

2014年2月28日

各位

会社名 ライフネット生命保険株式会社
 代表者名 代表取締役社長兼 COO 岩瀬 大輔
 (証券コード:7157 東証マザーズ)

ライフネット生命保険 契約者アンケート結果を公開

お客さまが検討する際に重視するもの、1位は「保険料の安さ」
 ライフネット生命へ保険を見直して保険料が削減できた方は、月平均 9,014 円安くなりました

ライフネット生命保険株式会社 (URL: <http://www.lifenet-seimei.co.jp/> 本社: 東京都千代田区、代表取締役社長兼 COO: 岩瀬大輔) は、2014年1月現在のご契約者(有効回答 3,401名)にアンケートを実施しましたので、その結果をお知らせします。

■結果概要

【結果 1】 保険検討時に重視するもの、1位は「保険料の安さ」(88%)
 2位「商品の仕組みや内容のわかりやすさ」(54%)、3位「契約手続きの簡単さ」(46%)

【結果 2】 ライフネット生命へ保険を見直して保険料が削減できたご契約者の平均削減額
1ヶ月平均 9,014 円、年間 108,168 円相当の保険料削減に

見直し以前の保険料と比べ、保険料は 52%削減

※ なお、見直しにあたり、51%の方が保障内容を「減らした」、23%の方が「増やした」、26%の方が「変わらない」と答えました

【結果 3】 ご契約者の 4 割(42%)が「他社の保険からライフネット生命の保険へ見直し」

【結果 4】 保険の申し込みに際し、「誰にも相談せずに自分自身で決めた」が半数以上(56%)
 一方、相談した人は、「両親や配偶者に相談した」が 4 割(41%)で最多

【結果 5】 ライフネット生命での保険契約は、ご契約者の 9 割(92%)が「保険料に満足」

※アンケート結果詳細については次ページ以降をご参照ください

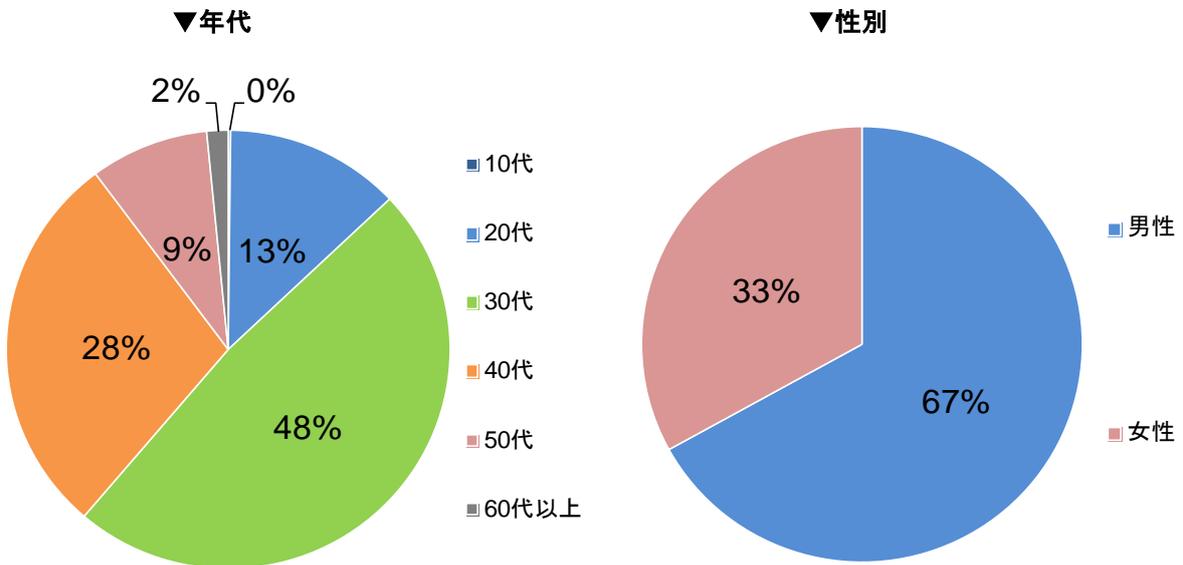
調査期間 : 2014年1月29日～2月6日
 目的 : ご契約者の生の声を直接聞くことにより、当社の商品・サービスの向上に資するため
 調査方法 : インターネットアンケート
 調査対象 : 64,398名(2014年1月現在、アンケートの送付が可能なご契約者)
 有効回答数 : 3,401名(回答率5.3%)

ライフネット生命では、今回いただいた数多くのお客さまの声を、保険商品・サービスをより魅力あるものにしていくための貴重な経営資源としてとらえ、今後も当社のマニフェストである「正直に経営し、わかりやすく、安くて便利な保険商品・サービス」を提供しつづけるべく、邁進してまいります。

ライフネット生命保険株式会社

■契約者アンケート詳細結果

ご回答いただいたご契約者のプロフィール



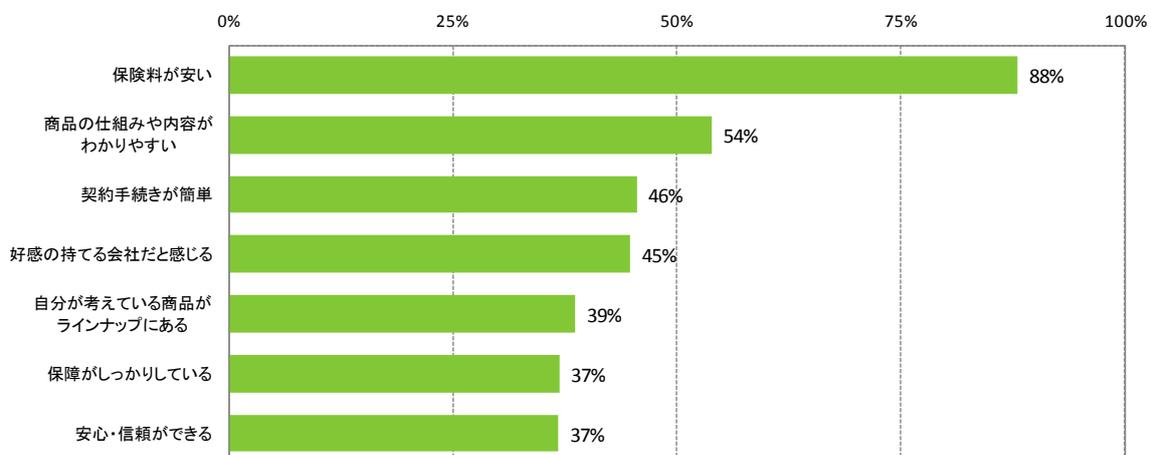
【結果 1】保険検討時に重視するポイント

保険検討時に重視するもの、1位は「保険料の安さ」(88%)

2位「商品の仕組みや内容のわかりやすさ」(54%)、3位「契約手続きの簡単さ」(46%)

実際、お客さまは何を重視して保険を選ぶのでしょうか。アンケート結果では、「保険料の安さ」を重視すると回答したご契約者が 88%にもおよびました。次いで、「商品の仕組みや内容のわかりやすさ」が 54%、「契約手続きの簡単さ」を重視するが 46%と、トップ 3 には“安さ”“わかりやすさ”“便利さ”が並びました。これらのお客さまのニーズは、当社が掲げているマニフェスト「正直に経営し、わかりやすく、安くて便利な商品・サービスを提供する」に合致しており、非常に意義のあることと捉えています。

▼保険検討時に重視するポイント(複数回答・多数回答のみ抜粋)



【結果 2】ライフネット生命へ見直し後の保険料

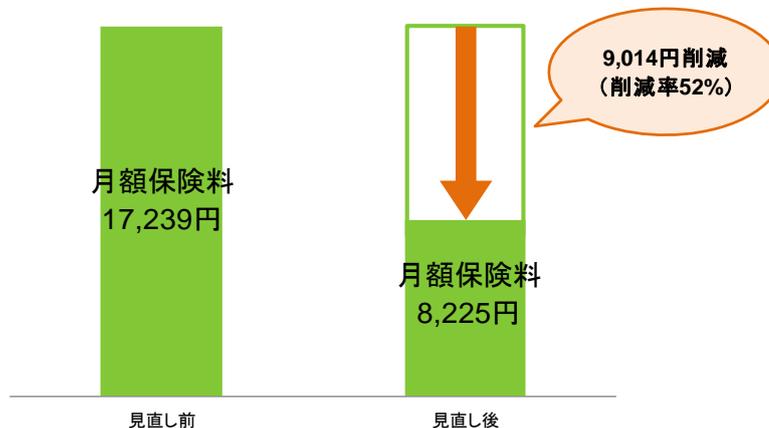
ライフネット生命へ保険を見直して保険料が削減できたご契約者の平均削減額
 1ヶ月平均 9,014 円、年間 108,168 円相当の保険料削減に

ライフネット生命で保険を見直して保険料が削減できたご契約者(該当 1,278 名)の保険料削減額は、1ヶ月平均 9,014 円となりました。これは加入以前の保険料(17,239 円)と比べ、52%の削減率になります。これを年換算すると、年間で 108,168 円の保険料削減に相当します。

	ライフネット生命 加入以前の保険料	ライフネット生命へ 見直し後の保険料	削減額	削減率
平均月額保険料	17,239 円	8,225 円	9,014 円	52%

有効回答 3,041 名のうち 1,278 名が「保険を見直して保険料が削減できた」と回答。
 1,278 名の月額保険料の平均削減額は 9,014 円で、見直しにあたり 51%が保障内容を「減らした」、23%が「増やした」、26%が「変わらない」と回答。

▼ライフネット生命で保険を見直して保険料が削減できた方の平均削減額



【結果 3】加入形態

ご契約者の 4 割(42%)が「他社の保険からライフネット生命の保険へ見直し」

ライフネット生命への加入時点における加入形態を、「初めて(新規に生命保険に加入した)」「見直し(現在加入している他社の保険から乗り換えた)」「追加(現在加入している保険に加えて、追加で加入した)」「その他」で分類したところ、「他社の保険からライフネット生命の保険へ見直し」が全体の 42%と最も多い結果となり、今回は「見直し(乗換)」の割合が「初めて(新規)」を上回りました。初めて生命保険を契約する新規のお客さまだけでなく、すでに生命保険を契約しているお客さまが保険を見直す際に、特約や配当、解約返戻金のない、シンプルでわかりやすいライフネット生命の保険商品を選んでいる傾向が窺えます。

▼ライフネット生命への加入時点における加入形態



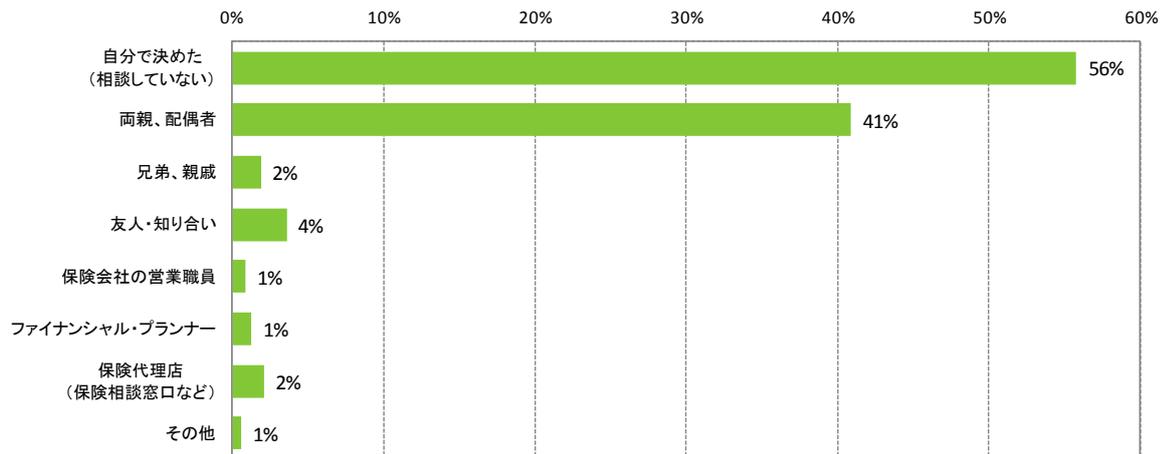
【結果 4】保険申し込み時の相談相手

保険の申し込みの際、「誰にも相談せずに自分自身で決めた」が半数以上(56%)

一方、相談した人は、「両親や配偶者に相談した」が4割(41%)で最多

当社に申し込みを行う際に誰と相談したかを質問したところ、「誰にも相談せずに自分自身で決めた」と回答したご契約者が56%にもおよびました。これは、当社のシンプルでわかりやすい商品やウェブサイトの成果であると認識しています。一方、相談した人では、「両親や配偶者に相談した」が41%で圧倒的に多く、万が一の際の備えである生命保険はご家族で検討する傾向が見られました。

▼お申し込みいただいた商品や保険金額を決定する上での主な相談相手(複数回答)



【結果 5】保険料の満足度

ライフネット生命での保険契約は、ご契約者の9割(92%)が「保険料に満足」

最後に、ご契約者にライフネット生命の各種商品・サービスにおける満足度について質問したところ、「保険料」には92%の方に満足いただけている結果となりました。今後もさらなる経営努力を続け、「保険料を半分に、安心して子どもを産み育てることができる社会をつくりたい」という起業の思いのもと、シンプルでわかりやすく、安く便利な保険商品・サービスを提供してまいります。

ライフネット生命について URL: <http://www.lifenet-seimei.co.jp/>

ライフネット生命保険は、相互扶助という生命保険の原点に戻り、「正直に経営し、わかりやすく、安く便利な商品・サービスの提供を追求する」という理念のもとに設立された、インターネットを主な販売チャネルとする新しいスタイルの生命保険会社です。インターネットの活用により、高い価格競争力と24時間いつでも申し込み可能な利便性を両立しました。徹底した情報開示やメール・電話・対面での保険相談などを通じて、お客さまに「比較し、理解し、納得して」ご契約いただく透明性の高い生命保険の選び方を推奨し、「生命(いのち)のきずな＝ライフネット」を世の中に広げていきたいと考えています。

会社および商品の詳細は <http://www.lifenet-seimei.co.jp/> をご覧ください。

株主・投資家向けの情報は <http://ir.lifenet-seimei.co.jp/> をご覧ください。

本件に関するお問い合わせ先

03-5216-7900

広報: 吉川、関谷

IR: 森、近藤