

NEWS RELEASE



2008年4月21日

ハートフォード生命、新事業戦略を策定 「セカンドライフの達人」として、リタイアメント・ソリューションを提供 ～変額終身保険など新規商品を開発、教育啓蒙活動を強化～

ハートフォード生命保険株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：デイビッド N. レベンソン、以下「ハートフォード生命」）はこのほど、これまでの個人年金保険に特化した企業から、セカンドライフの資産設計に関するソリューションを包括的に提供するリタイアメント・ソリューション企業へと事業展開する新戦略を策定し、本日より本格展開します。

昨今、平均寿命の伸びに伴う高齢化が急速に進行する中で、公的年金に対する不安と、医療・介護費用の上昇やインフレに対する懸念が高まっております。退職後の生活基盤を揺るがすこれらの不安を解消するためには、退職後の経済的リスクに対する十分な備えが必要となります。

このような中、ハートフォード生命では今後、従来の個人年金保険の開発・販売にとどまらず、ブランディング、商品開発、教育啓蒙に総合的に取り組み、退職後の資産設計に関する充実したソリューションを提供していきます。新事業戦略のもと、お客様がより豊かなセカンドライフを謳歌できることを目指します。

新事業戦略は以下の3つの柱を軸として推進していきます（詳細は別紙をご覧ください）。

1. **ブランディング** — 新ブランドメッセージとして「セカンドライフの達人」を採用
新たなブランドメッセージ「セカンドライフの達人」でブランドのさらなる強化を図るとともに、専任のスポークスパーソンのもと、米国で実績のあるリタイアメント・ソリューションの取り組みを広めていきます。
2. **商品開発** — 顧客ニーズに注力した商品開発アプローチの導入
商品開発プロセスをさらに強化し、お客様や販売会社の声などを多角的に調査・分析し、商品開発に生かす仕組みを取り入れました。従来の年金商品に加え、変額終身保険等、商品ポートフォリオの拡充を図ります。
3. **教育啓蒙** — 一般向けウェブサイトおよび専門家による販売会社支援の提供
年金から相続まで、退職後のお金に関する幅広い知識・情報を、一般消費者に体系的に分かりやすく提供するウェブコンテンツを本年5月末にリリースします。また金融の専門家から成るリタイアメント・ソリューションズ・グループを新設し、販売会社にセミナーや各種ツール等教育支援を提供し、お客様の退職後の経済的な準備に対する知識向上を促進します。

ハートフォード生命は2007年9月末現在、3.9兆円の特別勘定資産残高を有し、変額個人年金保険市場でのシェアは約24.2%とナンバーワンの実績を収めています。当社は、お客様に安心してセカンドライフを過ごしていただけるよう最適なソリューションを提供するリタイアメント・ソリューションのトップ・ブランドを目指します。

別紙：「リタイアメント・ソリューション」事業戦略詳細

1. ブランディング

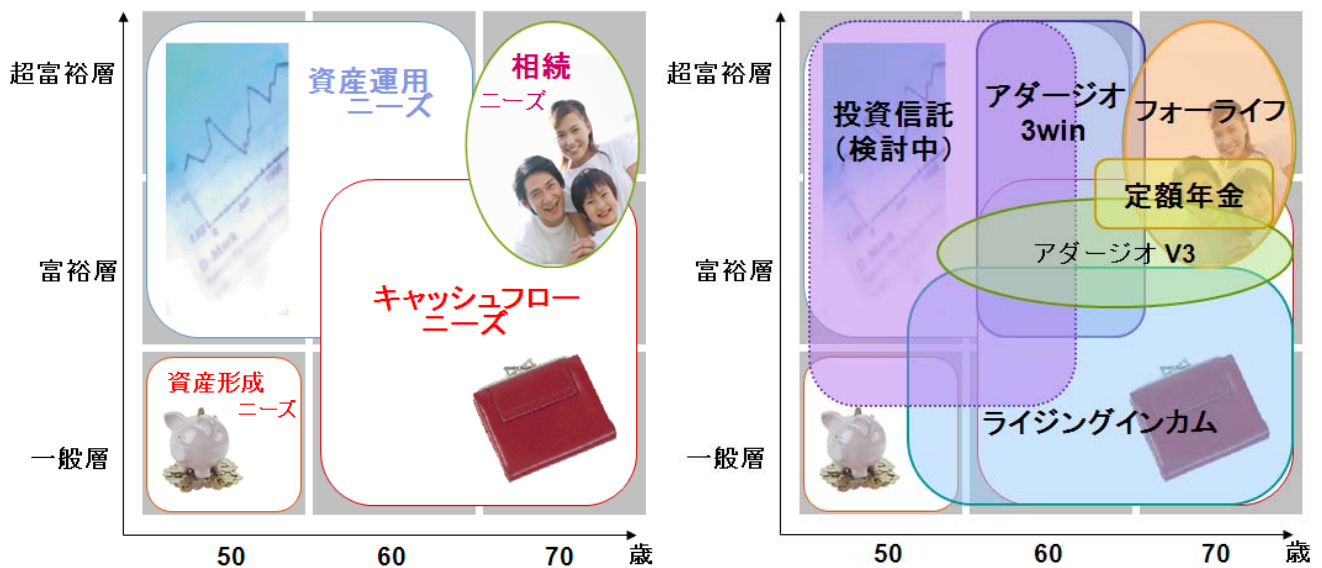
- ① これまでの「年金の達人」にかえて、新ブランドメッセージ「セカンドライフの達人」を導入し、テレビ・ウェブなどの広告を通じて、リタイアメント・ソリューション企業としてのブランド確立を図ります。新たなCMキャラクターとして、幅広い世代から支持されている宝塚歌劇団 月組、龍真咲（りゅう まさき）氏を起用し、現在の氷川きよし氏とともに、「セカンドライフの達人」としてのイメージ構築を目指します。
- ② 代表取締役マーケティング統括本部長の砂川和彦をリタイアメント・ソリューションのスポークスパーソンに選任し、新事業戦略の普及活動を推進していきます。



「セカンドライフの達人」新ロゴ

2. 商品開発・新商品

- ① お客様や販売会社からのご意見、フォーカス・グループ・インタビューなどの市場調査の結果、および世界の保険会社各社が提供する退職後運用商品等、あらゆる方位から顧客ニーズの調査・分析を行い、商品開発に活用していきます。
- ② 新商品ラインアップの第一弾として、新たに「相続ニーズ」に対応した一時払変額終身保険「フォーライフ」を開発し、発売予定です。「フォーライフ」は、一時払保険料を特別勘定で運用し、被保険者が亡くなられた時の資産残高もしくは死亡保険金の最低保証額のいずれか大きい方を死亡保険金としてお受取りいただける商品です。当商品は、①ステップアップ死亡保障機能、②ロールアップ死亡保障機能、③特別引出機能の3つの機能を有し、販売会社の顧客ニーズに応じて商品提供をしていきます。
- ③ 現在、投資信託の販売を検討しています。



顧客ニーズに対応した商品ポートフォリオ

3. 教育啓蒙

- ① 一般消費者向けに、退職後のお金に関する幅広い知識・情報を提供する新ウェブコンテンツ『「セカンドライフの達人」のマネー術』を5月末にリリースします。当コンテンツは、これから退職を迎えるプレリタイア層および既に退職を迎えたリタイア層を対象に、退職後のお金に関する様々な質問に対する答えを提供し、お金の不安を解消することによって豊かなセカンドライフを応援することを目指しています。50代以上の方にとってウェブは重要な情報収集のツールとして浸透しつつあります。当コンテンツは以下の6つのカテゴリーから構成されます。

「セカンドライフの達人」のマネー術	
カテゴリー	主な内容
定年・退職の手続き	定年前後の4大手続きである「年金」「雇用保険」「健康保険」「税金」についてやさしく解説します。
年金	年金に関するよくある質問にお答えします。年金見込額を試算できるシミュレーション機能も用意しています。
マネープラン（お金の設計）	退職後のお金の不安を解消するマネープランの考え方について分かりやすく解説します。マネープランを作成するためのツールも用意しています。
お金の上手な活用法	「ふやす」「うけとる」「のこす」等ニーズ別のお金の活用法について、やさしく解説します。変額年金、定額年金、終身保険の上手な活用法についても解説します。
相続	相続に関する基礎知識、相続対策の必要性を分かりやすく解説します。自分の相続人・相続割合を確認することができるツールも用意しています。
ハートフォード生命の商品	当社の商品を、動画を活用して分かりやすく紹介します。

- ② 米国親会社で確立しているビジネスモデルを導入し、本年4月1日付で、リタイアメント・ソリューションズ・グループ（RSG）を発足しました。RSGは、税理士、社会保険労務士、ファイナンシャル・プランナーなどの資格を持つ専門家で構成されます。同グループは、全国規模で販売会社を訪問し、リタイアメントに特化したセミナーを通じて、販売会社を支援します。また、各種教育ツールや資料を開発し、販売会社に提供していきます。

「フォーライフ」について

ハートフォード生命保険株式会社の変額終身保険A型

ステップアップ死亡保障特約 2007（終身保険用）

ロールアップ死亡保障特約（終身保険用）

特別引出特約（終身保険用）

変額終身保険のリスクと手数料について

変額終身保険は一時払保険料を特別勘定で運用します。特別勘定の主要投資対象である投資信託は、国内外の株式・債券等で運用しており、運用実績が保険金額や資産残高等の増減につながるため、株価や債券価格の下落、為替の変動により、資産残高・解約払戻金額は払込保険料を下回ることがあり、損失が生ずるおそれがあります。

- 変額終身保険はハートフォード生命保険株式会社を引受保険会社とする生命保険商品です。預金ではありませんので預金保険の対象とはなりません。
- 解約・一部解約を行った場合等には、一時払保険料相当額の最低保証はありませんので、受取総額が一時払保険料相当額を下回ること（元本割れリスク）があります。

- 契約時費用：ご契約の締結などに必要な費用です。一時払保険料や増額保険料の5%相当額が保険料の特別勘定への繰入の際に保険料から控除されます。
- 保険関係費用：ご契約の新規成立や維持等に必要な費用ならびに死亡保険金を支払うために必要な費用です。特別勘定の資産残高に対する割合（率）で決められており、資産残高に対して年率最大2.3%の割合で資産残高から毎日控除されます。
- 運用関係費用：特別勘定の運用にかかる費用です。主に特別勘定が投資する投資信託の信託報酬で、信託財産に対して年率最大0.5250%程度（税抜年率0.5059%程度）の割合で信託財産から毎日控除されます。
信託報酬のほか、お客さまにご負担いただく手数料には、信託事務の諸費用、有価証券の売買委託手数料および消費税等の税金等がかかりますが、費用の発生前に金額や割合を確定することが困難なため表示することができません。また、これらの費用は特別勘定がその保有資産から負担するため、基準価額に反映することとなります。したがって、お客さまはこれらの費用を間接的に負担することとなります。運用手法の変更、運用資産額の変動等の理由により将来変更される可能性があります。
- 年金管理費：年金支払の管理にかかる費用です。年金の受取期間中、年金額に対して1%の割合で責任準備金から年金受取時に控除されます。
- 解約控除：ありません。
- ※ この商品にかかる費用の合計額は、「ご契約時の費用（「契約時費用）」と「保険期間中の費用（「保険関係費用」「運用関係費用）」となります。また、特定のお客さまには「増額時の費用（「契約時費用）」および「年金管理費」がかかります。

以上