

# 海外事業

海外事業については、海外事業基本方針において、生命保険事業の地理的分散を図り、海外の生保市場の収益性・成長性を当社内に取り込み収益基盤を拡充することで国内生保事業の収益を補完し、ご契約者さまへの安定的な配当原資の確保や保険金等支払余力の向上および持続可能性の強化を図ることを目的としております。加えて、海外出資先生保との情報連携・シナジーの発揮を通じて、資産運用の高度化、商品開発の多様化、ならびにインシュアテックの活用による事業イノベーション等の付加価値の創出を図ることとしており、長期的にはグループ基礎利益に対する海外事業の貢献割合を20%にすることを目標としております。



## 海外進出先

2005年に中国人民人壽保險股份有限公司(PICC Life Insurance Company Limited、以下「PICC生命」)に出資し、2013年にベトナムのバオベト・ホールディングス(Baoviet Holdings)の発行済株式18%を取得しています。また、2014年には、インドネシアの大手国営商業銀行であるバンク・ネガラ・インドネシアの生命保険子会社であるBNIライフ・インシュアランス(PT BNI Life Insurance、以下「BNIライフ」)の発行済株式総数の約40%を取得しています。このように、経済成長が見込まれるアジア市場での事業展開に注力してきました。

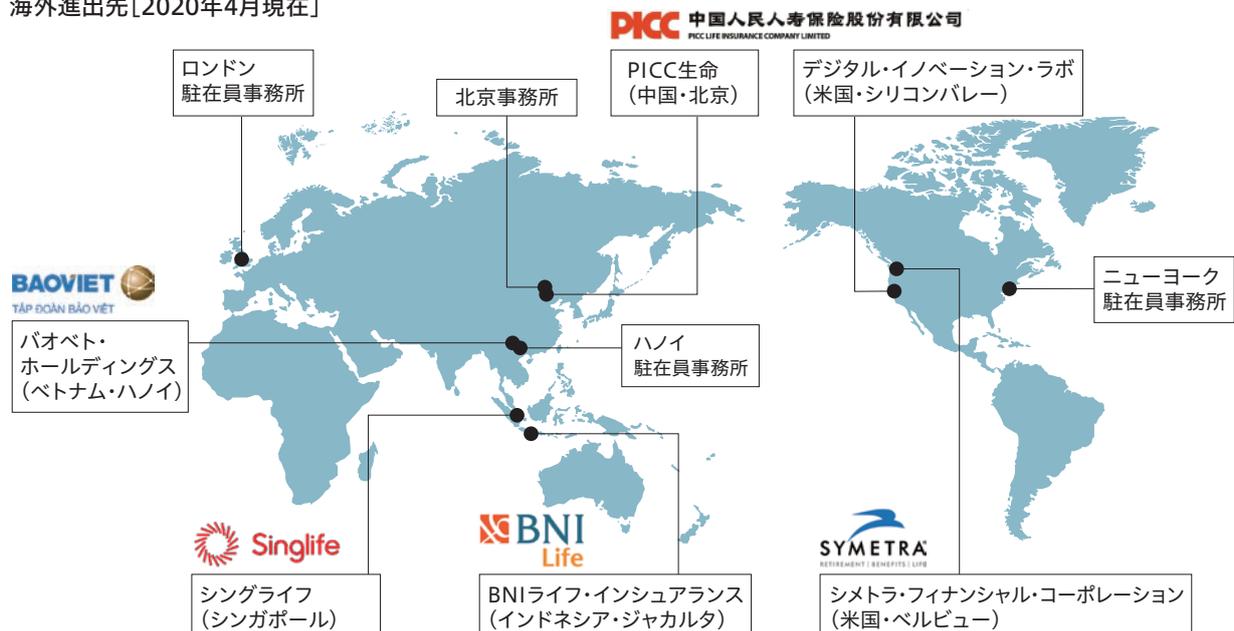
2016年には、米国の生命保険グループであるシメ

トラ・フィナンシャル・コーポレーション(Symetra Financial Corporation、以下「シメトラ」)を完全子会社化することで、世界最大の保険市場である米国市場への進出を果たしました。

さらに、2019年6月にはシンガポールの生命保険会社であるシングライフ(Singapore Life Pte. Ltd.)に対し出資を行い、当社の関連法人としています。

また、ニューヨーク、ロンドン、北京、ハノイに海外駐在員事務所を設置し、海外の金融、証券、保険事業等に関する幅広い情報収集を行い、先進事例の研究や今後の海外事業展開の検討に活用しています。

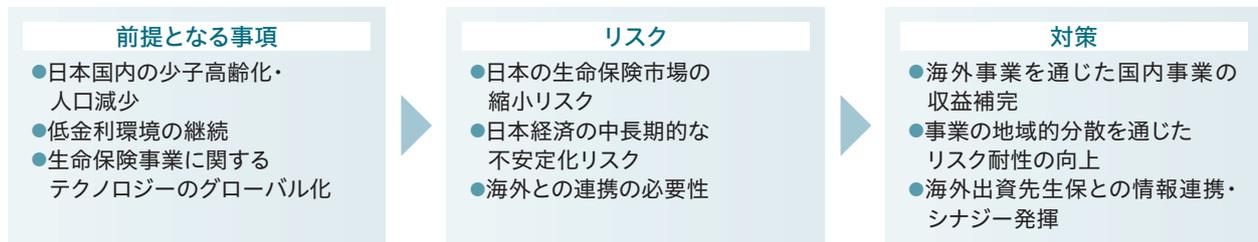
## 海外進出先[2020年4月現在]



## 環境認識

少子高齢化や人口減少、低金利環境の継続等により、日本の生命保険マーケットは変化しています。そのような変化の中、生命保険会社としての使命を果たす

ためには、日本国内における取組みに加え、海外事業展開を通じた収益基盤の拡充や国内生保事業の持続可能性の強化が重要であると考えています。



## 2019年度の振り返り

出資先企業に対して、経営管理およびリスク管理体制を強化するとともに、当社が百年を超える歴史の中で蓄積してきた生命保険事業の各種ノウハウの提供や人材面での支援、ならびに、会社間の人材交流や様々

な会議でのコミュニケーション等を通じて、企業価値の向上を図ってきました。また、技術援助および先進国を含むグローバル市場での本格展開を担う海外人材の育成に取り組んできました。

## 今後の取組み

今後も、引き続きシメトラに対するガバナンス態勢の高度化を進め、収益基盤の強化、リスク分散、米国市場の成長性の享受等を通じて、長期的なご契約者利益の向上を目指していきます。同時に、アジアの既存投資先への技術援助による企業価値の向上や海外人材の育成にも注力していきます。海外出資先生保と

の情報連携・シナジーの発揮を通じて、資産運用の高度化、商品開発の多様化、ならびにインシュアテックの活用による事業イノベーション等の付加価値の創出を図っていきます。また、新規事業につきましても、さらなる展開を引き続き検討していきます。



シメトラ幹部の来日時当社本社での集合写真



当社本社での子会社・関連法人との部門ミーティング



PICC生命での両社部門ミーティング

### シメトラの安定収益とアジア事業の企業価値向上の実現に向けた取組事項

#### シナジーの発揮(シメトラ)

資産運用分野における連携

各分野の専門部署間コミュニケーションおよびトレーニーの派遣を通じたノウハウ吸収

#### グループガバナンスの高度化

出資先の経営状況の的確な把握(モニタリング)および経営目標達成に向けた監督(ガバナンス)を推進

#### 海外人材育成

海外派遣候補者の計画的な人材育成

各専門部署の海外業務遂行力の強化

## 出資先企業の紹介

## 米国市場

シメトラは、1957年に設立され、3つのビジネスライン(個人保険、個人年金、従業員福利厚生)を通じたバランスの取れた事業ポートフォリオによる安定した収益性、業界経験豊富な経営陣の卓越したリーダーシップによる高い成長性、保守的な資産運用方針等に基づく高い健



全性を有する米国の中堅生命保険グループです。

同社へ取締役を含む役職員を派遣し、各部門の業務遂行状況の確認を行うとともに、経営上の重要課題について定期的に協議をする等、積極的に同社の経営に参画しています。



マーガレットCEOと橋本社長

## 中国市場

PICC生命は、50万人を超える保険代理人(営業職員)や銀行窓販などによるマルチチャンネル戦略を進めて順調に業容を拡大しており、2019年の収入保険料は、同国



の生命保険会社90社中第8位となっています。同社へ取締役を派遣し、積極的に経営に参画しています。



記念セレモニー

## ベトナム市場

2013年3月、ベトナム最大手の保険・金融グループであるバオベト・ホールディングスの発行済株式18%を取得し、ベトナム政府に次ぐ民間筆頭株主となりました。2019年12月には同社の増資を単独で引き受け、株式保有比率は22.08%となりました。



バオベト・ホールディングスは、傘下に、生命保険、損

害保険のほか、証券会社、アセット・マネジメント会社等を保有し、2019年の収入保険料は、生命保険、損害保険ともに第1位となっています。同社へ取締役を含む役職員を派遣し、商品開発などの技術援助を提供するとともに積極的に経営に参画しています。



提携調印式



## インドネシア市場

2014年5月、インドネシアの大手国営商業銀行であるバンク・ネガラ・インドネシアの生命保険子会社であるBNIライフが発行する新株の引受けにより、発行済株式の約39.99%を取得しました。



BNIライフは、バンク・ネガラ・インドネシアの約2,000の支店網を活用した銀行窓販をはじめ、営業職

員、従業員福利厚生およびシャリア(イスラム法に基づく保険商品の販売)の各販売チャンネルを通じて、個人および団体向け保険を提供しています。

同社へ取締役・監査役を含む役職員を派遣し、銀行窓販、団体保険、リスク管理、保険事務などの技術援助を提供するとともに積極的に経営に参画しています。



提携調印式

## シンガポール市場

シングラライフは、先進的なデジタルテクノロジーの活用により、複雑な保険商品を分かりやすく容易に提供することで、業界に変革をもたらすことを目指しているシンガポールの生命保険会社です。ダイレクト、富裕層向けブローカー、独立フィナンシャルアドバイザーの各チャンネルを通じて、定期、ユニバーサル、養老

保険等を競争力のある価格で販売すると共に、画期的な新商品開発にも成功しており、シンガポール国内で順調にシェアを拡大しています。同社の今後の成長を、長期的に経営に関与する戦略投資家として支援してまいります。



# 業務提携を通じた商品展開

## エヌエヌ生命との業務提携 ～法人向け商品の充実～

2016年10月に基本合意した業務提携を受けて、2017年4月から住友生命の約3万名の営業職員において、エヌエヌ生命の法人向け定期保険の取扱いを開始しています。

2019年2月に国税庁より法人向け定期保険につきまして、保険料の税務取扱いを見直す旨の予告があり、見直し後の税務の取扱いが不透明であったため、お客さま保護の観点から法人向け定期保険の販売を自粛しましたが、見直し後の税務取扱いやお客さまのニーズを踏まえて、エヌエヌ生命の法人向け定期保険「介護・障害保障型定期保険(災害保障タイプ)」および

「重大疾病保障保険」をそれぞれ「エンブレムN 介護・障害定期(災害保障タイプ)」、「エンブレムN 重大疾病」の名称で、2019年8月から販売再開をしております。

住友生命とエヌエヌ生命は、業務提携のメリットを最大限活かし、今後も引き続きより良い商品やサービスの提供・拡大を検討することでお客さまの様々なニーズにお応えしていきます。



## ソニー生命の米ドル建保険の取扱いに関する業務提携 ～多様化する商品ニーズへの対応～

長引く国内の低金利環境の中、多様化するお客さまニーズにより一層お応えすることを目的に、ソニー生命と業務提携を行い、2019年1月から当社の営業職員チャネルにおいてソニー生命の「米ドル建終身保険」および「米ドル建養老保険」をそれぞれ「ソニー生命の外貨建保険W 米ドル建終身保険」、「ソニー生命の外貨建保険W 米ドル建自由保険(養老保険)」の名称で取扱いしております。

住友生命とソニー生命は、業務提携を通して、お客さまの幅広いニーズにお応えするため今後も更なる協力関係を構築してまいります。



## 損害保険事業への取組み ～「総合生活保障」のご提供～

「あなたの未来を強くする」というブランドメッセージのもと、先進のコンサルティング&サービス実現に向け、あらゆるリスクをカバーする「総合生活保障」の観点から、生命保険販売とともに、損害保険販売にも積極的に取り組んでおり、高度なリスクコンサルティング力・最大規模の損害サービスネットワークを有する三井住友海上火災保険株式会社の代理店として、同社の高品質な商品・サービスを提供しています。

同社の個人向け商品GKシリーズ(自動車・火災・傷害保険)をはじめ、法人のお客さま向けにも充実した商品を提供し、お客さまのニーズにお応えしています。

2019年度には同社との全面提携10周年を迎え、引き続き当社は営業職員を通じ、生保・損保一体となった「総合生活保障」をお届けし、お客さまに最適な保障を提供してまいります。

損害保険年換算保険料・販売件数

