

【参考資料】

BNP パリバ・カーディフ、2018 年の保険料収入は過去最高を記録 2020 年までの経営計画の達成を確実に

2019 年 3 月 28 日
(フランス・ナンテール発)

バンカシュアランスおよびローン保険^{※1}の世界的リーダーである BNP パリバ・カーディフは、2018 年業績において過去最高の保険料収入を達成しました。2018 年は、BNP パリバ銀行のフランス国内の店舗網を通じて、Cardif IARD が新たな保険商品を提供開始。また、デジタル化を加速させ、引き続き中長期経営計画の実行に注力しました。社会とのエンゲージメントを一層高めながら、2020 年までの経営計画の達成を引き続き目指します。

保険料収入は過去最高を記録

保険料収入は 300 億ユーロ超と、過去最高となりました。

- 保険料収入は、対前年比 9% 増^{※2} の 318 億ユーロとなりました。貯蓄性分野では、同 10% 増の 247 億ユーロ、保障性分野では同 4% 増^{※2} の 71 億ユーロとなりました。
- 税引前利益は 15 億ユーロとなりました。昨年末の金融市場の急落の影響を除くと、安定的に推移しています。
- 2018 年 12 月 31 日時点の運用資産総額は、同 1% 増の 2,390 億ユーロとなりました。

幅広い分野で戦略的パートナーシップを締結

2018 年、BNP パリバ・カーディフが世界各国で新たに締結、または更新したパートナーシップは 120 にのぼります。これには、さまざまな業界や国の主要企業との戦略的パートナーシップ締結が含まれます。

- 小売り： チェコスロバキアでは、家庭用品や家電製品、コンピューター、携帯電話などを扱う HPTronic とのパートナーシップを拡大
- 通信： 世界有数の通信会社 Orange は、フランスにおけるスマートフォンやタブレット専用保険の引受保険会社として BNP パリバ・カーディフをビジネスパートナーに
- 銀行： 日本では、BNP パリバ・カーディフと三井住友信託銀行との協業を開始
- オート： ロシアでは、RCI Bank and Services(ルノーグループ傘下)の RN Bank とのパートナーシップを更新

加えて 2018 年 5 月には、BNP パリバ・カーディフと Matmut の合弁による保険会社 Cardif IARD が新たな損害保険商品を発売しました。BNP パリバ銀行の店舗網を通じて販売される本商品は、2018 年末時点で契約件数が 10 万件に達しました。BNP パリバ・カーディフは、2020 年までに損害保険商品の契約件数を 3 倍に成長させるとともに、BNP パリバ銀行を通じた保険加入者の割合を 8% から 12% に拡大することを目指しています。

BNP パリバ・カーディフは、主要企業とのパートナーシップを通じて、成長機会を確実に捉えてきました。現在、35 の国と地域で 500 ものパートナーシップを結んでおり、バンカシュアランス・モデルによるパートナーシップ数では世界最多を誇ります^{※2}。

また、ローン付帯保険において豊富な経験を有する BNP パリバ・カーディフは、この分野でグローバル市場をリードしています。



**BNP PARIBAS
CARDIF**

The insurer
for a changing
world

2020 年経営計画 Cardif Forward が着実に進展、目標達成が確実に

BNP パリバ・カーディフは、2017-2020 年経営計画を策定し、パートナーやお客さまにより良いサービスを提供するためのさまざまな施策を実行しています。本計画は次の 5 つの柱で構成されています。

- 利益率を向上し、リスクの最適化を図る
- 既契約者やパートナーに対して新たな顧客体験を創造する
- データを活用し、新たな価値を創出する
- ビジネスの多角化を図り、持続的な成長を実現する

2018 年は、引き続き顧客体験の変革に注力しました。

- フランスでは、デジタルを活用してファイナンシャルアドバイザーや保険ブローカーとの新たなリレーションを構築：

2018 年初めに、ソフトウェア開発会社 Manymore とのパートナーシップを締結。これにより、ファイナンシャルアドバイザーや保険ブローカーはデジタルを利用して貯蓄や退職時の手続きが行えるようになりました。2019 年 2 月には、本機能を保障性分野にも拡大し、住宅ローン付帯保険の告知がオンラインで行えるようになりました。このサービス導入により、Cardif Liberté Emprunteur^{※5} の住宅ローン利用者の 9 割のお客さまに対して、保険の引受可否をオンラインで即時回答することを目指しています。BNP パリバ・カーディフは、ファイナンシャルアドバイザーと保険ブローカーとのビジネス拡大のために、2020 年までに 170 億ユーロを投資します。

- お客さまのライフスタイルやニーズに応じたソリューションの提供：

2018年6月には、日本の三井住友信託銀行を通じて、新たな保障性商品を販売開始しました。「ライフサイクルプラン」は、お客さまのニーズに合わせて必要な保障を組み合わせて選べる商品です。シンプルでわかりやすく、ライフサイクルを通じてお客さまのリスクに合わせて自由に保障を追加・解約することができます。加入や保険金請求時の手続きは1枚の書類で完結するので、お客さまの事務負荷が軽減されます。BNPパリバ・カーディフは、貯蓄性分野と保障性分野において同様の商品を開発しています(イタリアでは、お客さまの要望を反映してPower YOUnitへの投資内容を見直しました。コロンビアでは、失業中の既契約者に対して就職に関する情報やトレーニングなど再就職を支援するサービスを提供しています)

- お客さまをサポートし、優れた顧客体験を提供するチャットボットの導入：

BNPパリバ・カーディフは、顧客体験の向上を目指し、世界各国でチャットボットの導入を進めています。韓国では、国内で最も人気の高いメッセージツール「KakaoTalk」を通じて、問い合わせや保険契約内容の変更が可能です。またフランスでは、相続を専門とするバーチャル・アドバイザーが、相続をしたいお客さまに生命保険関連の手続きをサポートしたり、問い合わせに応じるサービスを提供しています。

- データ解析に優れたツールの開発：

BNPパリバ・カーディフでは、人工知能のアルゴリズム開発・運用を行うため、事業を展開している35の国と地域からアクセスできる「Domino platform」を利用しています。BNPパリバ・カーディフの子会社で、自動車やバイクの延長保証やメンテナンスを提供するIcareは、このプラットフォームにより、ビジネスに関連するさまざまなリスクをモニタリングするツール「ダイナミック・モニタリング」を同グループで初めて開発しました。現在は世界各国で本ツールを活用し、プロセスの自動化を図っています。



**BNP PARIBAS
CARDIF**

The insurer
for a changing
world

社会への積極的なコミットメント

責任ある保険会社として、BNPパリバ・カーディフはより多くの人々が保険を享受すること、また事業活動を通じてさまざまな側面から社会に良い影響を与えることを目指しています。

- 環境:** BNPパリバ・カーディフは、10年以上にわたって、社会的責任投資(SRI)を投資戦略における主要な柱と位置付けています。2017年には、2020年までに24億ユーロのグリーン投資を行うことを目標に掲げ、2018年中に達成しました。これを受けて目標を上方修正し、2020年末までにエネルギー転換と環境負荷の軽減を目的としたグリーン投資に35億ユーロを拠出することを発表しました。
- ビジネス:** BNPパリバ・カーディフは、幅広い分野でさまざまな規模のビジネスを支援しています。2018年には、Fonds Stratégique de Participations(FPS:戦略的株式ファンド)の枠組みにより、革新的で成長が見込まれる中小企業への投資を行うNOVO fundを通じて、Elior社とNeoen社への投資を行いました。また同社は、C. Entrepreneursファンドを通じて、多くのスタートアップ企業を支援しています。さらに、2016年から保険商品の投資先にプライベート・エクイティを組み入れ、長期的視野から非上場企業の成長を支援しています。BNPパリバ・カーディフの、2018年12月31日時点でのプライベート・エクイティへの新規投資額は1億ユーロにのぼります。これらのさまざまな取り組みを通じて実経済の発展を支援しています。
- お客さま:** BNPパリバ・カーディフは2018年、フランス、ベルギー、日本などで、ローン保険の引受プロセスの簡素化・デジタル化を実現しました。フランスでは、2018年末までにBNPパリバ銀行の店舗網を通じて加入した15万件の新規契約が、この革新的な引受プロセスを利用しています。ベルギーでは、代理店を通じて契約されるローン保険のうち約80%の手続きが自動化されています。日本においてもウェブ告知サービスの開始により顧客体験が向上しています。
- 従業員:** BNPパリバ・カーディフは、General Assembly社とパートナーシップ契約を締結し、2022年までに1,000名の従業員を対象に、最先端のスキル獲得を目的としたトレーニングを提供することを表明しました。このSKILL UPプログラムは、従業員が新たなコンピテンシーを獲得し、専門性を高め、スキルを再習得することを目的としたものです。すでに、データとUXデザイン^{※7}に関する講座が実施され、数か月間で300名以上の従業員が参加しています。BNPパリバ・カーディフは同様の講座を、パートナーやBNPパリバ・グループにも提供しています。



BNPパリバ・カーディフのルノー・デュモラCEOは次のように述べています。

「BNPパリバ・カーディフは、世界中のあらゆるビジネス活動を通じて、過去最高となる保険料収入を実現しました。また将来有望なパートナーシップ契約を新たに締結しています。パートナーシップを土台とした画期的でユニークなビジネスモデルにより、私たちの2020年に向けた戦略プランは非常に順調に進捗しており、目標達成が確実となりました。ビジネスを成長させ、変革を推進することで、お客さまにより良い商品やサービスを提供し、ビジネスや従業員をサポートし、社会に良い影響を及ぼすことができると確信しています。」

BNPパリバ・カーディフの2018年主要業績は bnpparibascardif.com でご覧いただけます。



**BNP PARIBAS
CARDIF**

The insurer
for a changing
world

補足情報

BNP パリバ・カーディフの 2018 年の保険料収入は、対前年比 9% 増の 318 億ユーロとなりました。

税引前純利益は、為替相場等の影響を除くと、15 億ユーロと安定的に推移しました（対前年比 -0.3%）。為替相場等の影響を含めた場合、税引前純利益は同 20.8% 減となりました。2017 年の税引前純利益は、インドにおける BNP パリバ・カーディフの子会社である SBI Life^{※8} の一部株式(4%)の売却益による一時的な要因が影響しています。

国内市場（フランス、イタリア、ルクセンブルグ）における保険料収入は、対前年比 10.3% 増の 220 億ユーロとなりました。

フランスにおける保険料収入は、対前年比 13.6% 増の 145 億ユーロとなりました。うち貯蓄性分野における保険料収入は、同 15.3% 増の 130 億ユーロとなりました。このうちユニット・リンク型商品が 30% を占めています（対前年で横ばい）。保障性分野における保険料収入は 2017 年から安定的に推移し、15 億ユーロとなりました。同分野には、ローン保険、生命保険、医療保険、損害保険（Cardif IARD の 2018 年保険料収入は 1.62 億ユーロ）、そして自動車等の延長保証が含まれます（Icare Assurance の子会社を通じた保険料収入は、対前年比 4.3% 増の 7,800 万ユーロ）。

イタリアにおける保険料収入は、対前年比 7.8% 増の 48 億ユーロとなりました。うち貯蓄性分野における保険料収入は、同 8% 増の 41 億ユーロとなりました。2018 年は新商品の導入がけん引し、一般勘定の収益が低調だった 2017 年と比較すると 14% の成長を実現しました。保障性分野における保険料収入は、ローン保険と損害保険の成長がけん引し、対前年比 6.5% 増の 7 億 3,100 万ユーロとなりました。

ルクセンブルグでは、Cardif Lux Vie の保険料収入が安定的に推移し、27 億ユーロとなりました。新契約の 64% はユニット・リンク型商品によるものです。2018 年 12 月、BNP パリバ・カーディフは Ageas が保有する Cardif Lux Vie の 33.33% の株式取得に関する取引を最終化し、2018 年 12 月 31 日に最終合意を締結したと表明しました。これにより、BNP パリバ・カーディフは Cardif Lux Vie 株式の 66.67% を保有する大株主となりました。BGL BNP Paribas の Cardif Lux Vie に対する保有比率（33.33%）に変更はありません。

国際市場（アジア、ラテンアメリカ、国内市場を除くヨーロッパ）における総保険料収入は、対前年比 5.1% 増の 99 億ユーロとなりました。

アジアにおける 2018 年の保険料収入は、インド（対前年比 17% 増）および台湾（同 5% 増）における事業成長により、同 6.5% 増の 49 億ユーロとなりました。

ラテンアメリカにおける保障性分野の保険料収入は、ブラジルやチリ、メキシコでの好調な業績により 17 億ユーロ（対前年比 4.2% 増）となりました。

ヨーロッパ（国内市場を除く）および新興国における保険料収入は、対前年比 3.5% 増の 33 億ユーロとなりました。

1: 出所: Finaccord – 2018

2: 年間平均為替レート

3: 銀行、金融機関、消費者金融機関、自動車セクター、小売業、通信会社、ファイナンシャルアドバイザー・保険ブローカー

4: <https://www.finaccord.com/Home/About-Us/Press-Releases/PRESS-RELEASE-Insurers-place-an-increasing-emphas>

5: Cardif Liberté Emprunteur: ファイナンシャルアドバイザー・保険ブローカーが取り扱う BNP パリバ・カーディフの住宅ローン保険

6: General Assembly: 次世代に求められるスキルの教育とキャリアマネジメントの専門とする会社

7: ユーザ視点でウェブサイトやアプリケーションを開発・創出するプロセス

8: 2017 年 10 月、ボンベイ証券取引所およびインド国立証券取引所にて新規株式公開

BNP パリバ・カーディフについて

ローン返済保障保険の世界的リーダーである BNP パリバ・カーディフ（BNP Paribas Cardif）は、お客さまをさまざまなりスクから守り、未来をつくるための貯蓄性および保障性の保険ソリューションを提供しています。責任ある保険会社として、BNP パリバ・カーディフは社会に対してポジティブインパクトをもたらし、より多くの人々に必要な保険をお届けすることに努めています。グローバル金融グループである BNP パリバの保険事業を担う BNP パリバ・カーディフは、急速に変革する世界において、パートナーシップを原動力とするユニークな保険ビジネスモデルのもと事業を展開しています。銀行をはじめとする金融サービス企業、自動車、小売り、通信、エネルギー関連企業や、ファイナンシャルアドバイザー、保険ブローカーなど、多様な業種の 500 を超えるパートナーと協働し、パートナーを通じてお客さまに保険を提供しています。BNP パリバ・カーディフは、個人向け保険のスペシャリストとして、欧州、アジアおよびラテンアメリカの 3 つの地域の 35 の国と地域で、1 千万人のお客さまに保険をお届けするとともに、投資家として経済に対して重要な役割を担っています。全世界に約 10,000 人の従業員を擁し、2018 年の保険料収入は 318 億ユーロとなりました。

※この資料は、2019 年 3 月 28 日にフランス・ナンテールで発表されたニュースの抄訳です。

＜本件に関するお問い合わせ先＞

カーディフ生命保険株式会社 お客さま相談室 TEL: 03-6415-8275

受付時間 9:00 ~ 18:00 (月曜日 ~ 金曜日、祝日・年末年始を除く)



**BNP PARIBAS
CARDIF**

The insurer
for a changing
world