みを終える年齢を12歳から10歳に短期化し、戻り率を更に改善。

2023年4月から
お客さまからの声にお応えし
学資保険をリニューアル!
戻り率が良くなりました!
戻り率 101.2%
50万円からご加入いただけます!
保険料払込総額 197万5,200円
受取学資金 200万円
0歳 保険料払込期間: 10年 10歳 18歳

〈ご契約の例〉
10歳払込済
18歳満期学資保険 (H24)
基準保険金額: 200万円
契約者: 30歳男性
被保険者年齢: 0歳
口座払込み、月払い

【保険料額等の例示】

ご契約者：30歳、被保険者：0歳、基準保険金額：200万円、口座払込み、基本契約のみの場合

契約種類	ご契約者 性別	①月額保険料	②保険料払込総額	③受取総額	戻り率(③÷②)
10歳払込済 18歳満期 学資祝金なし	男性	16,460円	1,975,200円	2,000,000円	101.2%
	女性	16,440円	1,972,800円		101.3%
10歳払込済 21歳満期 学資祝金あり	男性	16,360円	1,963,200円	2,000,000円	101.8%
	女性	16,340円	1,960,800円		101.9%

100%を超える戻り率に改善

※ 戻り率は、受取総額（学資祝金額＋満期保険金額）÷保険料払込総額×100（小数点以下第2位を切り捨て）で計算したもの

学資保険の販売戦略（全体像）

- 今般の学資保険の改定を契機に、以下を実施することで、顧客基盤を拡大し、長期的な収益確保を目指す。

①学資保険をきっかけとした営業の活性化、②保障性商品への展開、③満期後の関係継続を実施

①学資保険をきっかけとした営業の活性化

- 学資保険の魅力向上による販売増
- ライフステージの変化を捉えたご提案
 - ・結婚／出産などのライフイベント、祖父母世代からの紹介をきっかけにお声がけ
- プロモーション活動
(例) 子育て応援サイト（当社Webサイト）の設置、妊婦さんが利用する情報サイトを活用したマーケティング等

②保障性商品への展開

- 学資親世代への販売強化
 - ・ご契約者さまに万一のことがあったときのための死亡保障、医療保障をご提案
- 学資保険への特約付加
 - ・学資保険にご加入いただく際に、お子さまの医療保障（特約付加）もご提案

③満期後の関係継続

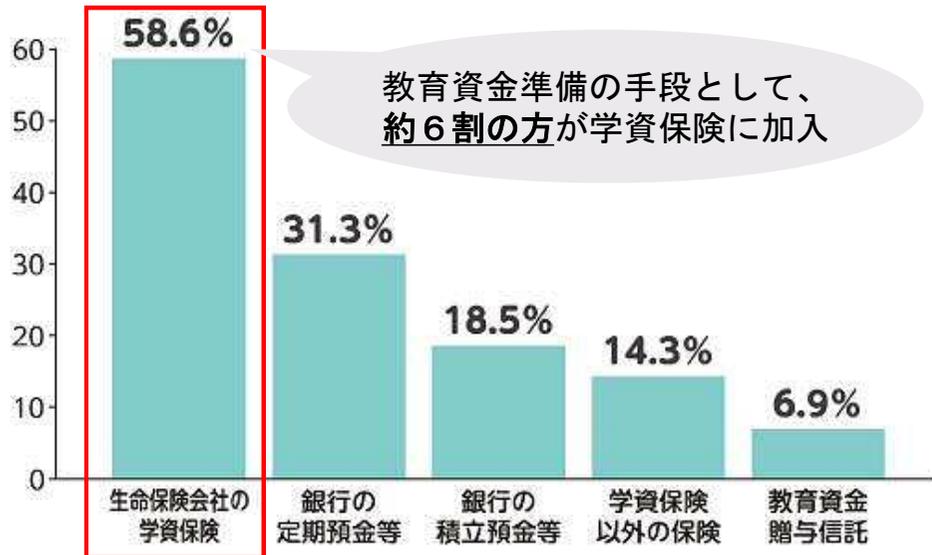
- 学資保険満期後の新たな保障のご提案
 - ・新社会人（フレッシュヤーズ）向けに、医療保障などをご提案
 - ・学資保険の被保険者（お子さま）が、今度は親として学資保険に加入

顧客基盤の拡大と収益の確保

学資保険の販売戦略（①学資保険をきっかけとした営業の活性化）

- 学資保険は教育資金準備の手段として幅広く利用されており、子育て世帯の約6割の方が学資保険に加入している。
- また、学資保険は、郵便局の窓口社員、コンサルタント社員にとってもなじみ深く、ドアノック商品としてお客さまにご案内しやすい商品。
- しかし、長引く低金利環境による2016年以降の保険料改定後は、お客さまや社員から改善を望む強い声が上がっていた。
- 今般の改定により、戻り率が100%を超えて魅力が向上することは、営業現場の活性化に貢献する。

<教育資金準備に関する調査結果>

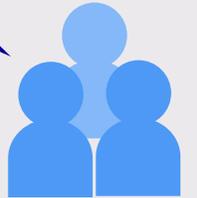


出典：エフピー教育出版「令和3年 サラリーマン世帯生活意識調査」を基にかんぽ生命が作成

<現行学資への声>

- 学資保険への加入を検討しているが、保険料よりも満期保険金が少ない
- 他社のような貯蓄タイプの商品を販売してほしい
- 0歳の子供で加入しても掛け金がオーバーするのをどうにかしてほしい。他社商品はそのようなことはない

お客さまの声



- お客さまからの反応が良くない。学資保険は営業するうえで必要な商品なので、ぜひ改善してほしい
- 学資保険から他の契約に繋がるケースが多いが、現状学資保険の戻り率が100%を切っているため、戻り率の向上を望む
- 学資保険がドアノック商品として機能すれば、活動がしやすいため、戻り率の改善をお願いしたい

社員の声

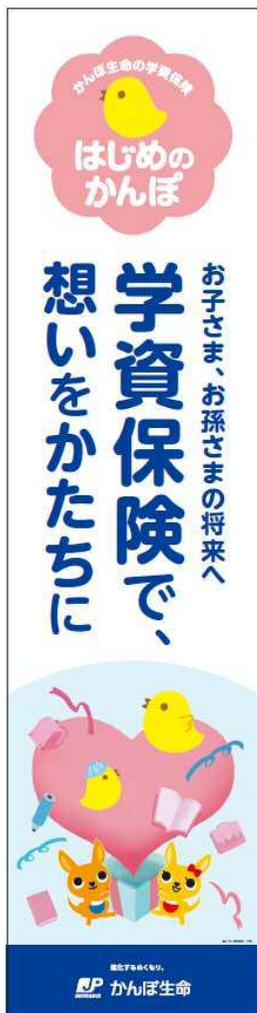


(参考) プロモーション戦略 (キャンペーン)

- 学資保険の改定に合わせ、積極的にプロモーションを実施。
- 4月から、人気アーティスト「DREAMS COME TRUE」のコンサートチケット等の豪華な賞品が当たる「かんぽ生命 夢のワンダー！キャンペーン」を開始するほか、学資保険に関するWebCMやTVCMを順次放送開始。

＜郵便局に設置するのぼり旗＞

＜保障設計書等を作成いただいたお客さまが応募できるキャンペーン＞



夢のワンダー！キャンペーン
保険のご相談で **総計3,300** 名さまに当たる！

夢のワンダー！コース	もらってうれしい！豪華賞品コース
DREAMS COME TRUE コンサートペアチケット 史上最高の夢遊遊園地 DREAMS COME TRUE WONDERLAND 2023 全国13公演 1,140席 2,280名さま 4年に一度ファンからのリクエストで 選曲が出来るアーティストライブ	50名さま 120名さま 800名さま アイロボット ロボット掃除機 momba2 PRIVCESS (ロボット掃除機) Table GrillMini Pump アンダー・オブ・ザ・サン モバイル3G/4G LTE モーター・Hebiki Cassette 豪華干支箱 縁起物フルコース

※キャンペーン期間は、2023年4月3日(月)～6月2日(金) ※応募受付は、2023年6月4日(日)まで

夢のワンダー！コース 日程

史上最高の夢遊遊園地 DREAMS COME TRUE WONDERLAND 2023			
札幌ドーム	2023/7/1(土)	パナシオンドーム ナゴヤ	2023/7/15(土)・7/16(日)
阪神甲子園球場	2023/7/22(土)・7/23(日)	横浜 PayPayドーム	2023/8/25(金)・8/26(土)
東京ドーム	2023/9/1(金)・9/2(土)		

史上最高の夢遊遊園地 DREAMS COME TRUE WONDERLAND 2023 ミニ

宮城セキスイハイムスーパーアリーナ	2023/9/30(土)・10/1(日)	沖縄アリーナ	2023/10/14(土)・10/15(日)
-------------------	----------------------	--------	------------------------

応募条件 ライフプランシート・保険商品の明示・保障設計書(契約概要)のいずれかを作成いただいたお客さま

応募方法 上記応募条件を満たしたお客さまにシリアルナンバー付き応募券をお渡しします。応募券に記載の二次元コードやURLから専用応募フォームへアクセスいただき、必要事項を入力の上、ご応募ください。

お問い合わせ 0120-736-215

学資保険の販売戦略（②保障商品への展開）

- ご契約内容確認活動などを通じて学資保険のお客さまとの信頼関係を築きつつ、様々なライフイベントを捉えて、親御さまの保障やお子さまの医療保障といった新たな保障のご提案を行う。

<学資親世代への販売強化>

親御さまが病気で入院することになったり、お亡くなりになることでまとまったお金が必要になった場合に備えて、親御さまの死亡保障や医療保障をご提案（学資保険の親御さまへの保障は保険料払込免除であり、単独では急な資金ニーズに対応できない）

<学資保険への特約付加>

お子さまの急な病気やケガに備えるため、学資保険に医療特約の付加をご提案（お子さまの医療費には助成制度があるものの、一定の自己負担額が生じることもあり、保障のニーズは存在）

毎月約1万円 保険料を抑えて、教育資金と親子の保障を準備しませんか？

学資保険で、知れかたかに はじめの かんぽ

教育資金の準備 + 親子の安心

お子さまの将来のための 教育資金の準備ともしもの保障

学資	はじめの かんぽ	保険料の払込は不要	学資金 100万円	保険料 18歳払込済	5,750円/月
子どもの医療	かんぽ	基礎保険金額 300万円		10歳払込済	10,090円/月

18歳満期学資保険 (H24) 契約者: 30歳男性 給付対象: 0歳男子 基本契約の基礎保険金額: 100万円
無配当総合医療特約 (R04) (学資保険 (H24) 用) の特約基礎保険金額: 300万円 口座払込み、月払いの場合

もしものとき、お子さまが夢をあきらめないための 親の保障

親御さまにもしものことがあったときは、仕事ができなくなることで収入が減り、お子さまが夢をあきらめることになるかもしれません。

死亡保障	新普通定期保険	収入が減る	遺族年金等	1 親の保障も準備することで、万のとき、収入が減った際、その期間に備えることができます。	保険料 2,800円/月
医療保障	かんぽ	基礎保険金額 500万円			

40歳満期普通定期保険 (R04) 加入年齢: 30歳男性 基本契約・無配当総合医療特約 (R04) の基礎保険金額: 500万円 口座払込み、月払いの場合

教育資金の準備 + 親子の安心

はじめの かんぽが18歳払込済の場合	はじめの かんぽが10歳払込済の場合
8,550円/月	12,890円/月

「前普通定期保険」の払込期間終了後、5,750円/月

子どもの入院 お金はかからないと思っていませんか？

一般的に、子どもの医療費はかかりませんが、^{*1} 入院時には、医療費以外にも費用がかかる可能性があります！

0歳の子どもの、RSウイルスで5日間入院した場合の例
夜泣きをするため個室使用、24時間親が付き添い

病院に払った費用	その他の費用
54,275円	22,500円

医療費 0円 (乳幼児医療費助成による)	親の食事代 2,500円×5日 = 12,500円
食事代 300円×5日 = 1,500円	タクシー代 5,000円×2回 = 10,000円
差額ベッド代 (1人部屋) 8,315円 ^{*2} ×5日 = 41,575円	
親の付き添いベッド代 2,000円×5日 = 10,000円	
親のシャワー代 300円×4日 = 1,200円	

※おムツ代、市販の離乳食代等は日常の生活費のため、ここでは換算していません。

これだけの費用がかかります **76,775円**

監修：株式会社同進舎

かんぽ生命の保険商品で備えると安心です！

なら、お客さまの負担に合った医療保障をご提供します！

例えば 無配当総合医療特約 (R04) の特約基礎保険金額: 300万円の場合

〈5日間入院した場合〉

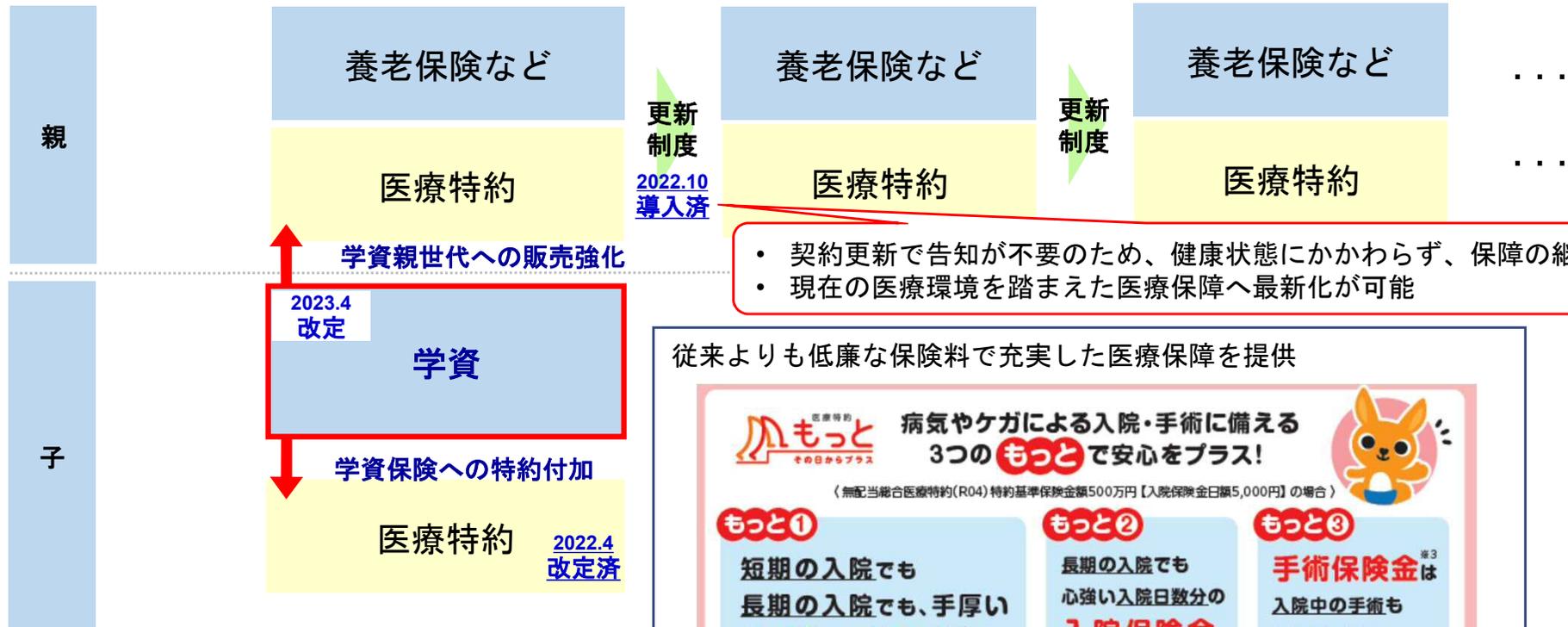
入院一時金 ^{*3} (1回の入院につき、最大5回まで) 60,000円	入院保険金 (1回の入院につき、最高120日分まで) 15,000円	受取保険金額合計 = 75,000円
---	------------------------------------	--------------------

【入院保険金日額3,000円】

は、基本契約とセットでのご利用となります

学資保険の販売戦略（②保障性商品への展開）

- 学資保険を契機に、医療保障や更新制度の魅力・意義を改めて訴求。



- ・ 契約更新で告知が不要のため、健康状態にかかわらず、保障の継続が可能
- ・ 現在の医療環境を踏まえた医療保障へ最新化が可能

従来よりも低廉な保険料で充実した医療保障を提供

病気やケガによる入院・手術に備える
3つの **もっと** で安心をプラス!

（無配当総合医療特約(R04) 特約基準保険金額500万円【入院保険金日額5,000円】の場合）

もっと①	もっと②	もっと③
短期の入院でも 長期の入院でも、手厚い 入院一時金 ※1 をお支払い	長期の入院でも 心強い入院日数分の 入院保険金 日額※2をお支払い	手術保険金 ※3 入院中の手術も 外来の手術も お支払い
入院1日目から 10万円 以降入院30日ごとに 10万円 120日入院した場合、1回の入院で 入院一時金 × 最大 5回 - 最高 50万円	120日入院した場合、 $\left[\begin{matrix} \text{入院保険金} \\ \text{日額} \end{matrix} \right] \times 120日$ $5,000円$ 1回の入院で - 最高 60万円	入院中・ 外来の手術 50,000円

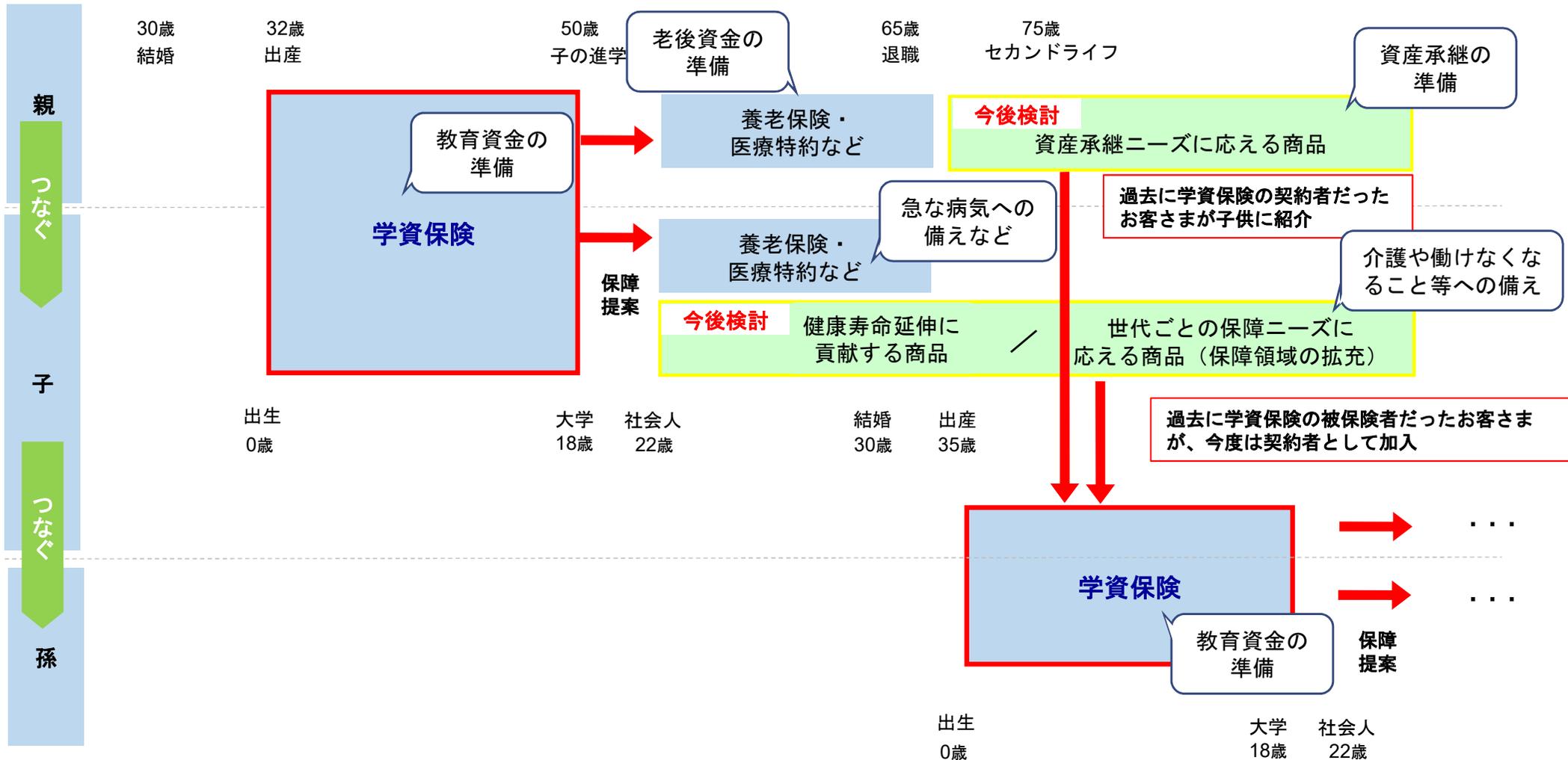
※1 さらに! ※2 さらに! ※3 さらに!

もっと は、基本契約とセットでのご利用となります※4

基本契約 + 特約 = 死亡保障 基本保障 と 医療保障 総合医療特約(R04) の両方に 備えられます!

学資保険の販売戦略（③満期後の関係継続）

- 学資保険満期後にもその時々の保障ニーズに適う商品をご提案し、関係を継続し、さらなる顧客基盤拡大を目指す。
- 満期を迎えたお子さまには、医療保障などをご提案するほか、ご家庭を持った後にはお子さまの学資保険をご提案するなど、お客さまの世代をつなぎ保険サービスを提供する。
- 今後は、保障領域の拡充・高齢者の介護・資産承継ニーズなどに応える商品をご提案できるよう、保険サービスの開発を検討。



お客さまの生活に寄り添うサービス（情報発信）

- 総合的な顧客満足度の向上に資するため、商品面以外でも、子育て世代の皆さまのお役に立つ情報発信を行う。2023年4月1日から学資保険特設サイトおよび子育て支援サイトを開設。

- 学資保険特設サイト

教育資金の必要額や準備の方法、先輩パパ・ママの声などの学資保険の活用についての情報を提供。

また、キャンペーン応募や資料請求、オンライン相談なども利用可能。

【学資保険特設サイトトップ画面】



【教育資金に関する情報の画面】

Q.

実際
子育てにいくらかかるか
ご存じですか？

小学校から大学卒業まで、
教育費はもちろん子育てには
さまざまなお金がかかります。

必要な教育資金(目安)^{※1}

学校	国公立	私立
小学校	6年間で 約211.5万円	6年間で 約1,000.2万円
中学校	3年間で 約161.6万円	3年間で 約430.9万円
高校	3年間で 約153.9万円	3年間で 約316.3万円
大学	文科系 4年間で 約270.2万円	4年間で 約472.6万円
	理科系 4年間で 約632.9万円	4年間で 約632.9万円
下宿等にかかる費用	約421.9万円	初年度用38,700円+ 住み込み 約95,800円×4年間で

- 子育て支援サイト すくすくかんぽ

子育て世代の皆さまに、親子で楽しんでいただけるコンテンツを提供することで、子育てを支援。

(例：親子で一緒に作れるレシピ、お絵描きを楽しめる塗り絵等)

【子育て支援サイトトップ画面】



【親子で作れるレシピ画面】



- 産院向け冊子などでもアピール



※このページでの各画面はイメージです。

3

お客さまの生活に寄り添うサービス

お客様の生活に寄り添うサービス

- 生命保険ビジネスは契約期間が長期に亘る一方、お客さまとのタッチポイントが少ないことから、サービスの満足感や当社の存在を感じていただける機会が少なく、お客さまのニーズやお声をお聴きする機会を十分に持てていない。

⇒これまで、当社の生命保険サービスでカバーできていた領域だけでなく、日常生活を含めた人生のあらゆる領域を対象にサービスを提供する。（お客さまとのタッチポイントが増えることによって、これまで以上にお客さまのニーズを適時・的確に捉え、お客さま一人ひとりの状況に応じた最適なアクションをとることが可能となる。）

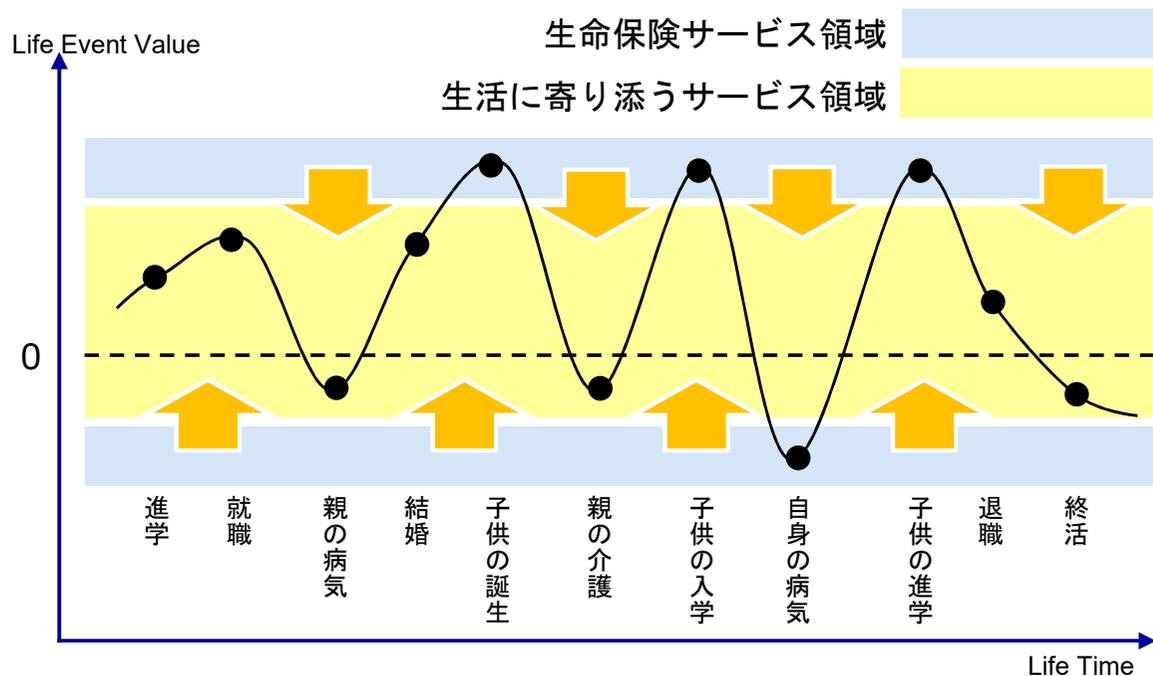
■ お客さまとかんぽ生命の関係イメージ

生命保険サービスと併せて生活に寄り添うサービスを提供することで、かんぽ生命がお客さまにより身近な存在へシフト



■ お客さまの人生とかんぽ生命とのつながり（点から線へ）

お客さまの人生の限られた場面（点）でつながっていた状態から、人生のあらゆる場面（線）でつながる状態（お客さまの人生にかんぽ生命が溶け込んでいる状態）へシフト



お客さまの生活に寄り添うサービス（具体的な取り組み①）

- 社内ベンチャー制度やAcceleration Programを推進するとともに、ビジネスパートナーとの協業を通じて、新サービスを創出。
- 2022年10月27日より、終活・相続サービスの一環として「家族信託サービス」の提供を開始。

社内ベンチャー制度

「Kampo TSUNAGU Challenge!」

- ◆ 数多くの新サービスの提案の中からプロジェクト化すべき案件を選定
 - ◆ 各案件の実現可能性の検証を開始

最優秀賞授賞式の模様



新サービスの創出

- ◆ スタートアップ企業からの新しいアイデアの提案を踏まえ、協業する企業を採択
- ◆ 人生のあらゆる領域を対象とした新サービスを検討



採択された企業（一部）と
かんぽ生命・アフラック両社社長

お客さまの生活に 寄り添うサービス

ビジネスパートナー との協業



- ◆ 株式会社ファミトラ¹と提携
 - ◆ 10月27日より、家族信託サービスを実施

終活・相続サービス

家族信託サービスの料金

月額費用	42,000円
事務費用	20,000円

30,000円

家族信託サービス

1. 家族信託の組成や運営を支援するサービスを提供

お客様の生活に寄り添うサービス（具体的な取り組み②）

- アフラック生命保険株式会社、Aflac Ventures Japan株式会社、Hatch Healthcare株式会社と、在宅介護関連サービスにおける取組みについて業務提携を開始。
- 今後重要度が増す「在宅介護」にかかる社会的課題の解決を目的として、かんぽ生命のコンサルタントによる「くらしと介護サポート」サービスのご案内をはじめ、ご高齢者のくらしと介護に関わるお悩みやお困りごとの緩和・解消を目指す。
- 2023年5月から一部エリアでテスト運用を実施後、対象エリアを順次拡大、2024年度以降本格運用開始予定。

■ 「くらしと介護サポート」サービス

- ✓ 広範かつ多岐にわたるご高齢者の暮らしや介護にまつわるお悩みやお困りごとによりそい、その緩和や解決のサポートをワンストップで行うコンシェルジュサービス。
- ✓ 知識と経験を備えた専門のコンシェルジュチームが、電話やオンラインでご高齢者ご本人またはご家族のお悩みやお困りごとをお伺いし、適切な情報や本サービスのご案内などを通じて、課題の緩和や解決をサポート。
- ✓ 在宅介護期だけでなく、プレフレイル・フレイル（※）段階や介護認定前のタイミングから、また、ご高齢者ご本人のことだけでなく、仕事と介護の両立などご家族のお悩みにも対応。

※フレイルとは要介護状態になる前段階の加齢とともに運動機能や認知機能等といった心身の活力が低下している状態を指す。プレフレイルはフレイルの前段階を指す。

お役立ちサービス

おひとりさまサポート

➢ 家事代行、ミールキット、運動サポートなど

住まいのサポート

➢ 施設選び、空き家対策、介護リフォーム

くらしのお楽しみ

➢ 訪問理美容、介護旅行など

■ 特長

① リアルとオンラインの融合

- ✓ 全国のコンサルタントが、ご高齢者の暮らしや介護で悩みを抱えるお客さまとコンシェルジュをつなぐ役割を担う。
- ✓ コンサルタントを介して相談を受けたコンシェルジュは、オンライン（電話含む）で、サポートをご提供。

② 個別性に対応

- ✓ コンサルタントを介して相談を受けたコンシェルジュは、一人ひとりの状況や地域性などを踏まえた対応を行う。
- ✓ 多岐かつ広範にわたるご高齢者の暮らしや介護にまつわるお悩みを解決するため、スタートアップ企業等と連携し、先進的なサービスメニューを備えたマーケットプレイス（オンライン上の市場）を構築。
- ✓ 2022年に実施した「かんぽ生命・アフラックAcceleration Program」において共同採択された企業も本サービスメニューに採用されている。

Appendix

当社の販売商品

- 当社の主な販売商品は、ユニバーサルサービスの対象である養老保険・終身保険や、教育資金準備のための学資保険。
- 特約を付加することにより、幅広い病気・ケガについて、入院・手術などの保障をセットで販売している。

養老保険

万一に備えながら、資産形成をしたい方へ

満期

被保険者がお亡くなりになったとき、
死亡保険金をお支払い

満期時に
満期保険金をお支払い

終身保険

万一のときの準備や、残された家族の
生活を守りたい方へ

被保険者がお亡くなりになったとき、
死亡保険金をお支払い

生涯保障

学資保険

教育資金づくりをしっかりサポート

契約者に万が一のことがあった場合、
将来の保険料払込を免除

満期

満期時に
満期保険金をお支払い

特約

基本契約に付加して加入する「もう1つの保険」。
基本契約でカバーできない様々なリスクに備えることが可能。

- 無配当災害特約
不慮の事故でのケガによる死亡や身体障がいを保障。
- 無配当総合医療特約（R04）
病気・ケガを原因とする入院・手術・放射線治療を保障。
- 無配当傷害医療特約（R04）
ケガを原因とする入院・手術・放射線治療を保障。
- 無配当先進医療特約
先進医療に該当する療養を保障。

保有契約の内訳（2022年12月末）

	件数（万件）	占率（%）
個人保険	2,143	100.0
養老	703	32.8
終身	1,122	52.3
学資	304	14.2
その他	13	0.6

注：簡易生命保険契約を含む

新商品開発等年表

「養老保険 新フリープラン（短期払込型）」

- 戻り率の向上（貯蓄性の向上）

「医療特約 その日からプラス」

- 入院・手術保障の充実化
- 低解約返戻金型および無解約返戻金型の設定

「終身保険 新ながいきくん（低解約返戻金型）」

- 保険料を抑えたプランの設定

「長寿支援保険 長寿のしあわせ」

- 長生きした場合の年金受取額を大きく設定

「契約更新制度の取扱開始」

- 健康状態の告知をせずに、保障の継続を可能とする制度の新設

2008年
7月

2014年
4月

2015年
10月

2017年
10月

2019年
4月

2022年
4月

2022年
10月

2023年
4月

「学資保険 はじめのかんぽ」

- 戻り率の向上
- 出生前加入制度の導入

「学資保険 はじめのかんぽの改定」

- 戻り率の更なる向上
- 10歳払込済の契約種類の新設

「入院特約 その日から」

- 無配当入院特約および無配当疾病傷害入院特約の販売開始
- 民営化後初の新商品

「引受基準緩和型商品 かんぽにおまかせ」

- 持病等ある方でも加入可能な商品の販売開始

「先進医療特約」

- 医療保障の更なる充実

「医療特約 もっとその日からプラス」

- 短期の入院にも長期の入院にも、外来の手術にもさらに手厚い保障を提供

2023年4月改定後の学資保険の保険料額・戻り率の例

- 改定後の学資保険の保険料額・戻り率の例は、次のとおり。
- 10歳払込済で加入した場合、ほとんどの年代で戻り率が100%を超える。

<被保険者年齢0歳、基準保険金額200万円、口座払込み、基本契約のみの場合>

ご契約者 性別	改定後の契約種類	月払保険料額・ 戻り率	ご契約者年齢				
			20歳	30歳	40歳	50歳	60歳
男性	全期間払込 18歳満期	月払保険料額	9,380円	9,400円	9,460円	9,660円	10,200円
		戻り率	98.7%	98.5%	97.8%	95.8%	90.7%
	10歳払込済 18歳満期	月払保険料額	16,440円	16,460円	16,500円	16,640円	17,020円
		戻り率	101.3%	101.2%	101.0%	100.1%	97.9%
	10歳払込済 学資祝金付21歳満期	月払保険料額	16,340円	16,360円	16,400円	16,540円	16,920円
		戻り率	101.9%	101.8%	101.6%	100.7%	98.5%
女性	全期間払込 18歳満期	月払保険料額	9,360円	9,360円	9,420円	9,480円	9,680円
		戻り率	98.9%	98.9%	98.2%	97.6%	95.6%
	10歳払込済 18歳満期	月払保険料額	16,440円	16,440円	16,480円	16,540円	16,680円
		戻り率	101.3%	101.3%	101.1%	100.7%	99.9%
	10歳払込済 学資祝金付21歳満期	月払保険料額	16,320円	16,340円	16,380円	16,440円	16,560円
		戻り率	102.1%	101.9%	101.7%	101.3%	100.6%

郵政民営化法の上乗せ規制の緩和

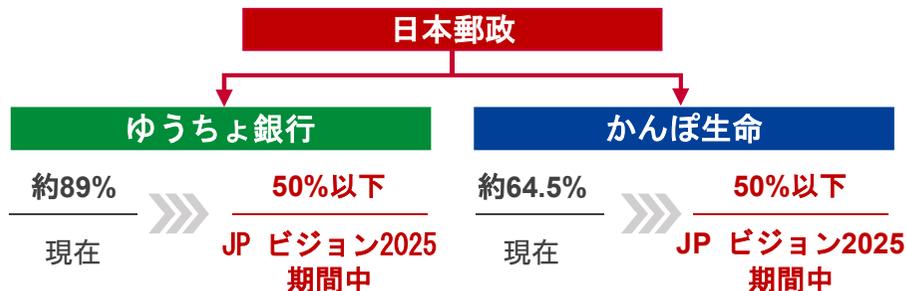
- 日本郵政グループの「JPビジョン2025」においては、できる限り早期に金融2社株式を保有割合50%以下とするとしており、2021年5月以降の自己株式の取得等¹⁾により、日本郵政の当社株式の議決権比率は49.90%²⁾となった。
- これにより、新規業務に関する上乗せ規制が緩和され、お客さまニーズに応じた保険サービスをさらにご提供しやすい環境となった。
- なお、議決権比率が49.90%となった後も、かんぽ生命が日本郵政の連結子会社であることに変更はない。

JPビジョン2025（一部抜粋※）

金融2社株式の早期処分による 経営の自由度向上

- 金融2社株式は「JP ビジョン2025」期間中のできる限り早期に保有割合50%以下とすることを目指します。
- それ以降も、金融2社株式処分について検討を進めてまいります。

[金融2社株式の保有割合]



※2021年5月14日公表

2021年5月以降の自己株式取得
および日本郵政の株式処分信託実施直後の
日本郵政の当社株式の議決権比率 **49.90%²⁾**

郵政民営化の進展と上乗せ規制の緩和を実現

- 2021年5月14日開催の当社取締役会にて自己株式の取得を決議。また日本郵政は当社のToSTNeT-3による自己株式取得後、株式処分信託を設定して当社株式を処分
- 2022年8月10日付の当社取締役会にて自己株式の取得を決議。ToSTNeT-3及び立会市場における取引による買付けを踏まえた直近の議決権比率は49.05%（2022年9月末時点）
- 主務大臣：内閣総理大臣（金融庁長官）および総務大臣
- 特定日：(i)日本郵政がかんぽ生命の株式の全部を処分した日と(ii)日本郵政がかんぽ生命の株式の50%以上を処分した日以後に、内閣総理大臣および総務大臣が同業他社との間の適正な競争関係および利用者への役務の適切な提供を阻害するおそれがないと認め、当該規制を適用しない旨の決定をした日のいずれか早い日

項目	郵政民営化法の上乗せ規制
新規業務	<p>【日本郵政がかんぽ生命の株式の50%以上を処分するまで】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 主務大臣³⁾の認可（郵政民営化委員会の意見聴取が必要） <p>【日本郵政がかんぽ生命の株式の50%以上処分後、特定日⁴⁾まで】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 主務大臣への事前届出（同業他社への配慮義務、郵政民営化委員会への通知が必要） <p>【特定日⁴⁾以後】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 郵政民営化法に基づく規制なし（保険業法による規制は継続）
加入限度額	<p>【特定日⁴⁾まで】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 政令で規定（改定には郵政民営化委員会の意見聴取が必要） <ul style="list-style-type: none"> — 加入限度額：原則1,000万円（加入後4年経過後は累計2,000万円（20～55歳）） <p>【特定日⁴⁾以後】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 郵政民営化法に基づく規制なし
子会社保有	<p>【特定日⁴⁾まで】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 国内外の生損保会社について、子会社とすることはできない <ul style="list-style-type: none"> — 議決権比率が50%以下のマイノリティ出資であれば実施可能 <p>【特定日⁴⁾以後】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 郵政民営化法に基づく規制なし

＜免責事項＞

本資料は、当社およびその連結子会社の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、日本郵政グループ各社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいており、将来の業績は、経営環境に関する前提条件の変化等に伴い、予想と異なる可能性があることにご留意ください。