

2002年9月19日

日本初 外資と国内損保合併による

変額年金生保会社“三井住友海上シティ生命”が誕生

三井住友海上シティインシュアランス生命保険株式会社

三井住友海上火災保険株式会社（社長：植村 裕之）と米国シティグループのシティインシュアランス・インターナショナル・ホールディングス・インク（社長：マイケル フローマン）が合併会社として設立した「三井住友海上シティインシュアランス生命保険株式会社」は2002年9月19日に生命保険事業免許の付与を受けましたのでお知らせします。

今後、同社は三井住友海上グループおよびシティグループの変額個人年金保険生保会社として、日本における同保険の健全な普及拡大に貢献することを使命として掲げ販売を開始します。

【注】本件の「本格検討開始について」は、2001年9月20日にニュースリリースいたしましたしております。

<新会社の概要>

- 社名（商号） 三井住友海上シティインシュアランス生命保険株式会社
（略称：三井住友海上シティ生命）
- 経営体制 代表取締役共同社長 兼CEO 山本文夫（やまもと ふみお）
代表取締役共同社長 兼CEO 井本 満（いもと みつる）
- 本店所在地 東京都千代田区丸の内2-2-1岸本ビルディング4階
- 資本金 30億円（販売開始時まで60億円程度に増資予定）
- 出資比率 合併会社の出資比率は、三井住友海上火災保険株式会社が51%、
シティインシュアランス・インターナショナル・ホールディングス・
インクが49%です。なお、合併契約上、取締役会の構成は双方同
数とし、会社の重要事項は双方の承認の下運営していきます。
- 役職員数 61名

<経営方針>

1. お客さま第一
最高の商品とサービスを提供し、お客さま第一主義を貫きます。
2. コンプライアンスの徹底
道徳性や職業倫理の高い企業を目指し、広く社会の信頼に応えます。
3. イノベーション
三井住友海上グループ／シティグループのパワーを結集し、イノベーティブな
発想を大切にします。

<会社設立の趣旨>

1. 金融環境の変化

1, 400兆円におよぶ日本の個人金融市場において変化が起こりつつあります。

長期間にわたる銀行預金、郵便貯金の低金利や預金のペイオフ解禁、確定拠出型年金制度の導入、そして企業年金の積立不足や公的年金システムに対する不安は投資性商品購入の環境整備や金融商品の多様化をもたらしています。

今後、相当程度の資金が預貯金から投資信託等の有価証券にシフトするとともに、消費者の金融商品に対する関心およびその選択範囲はますます広がっていくものと思われます。

このような流れの中で、投資信託を組み込んだ特別勘定で運用する変額個人年金保険が必ず注目を浴びる商品になると確信しております。

2. 生活スタイルの変化

厚生労働省の「2001年簡易生命表」によれば、日本人の平均寿命は女性が84.93歳、男性が78.07歳と過去最高を更新し、男女ともに世界一と言われています。リタイア後の長い人生を豊かに送りたいという思いに加え、長生きにより生じる費用に備えるため、公的年金を補完する自助努力としての年金が欲しいというニーズはますます高まってきております。

3. 変額個人年金保険への期待

生活スタイルの変化に伴うニーズの高まりと投資環境の変化は、お客さま自らがリスクを負担し運用成果を享受することができる年金商品の必要性を示唆しています。

変額個人年金保険は、複数の多様なファンドを提供し、リスクとリターンを比較していただき、さらにスイッチングを利用していただくことで、随時、お客さまによる選択投資を可能にします。そして、常時、運用成果についての結果、プロセスを開示し、長期の分散投資による合理的な運用を個人レベルで実現するものであることを理解していただくことにより、自己責任型商品に対するお客さまの潜在的な不安を取り除くことができ、変額個人年金保険市場の健全な拡大が図れるものと考えております。

また、死亡保障における相続税メリット、年金受取時まで運用収益に対する課税が発生しない等の生命保険商品としての税制が適用されることも、お客さまにとって大きな魅力です。

4. 両グループの強みによるシナジー効果の発揮

三井住友海上グループとシティグループは上記の環境認識を共有するとともに変額個人年金保険市場を有望市場と判断して共同事業を行うことに合意し、変額個人年金保険生保会社の設立に至りました。

また、合併事業形態を採用することにより、三井住友海上グループが持つ日本の保険市場における長年の経験・知識とシティグループの一員であり米国の大手生命保険会社であるザ・トラベラーズ・ライフ・アンド・アニユイティ・カンパニーが持つ変額個人年金保険事業におけるトップクラスの実績・ノウハウの強みを相互に活かしたシナジー効果を発揮してまいります。

この両社の強みを活かすことにより、お客さまのニーズに的確に応え、かつ、お客さまへの適切で十分な情報を提供し、変額個人年金保険商品の魅力を広く、かつ、正しく世に伝え、黎明期にある変額個人年金保険市場の健全な発展に寄与していきたいと考えております。

<販売計画>

1. 販売開始

2002年10月1日（銀行窓販解禁時）を予定しております。

2. 販売チャネル

当面の間は、投資商品の販売経験を有する証券会社、銀行等の金融機関のみに対して販売代理店としての委託を行い販売を推進していきます。

3. 商品

変額個人年金保険生保会社としての専門性と米国シティでの実績、経験を活かし、顧客ニーズを的確に捉え、かつ、変額個人年金保険市場の健全な発展に寄与する商品の提供に努めます。

以上