



将保障我们人生的保险

简洁明了化

**OLIS-SUFE Chinese 2010**

# Life Net生命的营销战略

2010年7月27日(周二)

**Life Net**生命保险株式会社

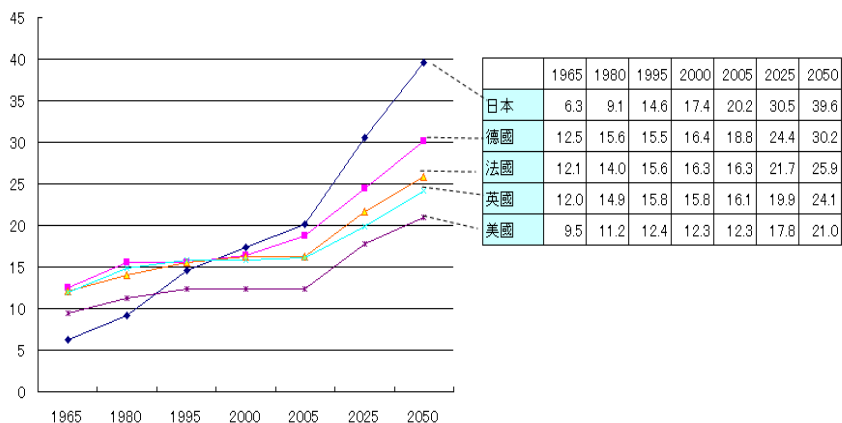
社长 出口 治明

- 寿险界的巨大变迁
- Life Net生命的创业
- 今后的营销战略

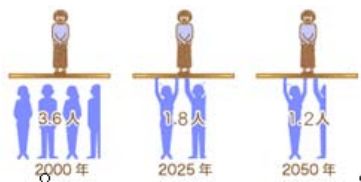
# 寿险界的巨大变迁

# 1. 日本的课题

## 65岁以上老龄人口占总人口的比例

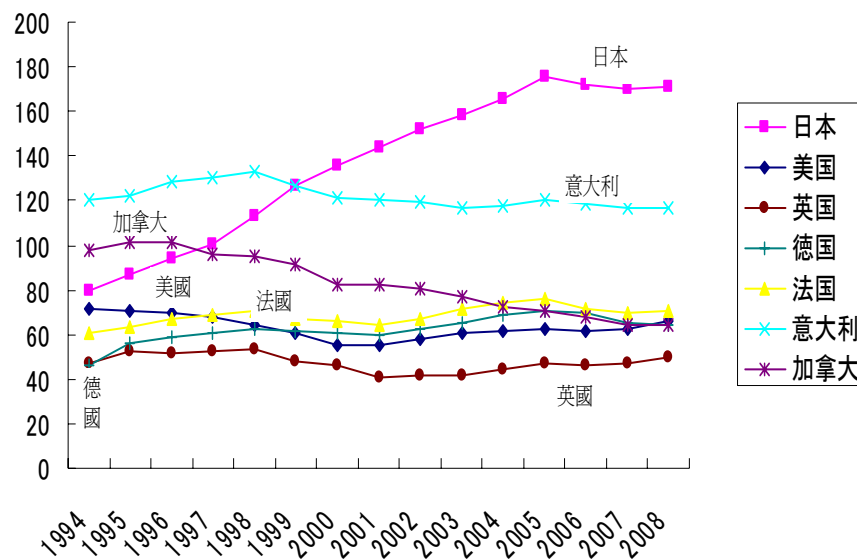


20~65岁人口与65岁以上人口的比率



资料:「国势调查」(总务省)及「日本人口推算」(2006年12月国立社会保障・人口问题研究所)、国外部分由国连推算)

## 国际间债务额的比较(与GDP对比)



资料:OECD/Economics Outlook 83号(2008年6月)。数字参照政府的国民经济计算(SNA)

## 2. 少子高齢化の冲击

◆ 进出海外

◆ 商业模式的转变

◆ 劳动集约型商业模式的转变

- 银行销售
- 网络寿险

# 3. 业界的变迁

1945年 战后开始复兴

1940年的体制(所有金融业均由大藏省集中指导管理)

- 原则上保费均一
- 原则上商品也是相同

1995年 保险业法改定

- 自由化(让消费者体会效率化管理带来的硕果)
- 确保业务的健全性
- 公正的运营



- 信息比较的自由化没有得到推进  
销售渠道的自由化也在半途停止不前
- 寿险公司的连续破产(8家)
- 不理赔问题



- 推进自由化、效率化、追求消费者利益



## 4. 不理赔事件的教训

不理赔事件：呈现保险公司・保险业界构造上的问题

= 保险产品显著的复杂性

+ 不加以说明（无法说明）体现招揽人的低资质

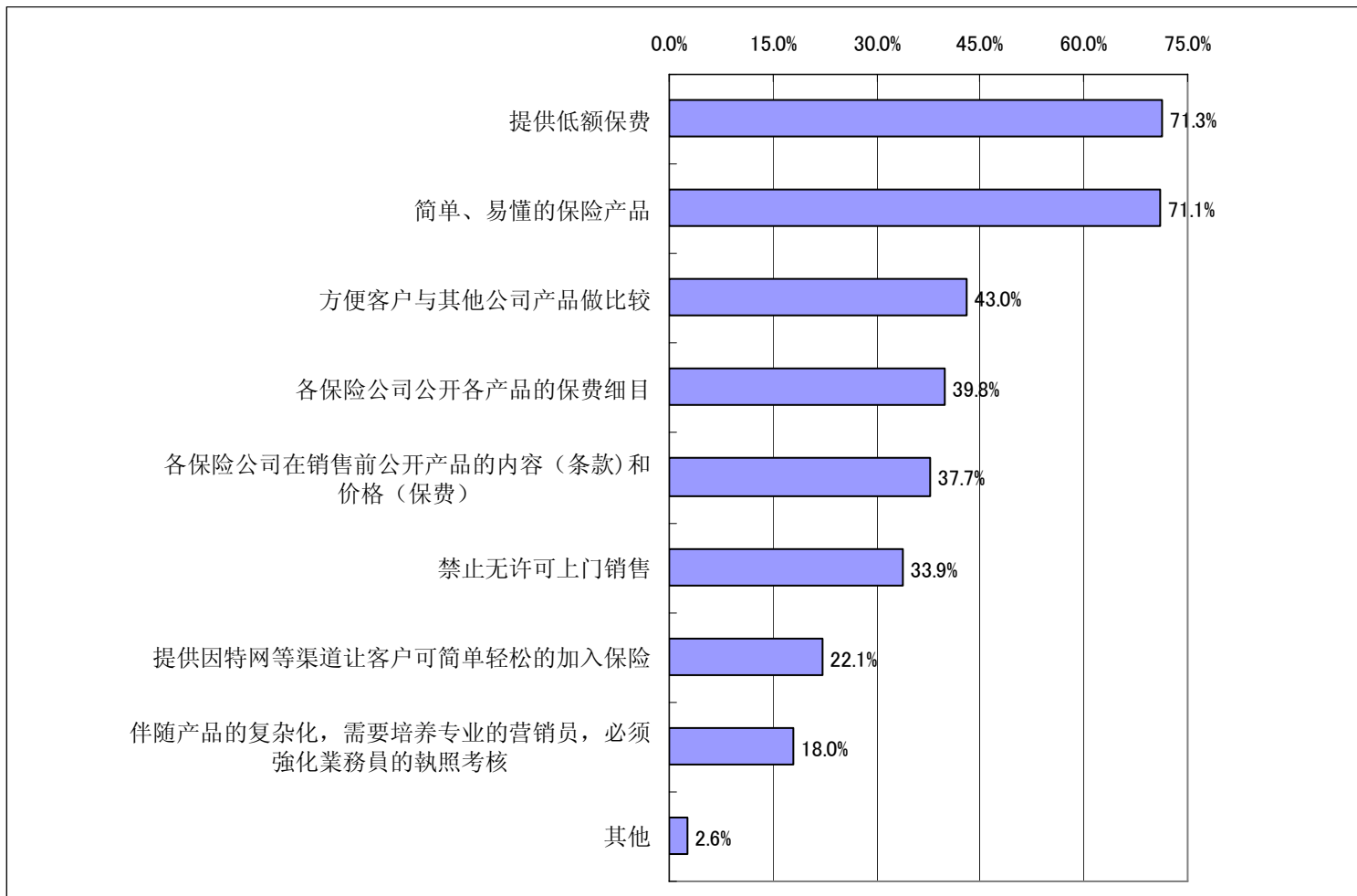
+ 利用客户对保险无知的策略

（资料：「社团法人全国消费生活咨询员协会」2008.4.24）



1. 寿险产品的简单明了化
2. 对客户进行详细正确的说明  
（提升寿险招揽人及代理店的资质）
3. 缩短销售方与消费者之间的信息差距（信息的非对称性）

# 5. 客户的需求



■ 全体 n=684

- 1 低额保费
- 2 容易理解
- 3~5 信息对比

资料：SBI安盛生命・Life Net生命  
「有关网络寿险的共同调查2009年4月」



# 6. 未形成产品比较的环境

客户在加入寿险时是否具备商品比较的经验之调查

寿险加入的渠道

其他私营的寿险公司的寿险（不含简保生命）	生命协会及全劳灾的生命共济	邮局的简易保险（不含简保生命）	简保生命	农协生命共济	寿险以外的金融商品（产险及储蓄存款、国债、股票等）	没有特别的做比较	不明
25.0	5.7	3.9	2.9	2.4	0.9	67.7	1.1

资料：生命保险文化中心 2009年调查

		(%)
寿险公司的营销员		68.1
	家庭上访营销员	52.5
	公司上访营销员	15.7
邮购		8.7
	因特网	2.9
	电视・报纸・杂志等	5.7
寿险公司的服务窗口		1.9
邮局服务窗口和营销员		2.9
银行・证券公司		2.6
	银行	2.6
	都市银行服务窗口和银行员（包含邮政银行）	1.1
	地方银行、信用金库、信用组合等窗口和银行员	1.1
	信托银行服务窗口和银行员	0.4
	证券公司服务窗口和营销员	0.0
保险代理店服务窗口和营销员		6.4
就职公司和劳动工会等		3.0
其他		4.9
不明		1.3

# 寿险公司在各自网页上 有关保险条款・保费的公 开状况

寿险协会加盟公司:45家(2009年11月1日现在)	条款	保费表
ING生命保険株式会社	×	×
IOI生命保険株式会社	×	△
Airip 生命保険株式会社	○	○
安盛生命保険株式会社	×	×
朝日生命保険相互会社	△	△
美国家庭生命保険会社	×	△
安联生命保険株式会社	×	×
友邦日本人寿	×	△
AIG爱迪生生命保険株式会社	×	×
AIG之星生命保険株式会社	×	×
SBI安盛生命保険株式会社	○	○
奥立克斯生命保険株式会社	△	△
佳迪福生命保険会社	×	×
株式会社 簡保生命	△	△
Credit Agricole Life Insurance Company Japan, Ltd	×	×
直布罗陀生命保険株式会社	×	×
住友生命保険相互会社	○	×
索尼生命保険株式会社	×	×
损保日本DIY生命保険株式会社	×	○
损保日本向日葵生命保険株式会社	△	△
第一生命保険相互会社	○	×
The Dai-ichi Frontier Life Insurance Co., Ltd	○	×
大同生命保険株式会社	×	×
太阳生命保険株式会社	△	×
苏黎世人寿保险股份有限公司	×	×
T&D金融生命保険株式会社	△	×
东京海上日动安心生命保険株式会社	△	×
东京海上日动金融生命保険株式会社	×	×
日本兴亚生命保険株式会社	×	△
日本生命保険相互会社	○	×
哈特福德生命保険株式会社	×	×
BCA生命保険株式会社	×	△
富国声明保険相互会社	×	×
富国信赖生命保険株式会社	×	×
富士生命保険株式会社	×	×
保德信生命保険株式会社	○	×
日本保德信金融集团生命保険株式会社	×	×
美国万通生命保険株式会社	×	×
宏利生命保険株式会社	×	×
三井生命保険株式会社	×	×
三井住友海上辉煌生命保険株式会社	○	△
三井住友海上大都会生命保険株式会社	×	×
Midori生命保険株式会社	×	×
明治安田生命保険相互会社	○	×
Life Net 生命保険株式会社	○	○

## 条款:

○表示公开全部产品

△表示只公开一部分产品

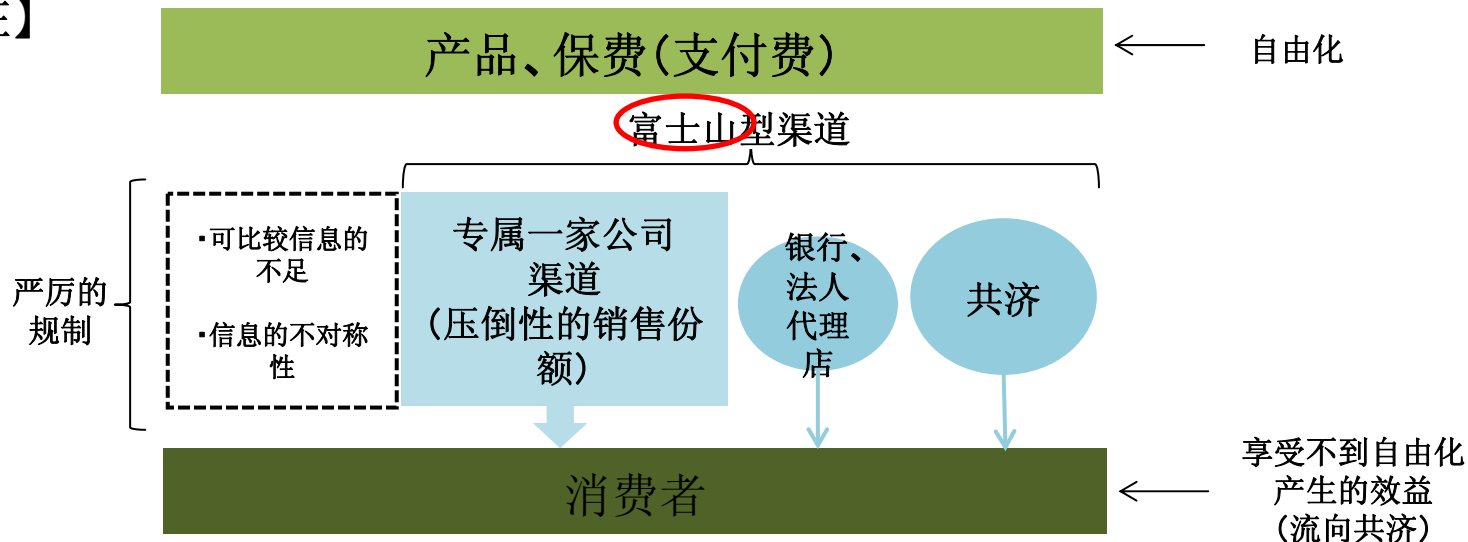
## 保费一览表:

○表示公开各年龄的保费额

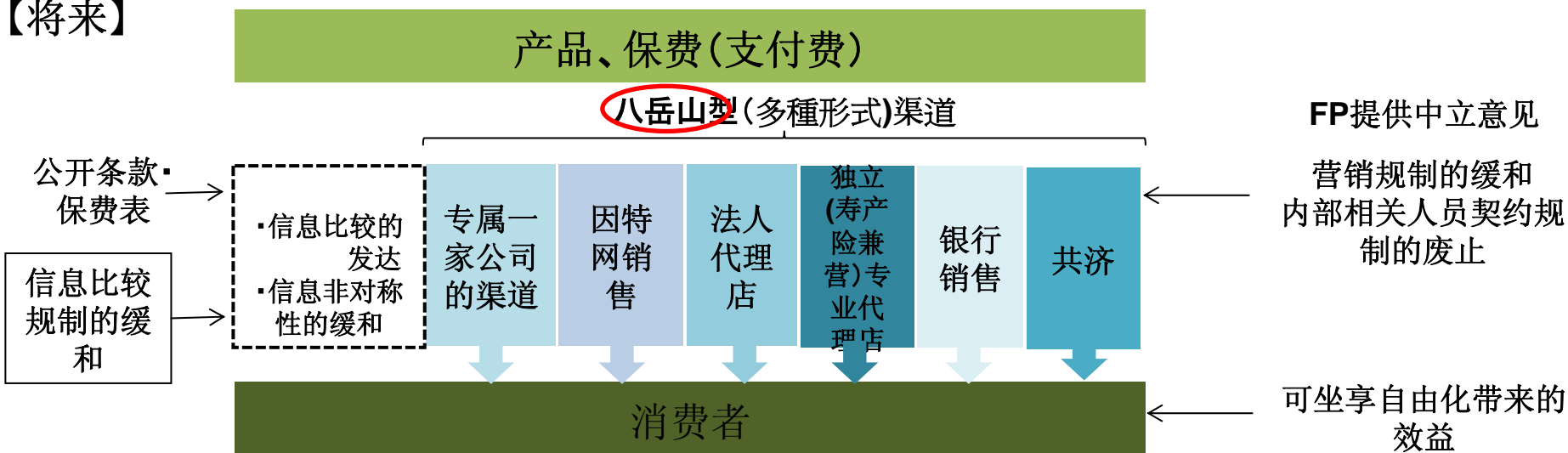
△表示只公开一部分产品

# 7 · 今后消费者与保险的关系

【现在】



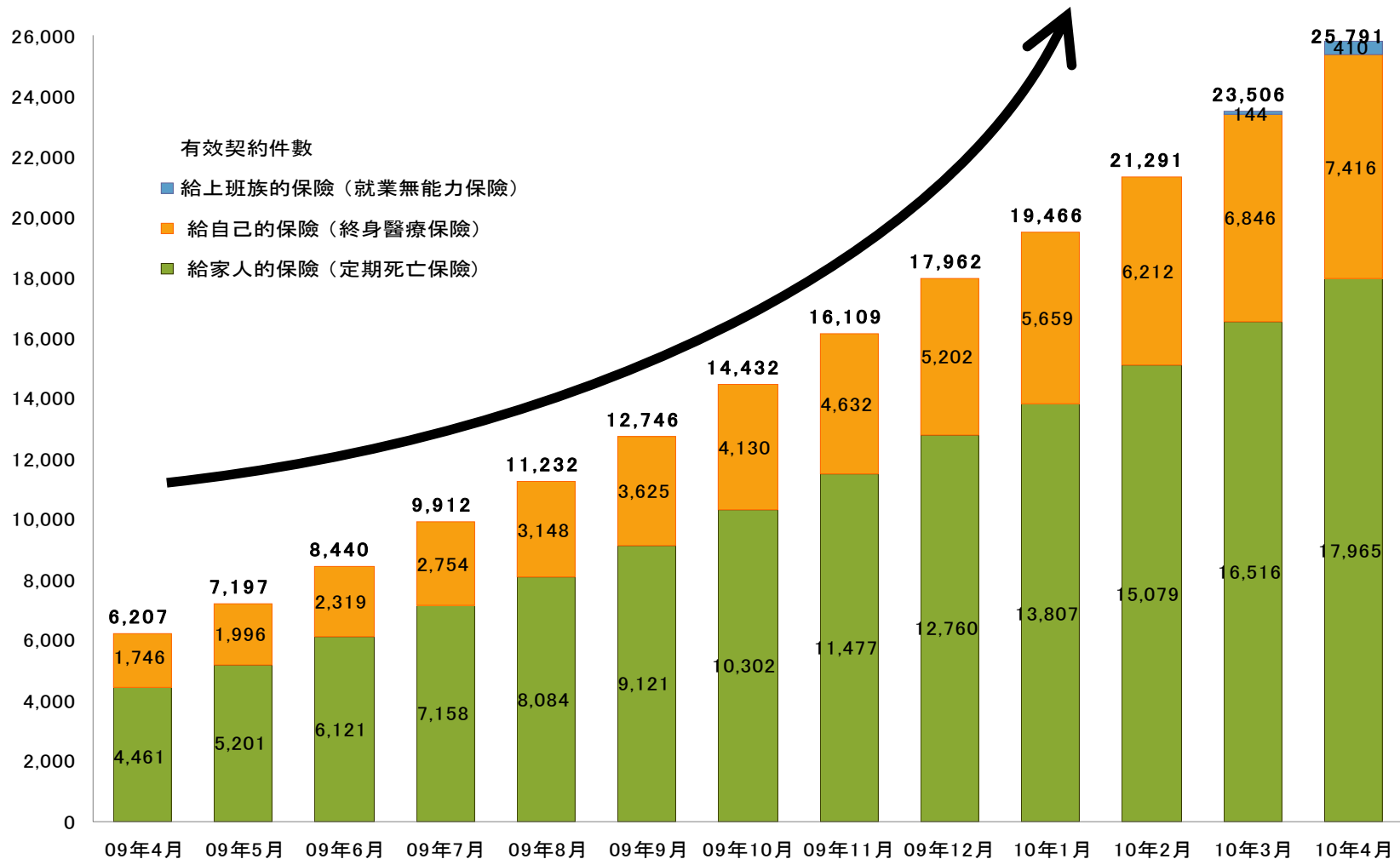
【将来】



# Life Net 生命的创业

# 8・保有契約の推移

～自开业以来每月新保单平均增长10.8%



## 9. 专家的评定第1位

连续2年

钻石周刊 专家评选(死亡保障部门)

「个人最希望加入的保险」第1位



※株式会社钻石社发行「周刊钻石」2010年3月20日号特集企划「保险重组」中  
「专家评定的保险产品 希望加入的保险之排行榜」在死亡保障部门推出Life Net生命的「致家庭保险」后连续两年蝉联首位

“经由网络销售的产品具备简单易懂的特性”  
“保费普遍较低”

日经Veritas報 保险专家评定(死亡保障部门)

「希望加入保险的排名」第1位



※2009年5月24日公布的「日经 Veritas」『保险专家评定的死亡保障排行榜』上，Life Net生命的「致家庭保险」排名第一

“推荐给养育小孩子的家庭”  
“赢取对保险业改革的认同和支持”



# 10. Life Net 生命的概要

Life Net 生命保険株式会社

102-0083 東京都

开业日

2008年5月18日（周日）

资本金等

13,200,200千日元（包含资本准备金6,600,100千日元）

社长

出口 治明

偿付能力比率

8,731.5%（2010年3月末）

股东（以下所示公司或以下公司相关的投资工会及基金组织）

摩乃克斯集团株式会社

艾杰飞人力资源株式会社

Asuka DBJ投资事业有限责任组合

三井物产株式会社

株式会社新生银行

株式会社 7&i金融集团

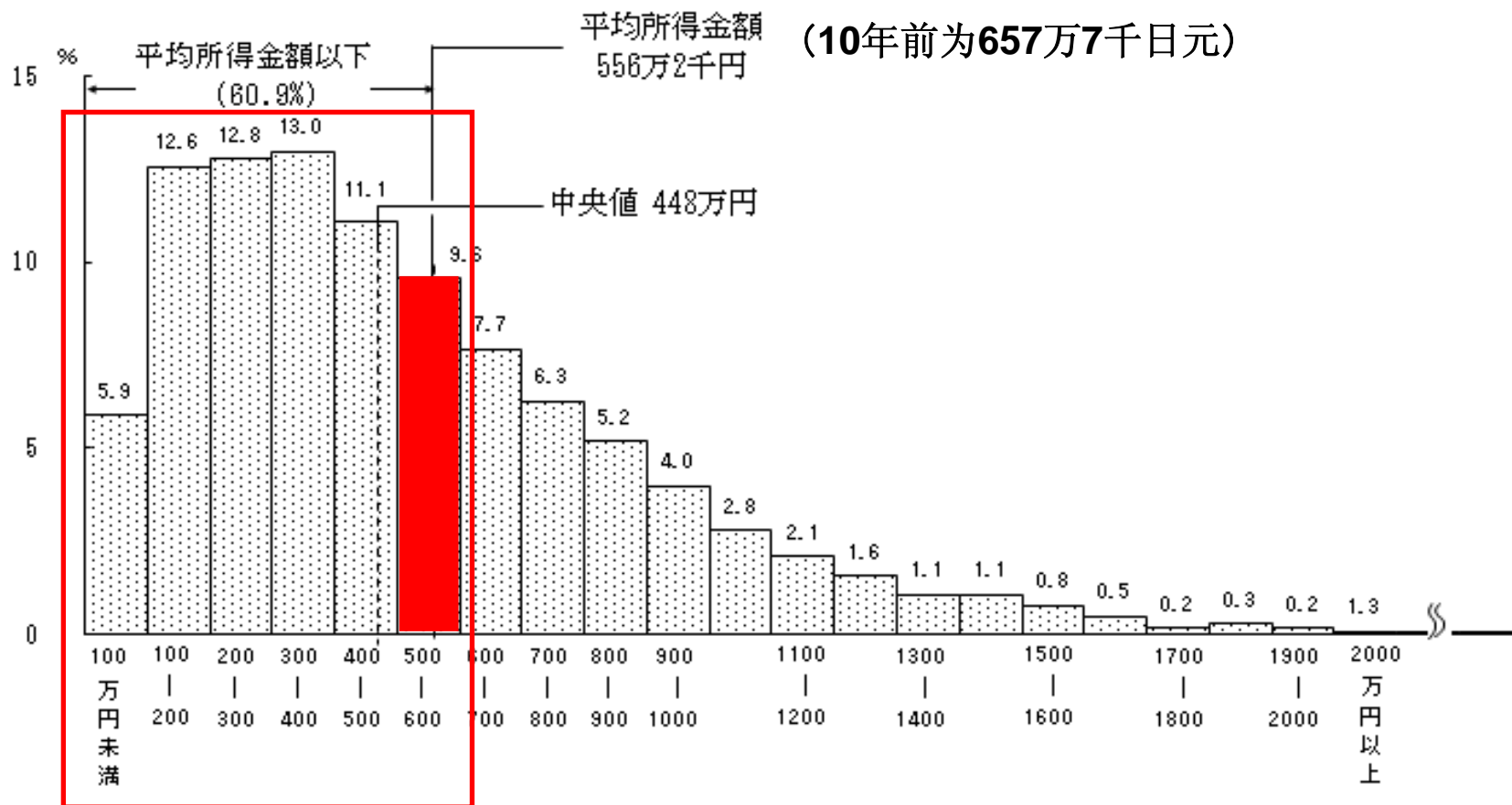
法拉龙资本管理公司以及其他10家公司



**LIFENET**  
LIFENET INSURANCE COMPANY

# 11・希望寿险保费减半 ~近十年来家庭平均收入减少15%~

## 1. 每户家庭的平均年收入



資料：厚生労働省「2008年 国民生活基础调查概况」

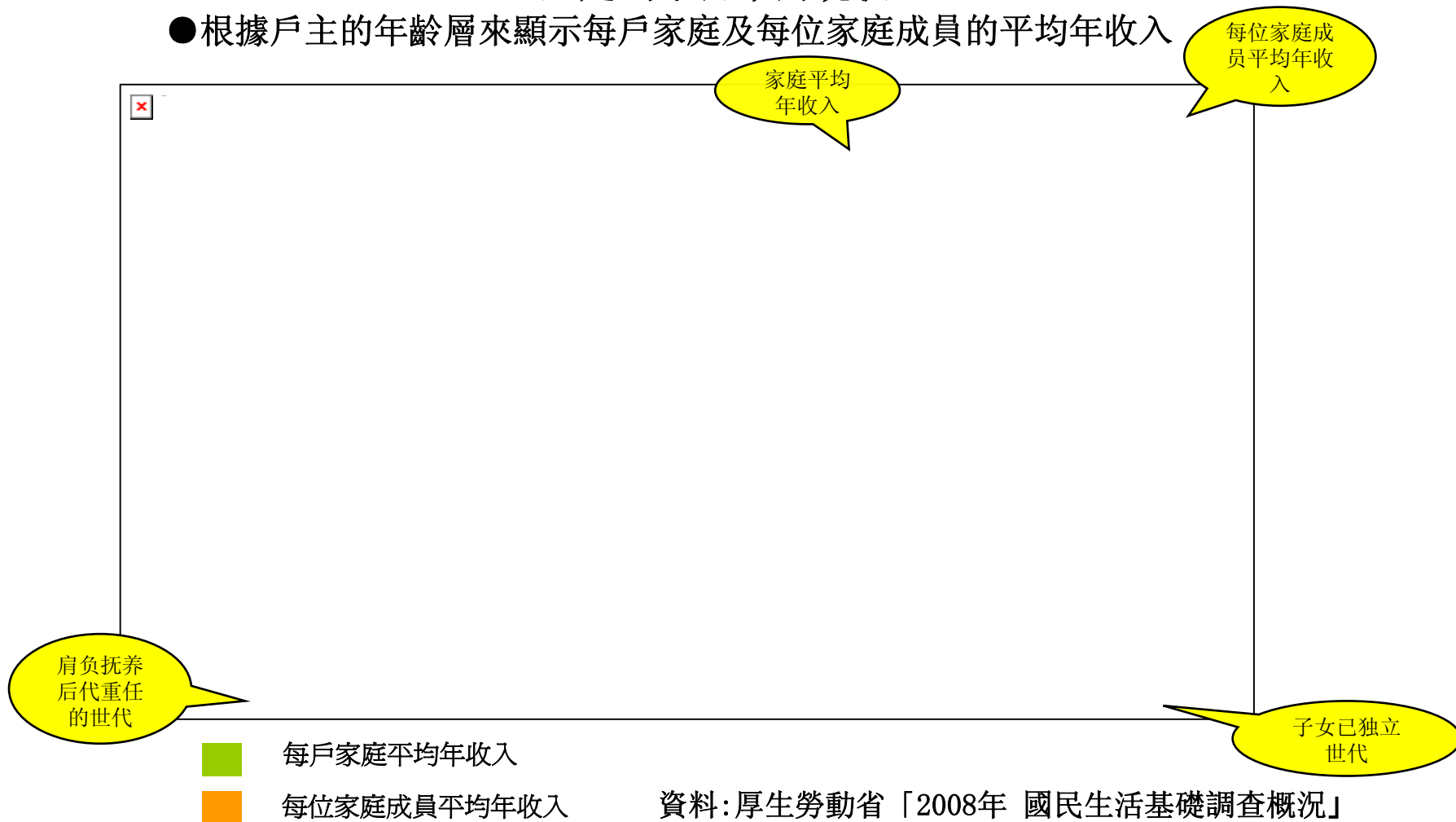


# ～肩负养育后代重任的20、30岁年龄层最贫穷

相较于子女已独立的中年层、将要肩负养育后代重任的年轻一代更贫穷。

这正是当今日本的现状。

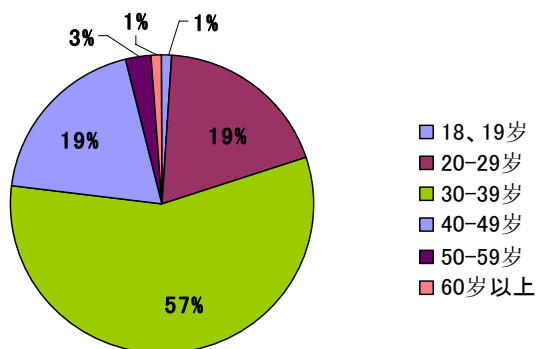
● 根据户主的年龄层来显示每户家庭及每位家庭成员的平均年收入



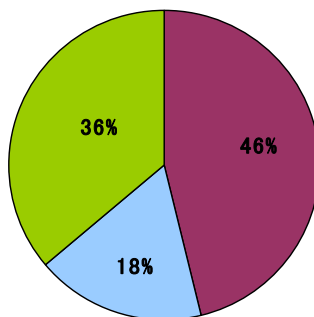
資料:厚生労働省「2008年 国民生活基礎調査概況」

# 12. 实现保费减半

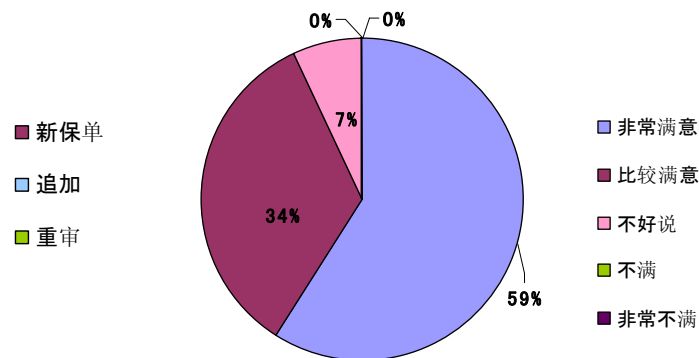
投保者的年龄构成



加入状况



加入后的满意度



## 平均月額保费(※)

保险调整前支付月額	保险调整后支付月額
14,550 日圓	7,881 日圓
削減額	削減率
6,669 日元	46%

※经过重新确认后、對於保障内容、53%的保戶表示“減少了”、25%的保戶表示“增加了内容”、22%的保戶維持“不變”。

大型寿險4家公司各自持有新保單的月額保費支付額

	新保單件数	月額保費
日本生命	971,385件	19,914日元
第一生命	912,930件	14,647日元
住友生命	814,520件	13,796日元
明治安田生命	575,588件	11,237日元
4家公司平均	—	15,398日元

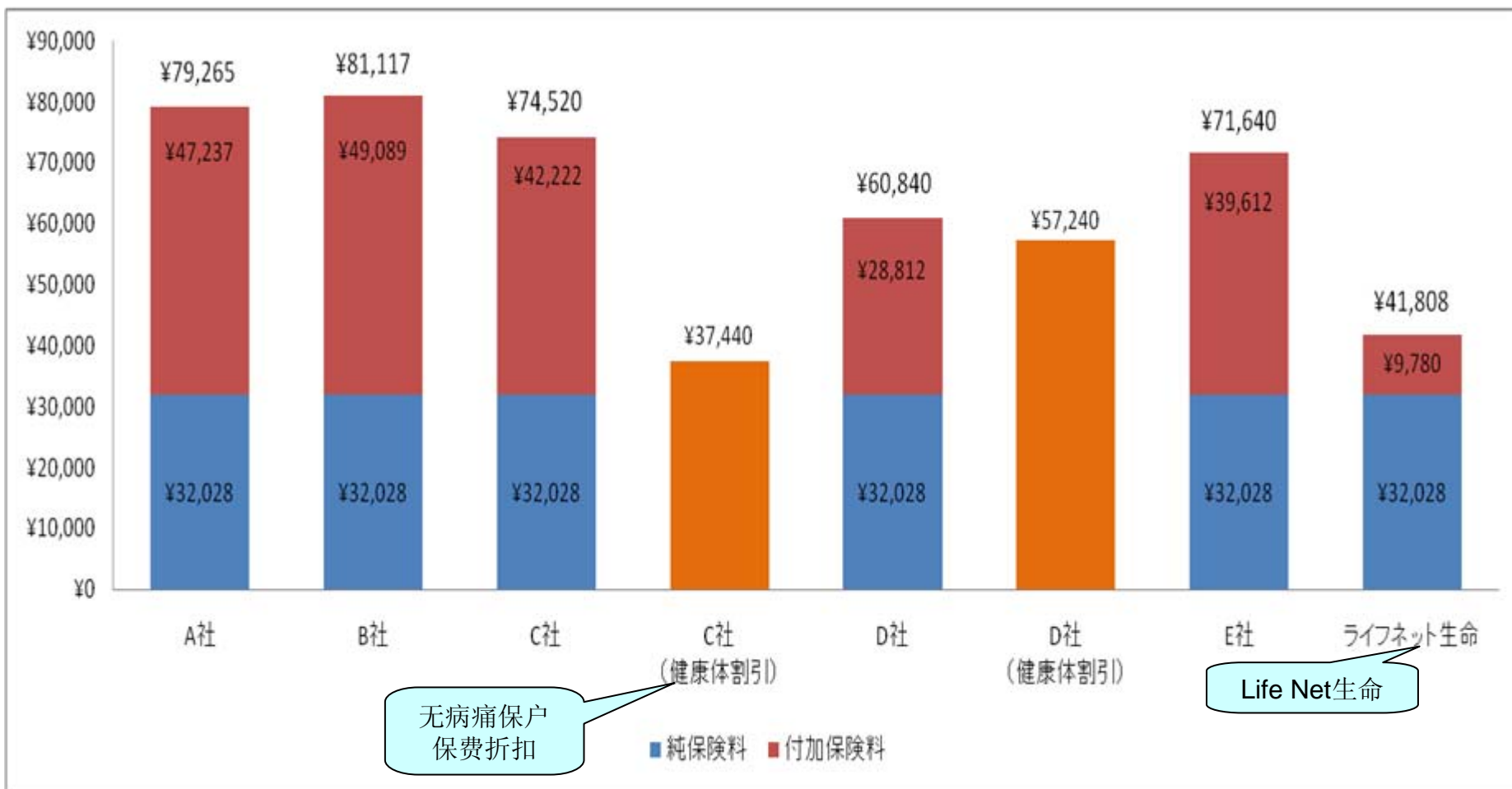
※平均月額保費的数据不包含一次性付款的契約。  
資料：依据保險2008年版生命保險統計号的計算

資料：来自Life Net壽險公司契約者的問答卷

- ・調查期間：2009年9月24日～9月27日
- ・實際回答：993名(內355名保戶重申過保障內容)

# 13. 純保費和附加保費的細目

■个人保险契约条件：30岁男性、10年期、保险金额3000万日元、月額转账支付、无附加险



注1) 实施无病痛保戸保費折扣活动的企业中，C公司有非吸烟者的投保条件

注2) A、B两公司分别有分红保险、从两公司公开类似产品的近期分红率来推断分红额，再从年保费中扣除

# 1 4 · Life Net对“信用”的理解

## 1 · 有效利用「Safety Net」政策

- 存款 ··· 一般存款，享有最高额1,000万日元的赔付保证
- 寿险 ··· 保费不退还型的产品享有近100%的保证

## 2 · 将客户看不见的风险「最小化」

- 三个产品都是保费不退还型
- 最初的原则是不投资股票、外汇及不动产  
→ 主要投资国债等级较高的日元债券

## 3 · 拥有雄厚资本（132亿日元）及稳定的股东（17家公司）

## 4 · 压倒性的高偿还率

- 8731.5%（2010年3月末）
- 公司规定偿还率降至500%将进行内部管理整顿  
（超过200%被视为健全的寿险公司）

# 今后的营销战略

# 15・Life Net生命的特征

## 保险金不理赔发生的原因

## Life Net生命的主张

1・复杂的产品  
(不实行信息对比)

1・构造简单、易懂的产品  
(希望消费者在比较后购买)

2・营销员无法正确的说明

2・不主张攻势型营销

3・无视1、2项的管理方式

3・彻底公开信息来尽量减少信息的非对称性

( 不主张信息对称性实施的推行 )

( 附加保费的公开 每月月绩报告 )

# 16 · 独特的经营方式

- ◆ 唯一的营销战略即是彻底贯彻公司的方针
- ◆ 无退休制  
招聘历届新社员的条件是未满30岁的未就业者
- ◆ 吸纳各种人材才是确保成功的关键
- ◆ 重视对业界第一声誉的挑战
  - 是世界上第一家可以通过手机购买保险的寿险公司
  - 是第一家可以提供至晚上10点连线电话服务的寿险公司
  - 是第一家随时提供免费保险咨询的寿险公司

# 17. 员工们在博客的留言

在我刚获悉Life Net公司时，公司的资本金只有5000万日元。当时与同事们一致认为「这家公司不可信」。

记得我第一次上访Life Net公司，一幢灰暗大楼内的邮箱上贴有「Life Net企划」字样的标签已发黄，在狭小的办公室内、勉强容下岩濑先生和出口先生。眼前的一切让我怀疑「这里真的将要诞生一家保险公司吗？」。

当我向上司说明要求辞职去Life Net公司时，上司的反应是「那是家代理店吗？现在正处于非常时期（不理赔事件发生时期）那种公司绝对不可能拿到开业执照的。你的辞职是不明智的也是不负责任的行为。」

上司对我说「这种地方不可能获取开业执照！对你来说待在没有开业执照的公司，这种经历对你没有好处，也得不到评价。即便如此还要去吗?!」；我在发奖金前一个月辞的职，老婆也生气地说我「怎么那么容易就轻信呢!!」。

在同事们为我开的送别会上，被大家问道「为什么要应聘这家公司？」，我回答「因为只有这家公司在博客上招聘」，大家听了后都不可相信地说「你怎么能这样随便就做出决定呢!？」

辞职时、父母在电话里生气地说「你在东京到底打算要干什么！在固定的岗位上努力工作一生的毅力都没有，太令我们失望了」。

.....在经历各种恶评中，开业执照总算拿到手了。当时一切的委屈都消失了，随之一切都变得美好起来!



# 1 8 ・ Life Net生命的经营方针

「我们要结束用复杂来  
定义人寿保险的时代」

Life Net 生命的经营方针

# 1 8 · Life Net生命的方針

## 第1章 我们的行动方针

- (1) 我们回到寿险的原点，再次认识寿险是因为消费者「以防摔倒的拐杖」的安全保障意识而诞生的产物，俗称寿险公司，制度并不是一开始就有的、所以我们要回到原点来重新审视。
- (2) 以每位客户的利益和便利性为最优先考虑。必须谨记我们与客户都是消费者的道理。
- (3) 我们只开发销售那些让我们能充满自信地对自己对家人及友人推荐的产品。
- (4) 我们要成为「看得见外貌的公司」。公司运营状况、产品信息、工作场所等都在网上公开。
- (5) 公司在人材聘用上不以学历、年龄、国籍为重。尽力为正抚养后代的员工们提供良好的环境及有力的帮助。因为我们确信只有在减轻每位员工的负担和束缚后、大家才能真正向消费者们提供充满人情的寿险服务。
- (6) 我们严格遵守保护个人信息的承诺。并起誓做一个好公民。真诚的行事、遵守道德规范。

# 18 · Life Net生命的经营方针

## 第2章 将寿险简洁化

- (1) 开发设计让初次接触的客户也能易于理解的产品。例如除去结构复杂的「附加险」、将商品单品化。
- (2) 为了让所有的客户都能通过自主性的判断购买到满意的产品，我们公开所有信息。例如我们最初的产品都是如寿险业初期时由低成本构成的构造简单的产品一样，没有分红、解约金退还及附加险等条件，保费实行每月支付制。所有保险信息都毫无保留的对外公开。
- (3) 设计一套新系统可以将所有保险内容向客户说明，让客户「完全理解」、「完全明白」。对于不懂的问题可在任何时间向联络中心咨询。在网页上，运用音声和动画来进行简要逼真的说明。
- (4) 我们的网页并不仅仅具备购买保险的功能，同时也是为「理解寿险」而设立的平台。
- (5) 寿险产品是无形的产品。所以「条款」(保险契约书)的内容即是产品的内容。如果普通消费者认为条款内容「复杂、难以理解」，那么这种产品就有问题。应该制作易于理解的「条款」。在制定条款时我们有自己的坚持、即怀着真诚的心在全体员工的监督下完成。
- (6) 寿险产品又是涉及到危机管理的金融产品。所以有关产品的内容、我们有必要提供给客户使其可以自行合理的判断。

# 1 8 . Life Net生命的经营方针

## 第3章 保费低额化

- (1) 我们认为保费的支付应该控制在最小的范围内，为此我们将尽一切努力。
- (2) 我们的寿险产品都是由我们自己开发并直接经由我们的双手传递给客户，正因为如此我们能提供低额的保费。
- (3) 我们重视合理金额不会过高的设置保障金额，所以每月保费会较低廉。公司标准型保障模型是以遗属参加劳动为前提而设计的。因为我们认为「劳动对于每个地球公民都是一种天职」。所以在急需时，保险金额会被设定低于一般水准。
- (4) 用正确合理的保费来确保我们的客户无后顾之忧。公司最初的产品只是内容简易的单一产品。优良的寿险产品即是内容简单明了、价格合理、何时都能提供便利的服务、在理赔时能做到快速和正确无误、在被指责时也能以求进的态度去面对。所以，我们拒绝销售附有对各种各样约束的复杂性条款的产品。
- (5) 控制业务成本。为此极力限制纸张的使用量。通过因特网来确认契约内容。
- (6) 常常说寿险是继房产后的高额花费。我们希望通过提供低额保费来证实，每月哪怕些许的节约在漫长的人生中也会形成滴水成河的效果。
- (7) 我们希望减轻客户对保费的支出，让客户将多余的财富用于享受各自的人生。

# 1 8 . Life Net 生命的經營方針

## 第4章 寿险购买应该更简单方便

- (1) 我们的寿险产品可以一周7天每天24小时在网上申请加入。
- (2) 我们不需要印章。所有在法令上必要得资料都会邮送至客户，由客户确认内容无误后签名回送。除了银行汇款申请表以外不需要印章。
- (3) 采用足岁方式。到足岁生日为止的一年中随时可以享有同样的保费来购买保险。
- (4) 有关产品的支付条件，如死亡、高度残疾、住院、手术都各自有明确的规定。根据此规定必须正确的、诚实的、按时支付保费。关于手术的定义都依照国家医疗费点数表所记载的内容为依据来实施。在日本很少采用此做法。对照国家医疗费点数表的做法更高效化，减少了对是否真正动了手术的争论。传统的寿险公司大都以“88项目的病历实例”为参照基准进行理赔。
- (5) 我们希望能实现「减少使用保费请求用纸」、「尽快支付理赔金」。为此所有产品都被附加上了保险金等代理请求制度。同时我们也建立了在联络中心随时提供电话及对应服务的体制。在保费请求时尽量最大限度减少用纸量。这也是重新回到寿险的原点所有产品都拥有简单的构造。

以上声明的经营方针也是我们的行动方针。

请接下来关注我们的行动。

Life Net 生命保险株式会社

# 19・评论的方式



ライフネット生命は、「どこよりも正直な経営を行い、どこよりもわかりやすく、便利で安い商品サービスの提供」を目指している、新しく生まれた独立系の生命保険会社です。生まれたばかりなので、まだ、ほとんど知られていません。

ライフネット生命のことを一人でも多くのお客さまに知っていただきたいと思っていますが、私たちは、大々的な広告宣伝を行うことはできません。なぜなら、安い保険料を実現する、という企業理念があるからです。私たちは、皆さんの口コミ＝ライフネット、人生のネットワークをお願いしたいと思えます。

どうか、わたしたちのウェブサイトをご覧いただき。そして、もし気に入っていただけたら、親しいご友人の方々にご紹介ください。私たちは、皆さんのお力添えにより、ライフネット＝生命(いのち)のきずなが、少しずつ、世の中に広がっていくことを切に望んでいます。

ライフネット生命保険株式会社



[www.lifenet-seimei.co.jp/](http://www.lifenet-seimei.co.jp/)

「ライフネット生命」で検索

## ライフネット生命保険株式会社

〒102-0083 東京都千代田区麹町二丁目14番地2 麹町NKビル  
 開業日 2008年5月18日(日)  
 資本金等 13,200,200千円(資本準備金6,600,100千円を含む)  
 代表取締役社長 出口 治明

### 株主

以下の会社もしくは以下の会社が運用する投資事業組合及びファンド

- マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社
- あずかDBJ投資事業有限責任組合
- 三井物産株式会社
- 株式会社 新生銀行
- 株式会社セブン&アイ・フィナンシャル・グループ
- Farallon Capital Management, L.L.C.
- 資産管理サービス信託銀行株式会社
- 株式会社 朝日ネット
- 株式会社 グロービス・キャピタル・パートナーズ
- 株式会社 リクルート
- 株式会社 東京大学エッジキャピタル
- 三菱UFJキャピタル株式会社
- 株式会社 ドリームインキュベータ
- 株式会社 ジャフコ
- エヌ・アイ・エフSMBCベンチャーズ株式会社
- りそなキャピタル株式会社
- ngi capital株式会社 (2008年5月現在)

保険の申し込みに関するお問い合わせ

☎0120-205566

受付時間  
平日9時～22時、土曜日9時～18時(年末年始、日曜、祝日は除く)

## 20. Life Net 生命的愿望

1. 请浏览公司的网页(输入「Life Net 生命」来搜索)

<http://www.lifenet-seimei.co.jp>

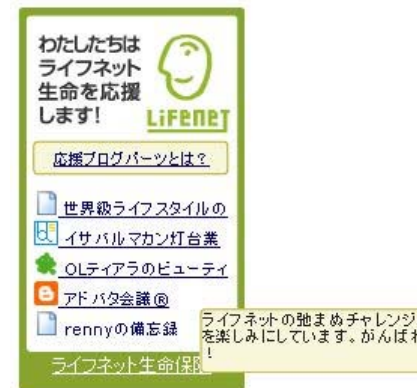
2. 满意的话

- ①请考虑加入购买
- ②请向友人推荐

3. 请在博客及**Twitter**上留言

4. 请贴上我们支持博客的条幅广告

手机QR码



<http://frm.lifenet-seimei.co.jp/blogparts/>

5. 我们希望能多参加各种学习会、研讨会，若能获得邀请无论多远我们一定会出席。

6. 最后请各位多多支持Life Net 生命。

另注

- 电话服务 至平日晚上10点  
0120-205-566
- 我们公司随时提供免费的保险咨询  
(请先由网上申请材料)

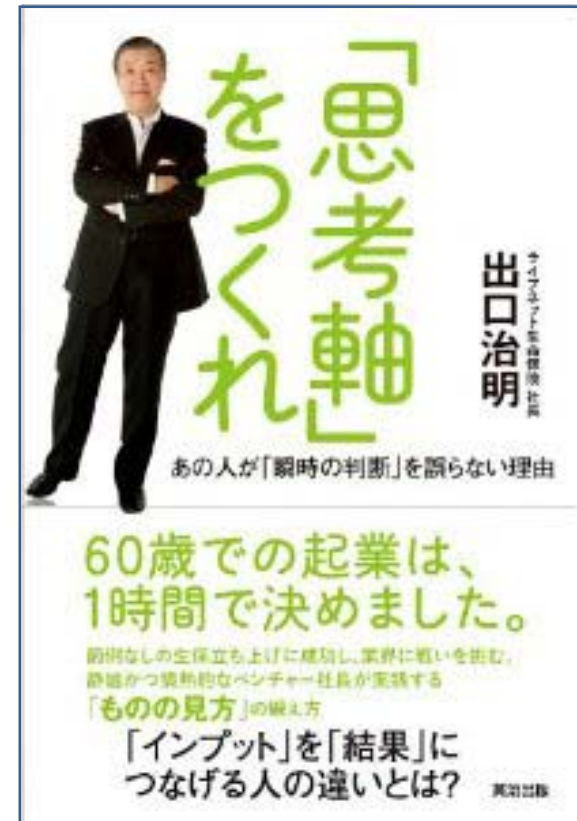
# 2 1 . 供您参考



2009/12/22 出版



2009/4/10 出版



2010/6/25 出版