



ORIX

ほかにはない
アンサーを。

オリックス生命保険株式会社



会社案内 2019

ごあいさつ

私たちオリックス生命は、シンプルでわかりやすい保険商品をご提供していくことで、お客さまの不安を安心に変えていきたいと考えています。

2019年4月にはオリックス生命理念として「想いを、心に響くカタチに。」を制定いたしました。この理念に基づき、「お客さま一人おひとりの想いに共感し、心地よい距離感で寄り添う存在」を目指してまいりたいと考えていますので、引き続きご愛顧を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長 片岡 一則



オリックス生命理念

想いを、心に響くカタチに。

生命保険は、自分や家族の生活を守る大切な備えです。

生命保険がお役に立つ…それは、本当はあって欲しくない出来事が起こったときです。

そのときに、お客さまに保険金・給付金を確実にお届けし、寄り添い支えることが生命保険会社の使命です。

その使命を達成し、お客さまにオリックス生命を選んで良かったと満足いただくため、

私たちは、「お一人おひとりの想いに共感し、心地よい距離感で寄り添う存在」を目指しています。

想いを、心に響くカタチに。

この理念は、私たちが仕事をするうえでの原点です。

“想い”には、お客さまの気持ちと私たちがお客さまを想う気持ちを込めています。

“心に響くカタチ”には、お客さまに「良かった」と感じていただける仕事をする意志を込めています。

オリックス生命は、この理念に基づき、

永きにわたり社会と人びとの安心に貢献していきます。



想いを、心に響くカタチに。

私たちは、「お一人おひとりの想いに共感し、心地よい距離感で寄り添う存在」を目指しています。

経営について

新契約・保有契約件数

新契約件数 **53万件**

2018年度の新契約件数は53万件となり、6期連続で50万件を超えました。

保有契約件数 **425万件**

2018年度末の保有契約件数は425万件となりました。

新契約件数の推移(個人保険)

(単位: 万件)



保有契約件数の推移(個人保険)

(単位: 万件)



ソルベンシー・マージン比率

1,720.8%

2019年3月31日現在

ソルベンシー・マージン比率は、大災害や株式相場の大暴落など、通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を有しているかどうかを判断するための指標のひとつです。この比率が200%以上あれば経営の健全性のひとつの基準を満たしているといえます。

格付け

保険金支払能力
格付投資情報センター(R&I)

A+

2019年6月30日現在

当社は、保険金支払能力や保険財務力について、お客さまに客観的な判断をしていただくために、格付機関に依頼し、「格付け」を取得しています。

※格付けは格付機関の評価であり、保険金の支払いなどについて保証するものではありません。
※格付けは将来の経済環境などの変化により、変更になることがあります。

お支払いした保険金・給付金の件数・金額 (2018年度)

(単位: 件, 百万円)

項目	保険金	給付金 (死亡一時金含む)	年金 (一時支払含む)	合計
お支払件数	5,610	373,535	94,041	473,186
お支払金額	34,142	43,898	68,227	146,267

販売チャネルについて

4つのチャネルを有機的に結合し、
お客さまが求めるチャネルにてサービスを提供しています。



オリックス生命公式キャラクター
BAKU BAKU (バクバク)

保険代理店による販売

当社の保険代理店は、全都道府県で販売網を展開しています。

全国 **5,823** 店

2019年3月31日現在

- 損害保険など他の金融商品にも精通した**保険専門代理店**
- ご家族で気軽にお立ち寄りいただける、駅近くや大型ショッピングセンターなどに店舗を構える**来店型代理店**



当社社員による対面販売

(コンサンプアドバイザー)

当社社員(コンサンプアドバイザー)による対面販売では、「継続的な対面サービス」により、お客さまのライフプランとご契約の最適化を図り、人生の「安心」をサポートしています。

お客さまに
一生の安心を

- 契約時に対面でのコンサルティングサービスを希望されるお客さまのフォロー
- 保険金・給付金のご請求や各種変更手続きのサポート



金融機関による販売

都市銀行、地方銀行、信用金庫およびその他金融機関と提携しています。

全国 **6,161** 支店

2019年3月31日現在

- 金融機関の職員を支援するヘルプデスクを設置
- 幅広い金融知識を持ち合わせたホールセラー*を全国の主要拠点に配置

*金融機関の窓口で保険の販売を担当する保険募集人に対して、自社商品の募集支援活動を行う当社職員



通信販売

1997年に通信販売を開始して以来、20年以上にわたり郵送・インターネットを通じたサービスを展開しています。

かんたん、スピーディな
お申込み

- ご自身で調べて選びたい方のために
- 保険の専門家(コンサンプアドバイザー・代理店)をご紹介する保険相談サービスも行っています



主な取扱商品

お客さまのニーズに応じた保険をご提供できるよう、豊富な商品を取りそろえています。

万が一に備える 死亡保険・特定疾病保険			
<p>インターネット専用</p> <p>Bridge</p> <p>定期保険 ブリッジ</p> <p>ネット申込専用だから 実現できたお手頃な保険料</p>	<p>Fine Save</p> <p>定期保険 ファインセーブ</p> <p>解約払戻金をなくすことで お手頃な保険料を実現</p>	<p>Keep</p> <p>家族をささえる保険 キープ</p> <p>お給料のように毎月年金を 受取れる収入保障保険</p>	<p>対面申込専用</p> <p>With</p> <p>特定疾病保障保険 ウィズ</p> <p>がん・急性心筋梗塞・脳卒中 と万が一の場合に備える</p>
病気やケガ・がんに備える 医療・がん保険			
<p>新CURE</p> <p>医療保険 新キュア</p> <p>七大生活習慣病には特に 手厚い一生の安心保障</p>	<p>女性専用</p> <p>新CURE Lady</p> <p>医療保険 新キュア・レディ</p> <p>女性特有の病気とすべての がんに特に手厚い保障</p>	<p>がん保険</p> <p>がん保険 ビリーブ</p> <p>がんの保障を一生に わたってサポート</p>	<p>Relief W</p> <p>死亡保障付医療保険 リリーフ・ダブル</p> <p>医療保障と死亡保障を、ダブル で一生にわたってサポート</p>
万が一に備えながら将来の資産形成にも役立てられる 終身保険		持病のある方が入りやすい 引受基準緩和型保険	
<p>対面申込専用</p> <p>Candle</p> <p>米ドル建終身保険 キャンドル*</p> <p>貯蓄機能も備えた 一生保障の 外貨建死亡保険</p>	<p>終身保険</p> <p>ライズ</p> <p>貯蓄機能も備えた 一生保障の 死亡保険</p>	<p>2019年10月2日発売</p> <p>ファイブサポートプラス</p> <p>定期保険 ファイブサポートプラス</p> <p>持病のある方が 入りやすい 掛け捨て型の死亡保険</p>	<p>2019年10月2日発売</p> <p>キュアサポートプラス</p> <p>医療保険 キュアサポートプラス</p> <p>持病のある方が 入りやすい 一生保障の医療保険</p>
<p>2019年10月2日発売</p> <p>ライズサポートプラス</p> <p>終身保険 ライズサポートプラス</p> <p>持病のある方が 入りやすい 一生保障の死亡保険</p>			

*この保険には為替リスクがあり、お受取額が払込保険料総額を下回ることがあります。また、お客さまにご負担いただく諸費用があります。
※ご契約の際には「契約概要」「注意喚起情報」(または「契約締結前交付書面<契約概要/注意喚起情報>」)「ご契約のしおり/約款」を必ずご確認ください。

お客さまにご満足いただくための取組み

給付金請求手続きにおいて、お客さまのご請求内容に合わせて個別にガイドする「パーソナライズド動画」のご提供を開始しました。

ポイント

手続きに必要な書類や記入方法などを動画でわかりやすくご案内

お客さまから当社コールセンターにお申し出いただいた内容をもとに、けが・病気などの症状や請求方法に合わせた解説動画を提供しています。

こちらの二次元コードから
サンプル動画をご覧ください。
スマートフォン・タブレット端末専用二次元コード ▶



お客様の声 96%のお客さまにご満足いただいています!

目の病気のため、細かい文字が読みづらく、動画(音声付・拡大可能)で確認できてよかったです。

見落としがありました。動画を見てわかりました。大変わかりやすかったです。

記入方法の紙を何枚も見ると、動画の方がイメージしやすくわかりやすかったです。何度も見ることができると、書類が揃った段階で、もう一度確認できるのが良いと思います。

ひとつひとつの説明が丁寧でわかりやすかったです。

※動画内アンケートより

その他、お客さまにご満足いただくための取組みは、オリックス生命公式ウェブサイト「お客様の声をもとに取組んだ改善事例」のページをご覧ください。



◀二次元コードで簡単アクセス!



お客さま相談窓口

☎ 0120-227-780

受付時間/月曜~金曜 9:00~17:00(土日・祝日・年末年始休み)

オリックス生命ウェブサイト

🌐 <https://www.orixlife.co.jp/>

会社概要・沿革

1991年の設立以来、時代の変化とともに多様化するお客さまのニーズの本質を捉え「シンプルでわかりやすい」商品やサービスを提供してきました。
これからも「常識にとらわれない発想」と「お客さまに寄り添う姿勢」で、お客さまの不安を安心に変える良きパートナー企業であり続けることを目指します。

■ 会社概要

2019年3月31日現在

名称	オリックス生命保険株式会社
本社所在地	東京都港区赤坂2-3-5 赤坂スターゲートプラザ
設立	1991年4月12日
代表取締役社長	片岡 一則
資本金	590億円
株主	オリックス株式会社（100%）
総資産	1兆9,032億円
保有契約高	12兆7,271億円（個人保険）
保険料等収入	3,352億円
募集代理店数	5,823店
従業員数	1,991名

■ 沿革

2019年7月31日現在

1991年 4月	オリックス・オマハ生命保険株式会社設立
6月	営業開始
1992年 11月	オリックスグループの全額出資会社となる
1993年 2月	オリックス生命保険株式会社に社名変更
1997年 9月	通信販売専用保険「オリックス生命ダイレクト保険」発売
2006年 9月	「医療保険CURE[キュア]」発売
2011年 5月	インターネットによる保険申込みサービスを開始
2015年 7月	ハートフォード生命保険株式会社との合併完了
2016年 10月	直販チャネル営業開始 オリックス保険コンサルティング株式会社の全株式を取得
2018年 5月	個人保険の保有契約件数400万件突破
2019年 4月	「米ドル建終身保険Candle[キャンドル]」発売

オリックスグループについて

2019年3月31日現在

会社名	オリックス株式会社（英文名 ORIX Corporation）
設立	1964年4月
本社所在地	東京都港区浜松町2-4-1 世界貿易センタービル
代表者	取締役 兼 代表執行役社長・グループCEO 井上 亮
決算期	3月
株主資本	2,897,074百万円
従業員数	32,411名

発行済株式総数	1,324,629,128株
上場証券取引所	東京 市場第一部（証券コード:8591） ニューヨーク（証券コード:IX）
事業内容	多角的金融サービス業
グループ会社	連結会社883社 関連会社198社
拠点数	国内1,466拠点、海外730拠点 世界37か国・地域
URL	https://www.orix.co.jp/

法人金融サービス事業部門

- 金融
- 各種手数料ビジネス

メンテナンスリース事業部門

- 自動車リース・レンタカー・カーシェアリング
- 電子計測器・ICT関連機器などのレンタルおよびリース

不動産事業部門

- 不動産開発・賃貸・管理
- 施設運営
- 不動産の資産運用

事業投資事業部門

- 環境エネルギー
- 企業投資
- コンセッション

リテール事業部門

- 生命保険
- 銀行
- カードローン

海外事業部門

- アセットマネジメント
- 航空機・船舶関連
- 企業投資
- 金融

ほかにはないアンサーを。

お客さま