

新規の保険引き受け再開

6年ぶりに生命保険の新規引き受けを再開したSBI生命保険。再開と同時に投入した在宅医療に備える医療保険は、時代に沿った商品として業界の注目を集めた。ITと金融を組み合わせるフィンテックなど新たな環境変化が進む中で、今後の事業戦略をどのように展開するのか。飯沼邦彦社長に聞いた。

—新規の保険引き受け再開にSBIグループの力を再開しました。傘下に入り、SBI生命「旧ピーシーエー生命」に社名変更した。その命保険が2015年2月の1年かけて契約

SBI生命保険社長

飯沼邦彦氏



再開に向けた体制整備を進め、金融庁の承認を得て新規営業を再開できることとなった。

再開に向けた体制整備が完成した。国内の生保市場の野ではデバイスを使うて定期的健康状況を把握する時代が出てく

「現状のままでは飽きる保険が十分になか契約は約11万件ある。きたる保険が十分になか契約は約11万件ある。きたる保険が十分になか契約は約11万件ある。きたる保険が十分になか契約は約11万件ある。」

「現在の保有もっていく」

フィンテック軸に成長戦略

るだろう。大切なのは病気の予防、つまり健康で居続けること。こうした健康状態のデータに合わせた保険のニーズは高まる。 「現状の生命保険のあり方は、年齢や性別などで画一的に決まる面がある。ただ、IT

医療に対応できる医療商品を開発しました。 「入院日数の短期化が進み、通院治療や在宅医療へのシフトが進んでいる。特に在宅医療は国の後押しもあり、普及が進むと考えられるが、在宅医療に面がある。ただ、ITによる治療費をカバーで

記者の目

グループ力で投資機会拡大を 生保事業の成長にはSBIグループとのシナジーもカギとなる。例えば資産運用。日銀のマイナス金利で運用環境はさらに悪化した。グループのSBIインベストメントなどの連携で投資機会は十分作れると飯沼社長は話す。フィンテックに向けた戦略投資もグループベースで検討できるのが強みだ。SBIらしく既存の生保会社にはない新たな価値を提供できるのか。飯沼社長の手腕が試される。

(杉浦武士)