

*本リリースは、2003年1月30日に米国で発表されたプレスリリースの翻訳です。

ザ・ハートフォード・ファイナンシャル・サービスズ・グループ、 米国における変額年金の販売で新記録を達成

退職後の資産運用・活用のソリューションを提供し、マーケット・シェアを拡大、
個人向け変額年金保険販売でNO.1の売上を達成

[米国 コネチカット州ハートフォード 2003年1月30日]

全米最大の保険金融サービス会社の一つであるザ・ハートフォード・ファイナンシャル・サービスズ・グループ・インク (NYSE 略称: HIG、以下「ザ・ハートフォード」) は、2002年通期業績を発表し、変額年金保険の年間売上高が対前年比15%増加し、103億ドルに達したことを明らかにしました。これは、ザ・ハートフォードの個人向け変額年金保険販売額としては最高の売上記録で、1993年以来全米トップの地位を維持していることとなります。¹

ザ・ハートフォードの2002年通期における変額年金保険と定額年金保険の売上高は合計116億ドルで、1999年に達成した109億ドルの記録を上回りました。ザ・ハートフォードの変額年金保険は、ハートフォード・ライフが、ハートフォード・ライフ・インシュアランス社とハートフォード・ライフ・アンド・アニュイティ社を通して販売しています。

2002年第4四半期(以下、「当期」)の変額年金保険売上高は、前期比で45%増加、前年同期比で70%増加し、35億ドルを計上しました。ハートフォード・ライフの販売している3つの変額年金保険商品(「ザ・ディレクター」、「ハートフォード・リーダー」、「パトナム・ハートフォード・キャピタル・マネージャー」)の当期売上高は、いずれも前期比で30%増加しています。

調査データ速報によると、当期におけるハートフォード・ライフの変額年金保険のマーケット・シェアは10%を超える見込みです。² 四半期ベースで、ハートフォード・ライフが10%以上のマーケット・シェアを獲得したのは1999年第1四半期以来のことです。

2002年の経済状況は厳しいものであったにもかかわらず、ハートフォード・ライフの変額年金保険の売上高は前年比15%増を達成しました。この好成績は、高品質の商品に対する高い評価と、投資家のニーズに合った画期的な商品特性、子会社ブランコの強力な販売支援、優秀なファンド・マネージャー、そして最高の顧客サービスによるものとハートフォード・ライフでは見えています。

ハートフォード・ライフの2002年における変額年金保険の売上実績は、依然同社が業界でのリーダーシップを有していることを示しています。「ザ・ディレクター」は、個人向け変

額年金保険商品としては全米首位の売上高を誇る商品です。その後開発された「ハートフォード・リーダー」も、複数の投資顧問会社による資産運用が特徴の新しいタイプの変額年金保険として、個人向け商品としてはわずか3年で全米第3位の売上高を達成しています。また、ハートフォード・ライフでは、2002年8月、新たな特約「プリンシパル・ファースト（米国で特許出願中）」を付加した変額年金保険商品を開発しました。「プリンシパル・ファースト」は市場の変動によって投資家の利益が損なわれることを回避し、退職後の収入が一定の水準を下回らないようにするために開発された最低引出額保証で、変額年金保険の購入者の間で人気が高くなっています。³

ザ・ハートフォード投資商品部門のエグゼクティブ・ヴァイス・プレジデントであるジョン・ウォルターズは次のように述べています。「お客様が当社の商品を購入されるのは、ザ・ハートフォードのブランドを認知し、信頼いただいているからです。当社は、お客様が退職に向けて資産を形成し、その後も資産を守りながら、生涯にわたって安定した収入を得る上で最も適した投資商品を提供しているのです。」⁴

ウォルターズはまた次のように述べています。「現在の金融市場環境は厳しいものの、当社の事業の持つ強み、安定性、財務管理が事業推進の大きな原動力となっています。ハートフォード・ライフは、特に競争力のある画期的な商品を開発しつづけており、高水準のサービスを維持するとともに、金融機関の販売員やファイナンシャル・プランナーおよび個人投資家のニーズに対応して、各種サポートや情報を提供しています。」

ハートフォード生命保険株式会社

ハートフォード生命保険株式会社は、米国でもっとも由緒ある大手保険および金融サービス会社の一つであるザ・ハートフォード・ファイナンシャル・サービスズ・グループ（NYSE 略称：HIG）の日本法人です。ザ・ハートフォードの2002年度の収入は159億米ドルに達しています。2002年12月末日現在、ザ・ハートフォードの総資産は1,820億ドル、株主資本は107億ドルに達しています。ザ・ハートフォードは、投資金融商品をはじめ、各種生命保険、団体生命保険、自動車保険、住宅保険、法人向け損害保険のほか、再保険などを提供しています。ハートフォード・ライフは、ザ・ハートフォードの生命保険事業部門です。ハートフォード生命は、現在、銀行、証券会社、ファイナンシャル・プランナーを通じて変額年金保険を販売しています。ハートフォード生命の日本における変額年金保険の累計販売額は2002年12月末日現在で2,329億円を超えており、変額年金保険市場では、トップ企業の実績を収めています。

¹ 変額年金調査統計サービス（VARDS）2002年11月。教職員退職年金ファンドを除く。

² 変額年金調査統計サービス（VARDS）2002年12月。

³ この特約（「プリンシパル・ファースト」）は、最低引出額保証と呼ばれるもので、契約者の生涯にわたり、払い込み保険料と同額までの受取りが保証されます。米国では、商品購入時にこの特約を付加した場合、特約分として資産残高に対して年0.35%の保険関係費用が別途必要となります。またこの特約を付加するにあたり、年間引出額が、総資産額の7%を超える場合、年金額が再計算されるなど、一定の条件・制限が設けられています。なお、ザ・ハートフォードの日本法人であるハートフォード生命保険株式会社が日本で発売している商品は商品性が異なり、この特約（「プリンシパル・ファースト」）は付加されていません。

⁴ 最低引出額保証は、保険証書を発行する生命保険会社の保険金支払能力に基づくものであり、変額年金

保険の投資対象となるファンドの運用成果もしくは安全性を示すものではありません。

このリリースに記載された一部のステートメントは、1995年私募証券訴訟改正法（Private Securities Litigation Reform Act of 1995）において定義されている予見的情報（forward looking information）とみなす必要があります。当社は、投資家の皆様にこのような予見的ステートメントが将来の業績を保証するものではなく、実際の業績は大きく異なる可能性があることをお断りします。投資家の皆様は、当社の事業にかかわるリスクと不確定要素が将来の業績に影響を及ぼす可能性を考慮することが求められます。こうしたリスクと不確定要素については、皆様が入手可能な文書、例えば当社の年次報告書、SECに提出した文書等に記載されています。またこうした不確定要素には、予想以上の損失を被る可能性、再保険契約下での再保険会社の今後の対応、アスベスト訴訟関連で予想される債務と実際の債務が現在の推計額を上回る可能性、経済および経営環境が予想よりも悪化する可能性、金利または株式相場変動の可能性、予想以上に競争が激化する可能性、当社にとって不利な法律の制定や司法判断の可能性および自然災害が予想を超える頻度または深刻度で発生する可能性などが含まれます。なお、当社では、発表当日後における本リリースの内容更新については義務を負っていません。

<この件に関するお問い合わせ先>

ハートフォード生命保険株式会社
コーポレート・リレーション部
電話：03-5777-8083/8564

ギャビン・アンダーソン・アンド・カンパニー
電話：03-5404-0640