

IV 会社概要

- 設立 1998年6月
- 資本金 172億21百万円
- 総資産 929億26百万円
- 本社所在地 東京都台東区寿2-1-13

1 株主・株式の状況

1 基本事項

2021年7月1日現在

- 定時株主総会開催時期 4月 1日から 3カ月以内
- 決算期 3月 31日
- 公告の方法 電子公告

ただし、電子公告による公告ができない場合は、東京都内で発行する日本経済新聞に掲載。決算公告については、当社のホームページ (<https://www.axa-direct.co.jp/company/ir/>) において公開いたします。

2 大株主の状況

2021年7月1日現在

氏名または名称	住所	所有株式数(株)	発行株式総数に対する 所有株式数の割合(%)
アクサ・ホールディングス・ジャパン株式会社	東京都港区白金1-17-3	344,430	100

3 資本金

2021年6月30日現在

年月日	発行済株式の総数(株)		資本金(百万円)		摘要
	増減数	残高	増減数	残高	
2007年3月29日	25,000	344,430	1,250	17,221.5	増資

4 最近の社債発行

該当事項はありません。

2 役員の状況 2021年7月1日現在

取締役および監査役

取締役		監査役	
代表取締役社長 兼 CEO	ハンス・ブランケン	常勤監査役	金城 久美子
取締役 兼 デピュティ CEO	佐伯 美奈子	監査役(社外監査役)	斎藤 輝夫
取締役	安測 聖司	監査役(社外監査役)	澤入 雅彦
取締役	ジャンバティスト・トリコ		

3

業務執行体制 2021年7月1日現在

代表取締役社長 兼 CEO	ハンス・ブランケン
取締役 兼 デピュティ CEO 上級執行役員 CCFO (チーフ・カスタマーファースト・オフィサー) <戦略 / 顧客体験 / 品質管理 / パートナーシップビジネス>	佐伯 美奈子
上級執行役員 CFO (チーフ・ファイナンシャル・オフィサー) <財務>	マリアノ・カバレロ
上級執行役員 CTO (チーフ・トランスフォーメーション・オフィサー) <広報>	森田 恭子
上級執行役員 CDTO (チーフ・データ & テクノロジー・オフィサー) <IT / データ分析>	ニコラ・エブラン
上級執行役員 CTO (チーフ・テクニカル・オフィサー) <商品>	佐藤 賢一
上級執行役員 CMO (チーフ・マーケティング・オフィサー) <マーケティング>	小原 奈名絵
上級執行役員 CCO (チーフ・クレーム・オフィサー) <損害サービス>	原田 保
上級執行役員 COO (チーフ・オペレーション・オフィサー) <コールセンター>	渡邊 範明
上級執行役員 GC (ジェネラル・カウンセル) CCO (チーフ・コンプライアンス・オフィサー) DPO (データ・プライバシー・オフィサー) <法務 / コンプライアンス>	内田 慶子
上級執行役員 CHRO (チーフ・ヒューマンリソース・オフィサー) <人事 / ロジスティックス>	橋本 晃
上級執行役員 <内部監査>	浅田 昌司

4 会計監査人の状況

会計監査人の名称：PwCあらた有限責任監査法人

5 従業員の状況 2021年3月31日現在

従業員数	931名
平均年齢	39.3歳
平均勤続年数	6.6年

1 採用方針

当社の採用方針は、アクサグループのダイバーシティ・ポリシーにのっとり、人材の多様性が企業を活性化し継続的成長を実現させていくという信念と、人権尊重の精神に基づいています。また、当社は昨今の厳しい人材マーケットにおいて「採用」を当社のビジネス上の成功を左右する戦略的最優先課題のひとつとしてとらえており、一方で昨今の新型コロナウイルス感染拡大の影響にも柔軟に対応すべく、さまざまな施策を展開しています。具体的にはアクサや当社のブランドに沿った各種採用広告やツール、会社説明会内容の見直しや、実際に当社で活躍している従業員をキービジュアルやロールモデルとして登用し、自社の採用ウェブサイトを一斉、LinkedIn等のSNSツールや社員紹介(リファラル)を活用したダイレクト採用の強化を図っています。

また新卒採用においては、「リクルーター制度」を中心に各種施策を展開しています。社内次世代リーダーの中から選抜されたリクルーター(ブランドコンセプトを体現するロールモデル)が、必要とされるマインドセットやコミュニケーション力強化のためのトレーニングを受けた上で、会社説明会の運営、学生とのコミュニケーション、採用面接やモチベーションマネジメント、そして内定後のフォローアップ等一連の採用活動を担います。また、デジタルツールを活用し、動画サイト(YouTube)上での会社説明会動画の作成、Teams等ビデオ会議システムによるオンライン説明会(面接)を積極的に展開しています。新型コロナウイルス感染拡大下でも高いポテンシャルを秘めた新卒・若手の採用に成功しています。

2 研修制度とキャリア形成(ラーニング&デベロップメント)

当社のL&Dビジョンは、インスパイアされる職場(社員がその個としての存在が認められ、各々が自己実現できると感じられる職場)の実現です。

これを達成するため、当社はアクサダイレクト(以下、ADJ)リーダーシップモデル^{*}を基礎とする人材育成と個人の成長を加速する対話のカルチャーから成るトレーニングプログラムによりその実現を目指します。

そして本年度は、次の4つの戦略的柱に基づき、トレーニング体制を構築しています。

1. ADJリーダーシップ開発

全マネージャーに対する各種リーダーシップ研修や、当社の将来を担う若手を対象としたビジネスキャリア研修、選抜型次世代リーダー(Next Generations)向けプログラムなどのトレーニングを通じてADJリーダーシップモデルにのっとりマインドと行動を開発し、変革(トランスフォーメーション)を推進するチェンジリーダーとしての育成を行います。

2. 社内コミュニケーション品質の向上

「グッドコミュニケーション・グッドカンパニーADJ」のコンセプトのもと、コミュニケーション品質の向上に取り組んでいます。そのためにコーチングをベースとした「対話型コミュニケーションスキル研修」を全社員に実施するなど、特にリー

ダーとスタッフ間の対話品質向上を通じ、社員一人ひとりのADJに対するエンゲージメントの向上を図ります。

3. ビジネスパーソンとしての成長

ビジネス英会話向上のためのGlobal Communication Programをはじめ、本質を見抜く力を養うクリティカルシンキング、プレゼンテーション研修など、グローバルビジネスパーソンに必要な各種ビジネススキル研修の充実を通じ、社員一人ひとりのグローバルビジネスリーダーへの成長をサポートしていきます。

4. セルフラーニング

LinkedInやスカイプ英語チャットレッスンといったオンライントレーニングコンテンツの充実および自己啓発選付金制度(SD制度)など、社員の自己学習・自己投資を促進する学習環境の提供を行い、社員の成長を促していきます。

※ ADJリーダーシップモデル

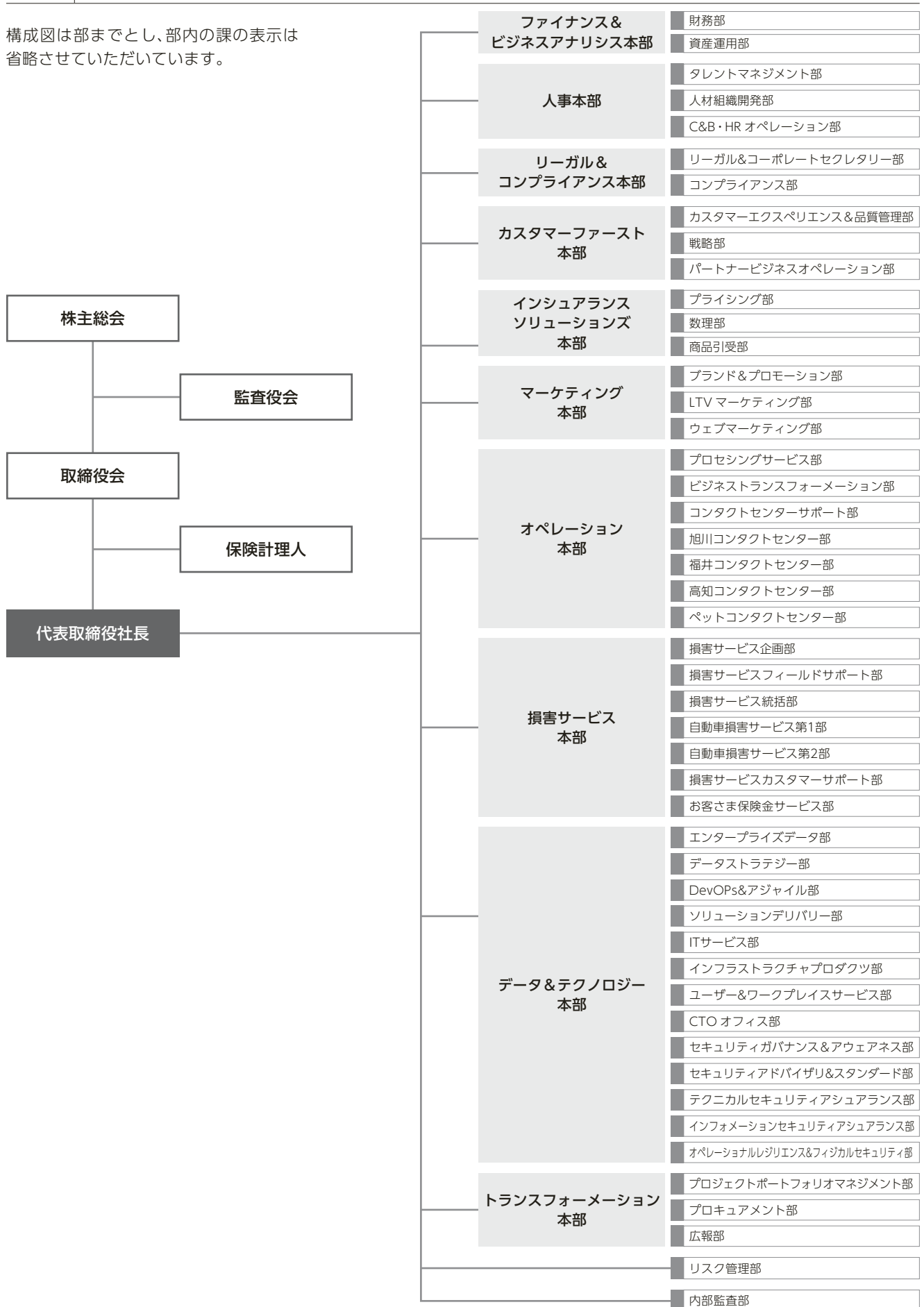
私たちADJのリーダーは
何事に対しても主体性を持ち
現状に甘んじず、常に高みをめざし
物事を表面的に判断するのではなく、
その本質を探り続けます。
これらを実現するために、**自分にチャレンジ**し続けます。

3 福利厚生

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険等社会保険制度の他、以下の制度を整備しています。

年次有給休暇/リフレッシュ休暇/私傷病休暇/慶弔休暇/永年表彰制度/持株会制度/カフェテリアプラン/退職金制度/財形貯蓄制度/時差出勤制度/在宅勤務制度/AXAペアレンタルポリシー(育児休業の最初の20日間を有給化)等。

構成図は部までとし、部内の課の表示は省略させていただいています。



7 会社の沿革

アクサ損害保険は、アクサグループの100%出資により1998年に日本法人として設立されました。1999年4月に通信販売による「アクサダイレクト総合自動車保険」の商品認可を受け、同年7月より販売を本格的に開始しました。2019年4月にアクサ・ホールディングス・ジャパン株式会社が設立され、その子会社として損害保険業務を展開しています。

多様化するお客さまのニーズや加速するデジタル化に対応するため、経営戦略としてデジタルトランスフォーメーションを推し進めてきた当社は、お見積りからお申し込みまで一貫してデジタルで完結できる仕組みを構築しています。また、データの利活用やお客さまの声を商品・サービスに反映させる仕組みを通して、お客さまやそのご家族の人生に寄り添うパートナーとして、時代と共に変化するニーズを捉えながら、より多くのお客さまに魅力的な商品やサービスを通じて安心をお届けできるよう努めています。

沿革

1998年	6月	会社設立 アクサグループ(フランス:1817年創立)の100%出資により、日本法人として設立
	10月	損害保険事業免許を取得
	11月	ユニオン・デ・ザシュランス・ド・パリ・イ・ア・エール・デ(UAP保険会社)日本支社の保険業務を包括移転により継承
1999年	5月	有明にコンタクトセンターを開設
	7月	「アクサダイレクト総合自動車保険」の販売を開始
2002年	2月	ロイヤル・エキステンジ・アッシュアランス(REA)日本支店の保険業務を包括移転により継承
2004年	2月	福井県にコンタクトセンターを開設
	12月	アクサ ジャパン ホールディング株式会社が弊社の全発行済株式を(アクサグループ(AXAS.A.)より)取得する。これによりアクサ ジャパン ホールディング株式会社の100%子会社となる。
2005年	4月	リスク細分型によるバイク保険(二輪・原付)の販売を開始
	6月	高知県にコンタクトセンターを開設
2010年	4月	近畿オフィス(大阪)を開設
	5月	東京都台東区へ本社を移転
2011年	2月	九州オフィス(福岡)を開設
	4月	「ペット保険」の販売を開始
	9月	中部オフィス(名古屋)を開設
2012年	5月	東北オフィス(仙台)を開設
2013年	2月	「地震・噴火・津波危険『車両全損時一時金』特約」の販売を開始
	3月	北海道(旭川)にコンタクトセンターを開設
	11月	北海道オフィス(札幌)を開設
2014年	6月	中国オフィス(広島)を開設
	8月	ハーレーダビッドソン専用任意バイク保険の新ブランド「HARLEY モーターサイクル保険™」の販売を開始
	10月	親会社であったアクサ ジャパン ホールディング株式会社が「生命保険事業免許」を取得し、アクサ生命株式会社を吸収合併。社名を「アクサ生命」に変更するとともに、旧アクサ生命の業務を完全継承し、生命保険会社として業務を開始。弊社は新アクサ生命株式会社の連結子会社となる。
2015年	12月	YAMAHA SPORTS PLAZA 専用の任意バイク保険「YSP ダイレクトバイク保険」の販売を開始
2016年	2月	トライアンフ専用任意バイク保険の新ブランド「TRIUMPH RIDER INSURANCE」の販売を開始
	3月	「ISO 10002/JIS Q 10002」(品質マネジメント-顧客満足-組織における苦情対応のための指針)に適合した苦情対応マネジメントシステムを構築
2017年	2月	「消費者志向自主宣言」を策定
	6月	「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」を策定
2018年	6月	北海道オフィス(札幌)を旭川コンタクトセンターに併合
2019年	4月	4月1日 アクサ生命保険株式会社は、持株会社であるアクサ・ホールディングス・ジャパン株式会社を設立
	4月	4月2日 アクサ生命保険株式会社が保有する全発行済株式を現物分配によりアクサ・ホールディングス・ジャパン株式会社に譲渡され、弊社はアクサ・ホールディングス・ジャパン株式会社の100%子会社となる。
	4月	「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」を改定
	12月	福井オフィスを移転
2021年	6月	白金オフィスを開設

アクサ・ホールディングス・ジャパン株式会社

アクサ・ホールディングス・ジャパンは、2019年4月1日にアクサ生命による単独株式移転方式で設立された持株会社です。また、株式の99%をアクサグループが保有するアクサグループのメンバーカンパニーです。子会社であるアクサ生命、アクサ損害保険、アクサダイレクト生命を連結する持株会社として、子会社の経営管理・監督を行っています。また資産運用などを行うその他のメンバーカンパニーと連携して、日本のお客さまをサポートするフィナンシャル・プロテクション事業を展開しています。

本社：〒108-8020 東京都港区白金一丁目17番3号 NBFプラチナタワー
03-6737-7700(代表)

設立：2019年4月

資本金：850億円

発行済株式数：7,799千株
事業内容：子会社の経営管理・監督

役員

取締役会長	ゴードン・ワトソン
代表取締役社長兼チーフエグゼクティブオフィサー	安洲 聖司
取締役	ジョー・スタンスフィールド
取締役	ドン・ジュン・チョイ
取締役 監査等委員(社外取締役)	齋藤 治彦
取締役 監査等委員(社外取締役)	馬越 恵美子
取締役 監査等委員(社外取締役)	リー・スエットファーン
取締役 執行役員兼チーフマーケティングオフィサー	松田 貴夫
取締役 執行役員兼チーフファイナンシャルオフィサー	ジャンパティスト・トリコ

アクサ生命保険株式会社

2000年の日本団体生命との経営統合以降、事業基盤を大幅に拡大するとともに、日本におけるアクサグループのリーディングカンパニーとして、また、多様なお客さまのニーズにお応えする生命保険会社として、現在4つの営業チャンネルを通じ生命保険ならびに各種サービスをご提供しています。また、2019年4月に単独株式移転方式で持株会社となるアクサ・ホールディングス・ジャパン株式会社を設立し、その完全子会社となりました。

本社：〒108-8020 東京都港区白金一丁目17番3号 NBFプラチナタワー
03-6737-7777(代表)

(札幌本社)：〒060-0002 北海道札幌市中央区北2条西四丁目1番地
札幌三井JPビルディング

設立：2000年3月
資本金：850億円
発行済株式数：7,799千株
事業内容：生命保険業

役員

代表取締役社長兼チーフエグゼクティブオフィサー	安洲 聖司
代表取締役副社長兼チーフディストリビューションオフィサー	幸本 智彦
取締役 専務執行役員兼チーフマーケティングオフィサー	松田 貴夫
取締役 常務執行役員兼チーフファイナンシャルオフィサー	ジャンパティスト・トリコ
常勤監査役	八木 哲雄
監査役(社外監査役)	齋藤 輝夫
監査役(社外監査役)	澤入 雅彦

アクサダイレクト生命保険株式会社

アクサダイレクト生命は、2008年4月より営業を開始した日本初のインターネット専業生命保険会社です。アクサ・ホールディングス・ジャパン株式会社のダイレクトビジネスを担う生命保険会社として、アクサ生命、アクサ損害保険と相互に連携し、シンプルで合理的かつ手頃な保険商品、デジタル技術を活用した便利で革新的なサービスをご提供しています。お客さまがいつでもどこでも安心してご契約いただけるよう、さまざまなタッチポイントで保険選びをサポートしています。

本社：〒108-0072 東京都港区白金一丁目17番3号 NBFプラチナタワー
0120-335-622(代表)

設立：2006年10月
資本金：110億円
発行済株式数：4,394千株
事業内容：生命保険業

役員

代表取締役社長兼チーフエグゼクティブオフィサー	田中 勇二郎
取締役兼執行役員チーフオペレーティングオフィサー	木島 博征
取締役	水村 崇
取締役	福田 桂子
常勤監査役	中村 卓也
監査役(社外監査役)	齋藤 輝夫
監査役(社外監査役)	澤入 雅彦

アクサ損害保険株式会社 (アクサダイレクト)

アクサ損害保険は、アクサグループの100%出資により1998年に日本法人として設立されました。1999年4月に通信販売による「アクサダイレクト総合自動車保険」の商品認可を受け、同年7月より販売を本格的に開始しました。2019年4月にアクサ・ホールディングス・ジャパン株式会社が設立され、その子会社として損害保険業務を展開しています。多様化するお客さまのニーズや加速するデジタル化に対応するため、経営戦略としてデジタルトランスフォーメーションを推し進めてきた当社は、お見積りからお申し込みまで一貫してデジタルで完結できる仕組みを構築しています。また、データの利活用やお客さまの声を商品・サービスに反映させる仕組みを通して、お客さまやそのご家族の人生に寄り添うパートナーとして、時代と共に変化するニーズを捉えながら、より多くのお客さまに魅力的な商品やサービスを通じて安心をお届けできるよう努めています。

本社：〒111-8633 東京都台東区寿二丁目1番13号 借楽ビル
03-4335-8570(代表)

設立：1998年6月
資本金：172億円
発行済株式数：344千株
事業内容：損害保険業

役員

代表取締役社長 兼 チーフエグゼクティブオフィサー	ハンス・ブランケン
取締役 兼 デピュティチーフエグゼクティブオフィサー	佐伯 美奈子
取締役	安洲 聖司
取締役	ジャンパティスト・トリコ
常勤監査役	金城 久美子
監査役(社外監査役)	齋藤 輝夫
監査役(社外監査役)	澤入 雅彦

損害保険用語の解説(50音順)

あ行

【アクチュアリー】

保険会社で危険率・保険料率などの算出を業務とする人のことです。日本語では保険計理人とも呼ばれます。

か行

【解約返戻金】

保険を解約したときに保険会社から戻ってくる金銭のことをいいます。

【価格変動準備金】

保険会社が保有する株式・債券などの価格変動による損失に備えることを目的として積み立てる準備金のことをいいます。

【過失相殺】

損害賠償額を算出する場合に、被害者にも過失があれば、その過失割合に応じて損害賠償額を減額することをいいます。

【クーリングオフ】

保険契約の撤回等請求権のことをいいます。契約者がご契約の申し込みをした日またはクーリングオフの説明書を受領した日から、その日を含めて8日以内に保険会社に郵送にて通知すれば、保険契約の申し込みの撤回または解除を行うことができます。当社ではペット保険がクーリングオフの対象となっています。

【契約の解除】

契約の当事者の一方からの意思表示によって、契約が初めからなかったと同様の状態に戻すことをいいます。ただし、多くの保険約款における解除の効力は、解除時点から将来に向かってのみ生じることとなります。

【告知義務】

保険契約締結の際に、保険会社が告知を求めた事項（告知事項）について事実を正確に告げなくてはならない義務のことをいいます。

さ行

【再調達価額】

保険契約の目的と同等の物を新たに取得するのに必要な金額のことをいいます。

【再保険】

保険会社が危険の分散を図るため、引き受けた保険契約上の危険の一部または全部をさらに他の保険会社に引き受けさせることをいいます。

【時価額】

火災保険では、再調達価額から、使用による消耗分を差し引いた金額のことをいいます。自動車保険の車両保険では、損害が生じたお車と同じ車名・型式・仕様・年式で同じ消耗度のお車の市場販売価格相当額のことをいいます。

【事業費】

保険会社の事業上の経費で、損害保険会計では「損害調査費」、「営業費及び一般管理費」、「諸手数料及び集金費」を総称していいます。

【示談】

民事上の紛争を裁判によらず、当事者間の話し合いで解決することをいいます。

【指定紛争解決機関】

2009年6月24日に公布された「金融商品取引法等の一部を改正する法律」に基づき創設された、金融分野における裁判外紛争解決機関です。銀行・保険・証券などの業態ごとに、一定の要件を満たした場合に主務大臣から指定紛争解決機関の指定を受けることができます。当社は、保険業法に基づく金融庁長官の指定を受けた指定紛争解決機関である一般社団法人日本損害保険協会と手続実施基本契約を締結しています。

【自賠責保険】

自賠責保険（共済）は、交通事故による被害者を救済するため、加害者が負うべき経済的な負担を補てんすることにより、基本的な対人賠償を確保することを目的とした保険のことをいいます。

【支払備金】

決算日までに発生した保険事故で、保険金が未払いのものについて、保険会社が保険金支払のために積み立てる準備金のことをいいます。

【重要事項説明書】

契約者が保険契約締結の際に合理的な判断をするために必要とされる重要な事項を記載した書面です。保険商品の内容を理解するために必要な事項や契約に際して特に注意すべき事項などが記載されています。

【責任準備金】

将来生じうる保険金支払など保険契約上の債務に対して、法律に基づき保険会社が積み立てる準備金の総称のことをいいます。普通責任準備金、異常危険準備金、危険準備金、払戻積立金、契約者配当準備金などがあります。

【全損】

保険の目的が完全に滅失した場合や、修理、回収に要する費用が保険価額を超えるような場合のことをいいます。

【損害保険大学課程】

「専門コース」と「コンサルティングコース」の2つのコースがあり、試験に合格し所定の要件を充たすと、申請により専門コースの方は「損害保険プランナー」として、コンサルティングコースの方は「損害保険トータルプランナー」として認定されます。

【損害保険募集人一般試験】

保険募集にあたり保険商品に関する重要事項などを正確に説明するための知識を、損害保険募集人が習得しているかを確認するための試験のことをいいます。

【損害保険料率算出機構】

「損害保険料率算出団体に関する法律」に基づいて設立された料率算出団体です。損害保険における公正で妥当な保険料率を算出する際の基礎とすることができる参考純率の算出や、自賠責保険の損害調査などを行っています。

【損害率】

収入保険料に対する支払った保険金の割合のことをいいます。保険会社の経営分析や保険料率の算出に用いられています。通常は、正味保険金に損害調査費を加えて正味保険料で除した割合を指します。

た行

【第三分野保険】

保険業法で規定する分類のひとつで、生命保険業（第一分野）と損害保険業（第二分野）のどちらの保険会社でも取り扱うことのできる分野のことをいいます。具体的には医療保険・傷害保険・介護保険などがあります。

【大数の法則】

個々に見れば偶然な事象でも、多数について見れば、そこに一定の確率が見られるという法則のことです。例えばサイコロを振って1の目が出る確率は、振る回数を増やせば増やすほど6分の1に近づいていきます。火災、交通事故、傷害事故などもそれぞれ非常に多数の建物、車、人について考察すると一定の発生頻度が見られます。この法則は保険料率算出上の統計的基礎となっています。

【超過保険・一部保険】

保険金額が保険価額を超えている保険契約を超過保険といい、保険金額が保険価額より少ない保険契約を一部保険といいます。

【重複保険】

同一の被保険利益について、保険期間の全部または一部が共通する複数の保険契約が存在する場合を広義の重複保険といい、また、複数の保険契約の保険金額の合計額が再調達価額または時価額を超過する場合を狭義の重複保険といいます。

【通知義務】

保険契約締結の後、告知事項の内容に変更を生じさせる事実が発生した場合に、保険会社に遅滞なく連絡しなければならない義務のことをいいます。

【特約】

普通保険約款の規定に追加、変更などを行う場合、その追加・変更について定める内容の約款のことをいいます。

は行

【被保険者】

保険の補償を受ける人、または保険の対象となる人のことをいいます。

【被保険利益】

ある物に偶然な事故が発生することにより、ある人が損害を被るおそれがある場合に、そのある人とある物との間にある利害関係を被保険利益といいます。損害保険契約は損害に対し保険金を支払うことを目的とすることから、その契約が有効に成立するためには、被保険利益の存在が前提となります。

【負債資本】

契約者から支払われた保険料を源泉とする資本のことをいいます。

【分損】

保険の目的の一部に損害が生じた場合のことで、全損に至らない損害をいいます。

【保険価額】

被保険利益を金銭で評価した額であり、保険事故が発生した場合に被保険者が被る可能性のある損害の最高見積額のことをいいます。

【保険期間】

保険会社が保険契約により補償の責任を負う期間のことをいいます。

【保険業法】

保険事業の監督法規と保険事業を営む者の組織およびその行為に関する規定を含む法律です。保険事業が健全に運営されることにより、保険契約者などを保護するために制定されています。

【保険金】

保険事故により損害が生じた場合に、保険会社が被保険者に支払う金銭のことをいいます。

【保険金額】

保険契約において設定する契約金額のことをいいます。保険事故が発生した場合に、保険会社が支払う保険金の限度額となります。

【保険契約者】

保険会社に対し保険契約の申し込みをする人のことをいいます。契約が成立すれば、保険料の支払義務を負います。

【保険契約準備金】

保険契約に基づく保険金の支払いなどの責任を果たすために、保険会社が決算期末に積み立てる準備金のことをいい、支払準備金、責任準備金などがあります。

【保険始期】

保険期間の初日の保険契約の補償が開始される時のことをいいます。

【保険事故】

保険契約において、保険会社がその事実の発生を条件として保険金の支払いを約束した偶然な事実のことをいいます。

【保険の目的】

保険をつける対象のことをいいます。自動車保険での自動車、火災保険での建物・家財がこれにあたります。

【保険法】

保険契約の基本ルールに関する法律です。契約者保護の観点より、さまざまな規定が整備されています。

【保険約款】

保険契約の内容を定めたものです。保険約款には、同一種類の保険契約の全てに共通な契約内容を定めた普通保険約款と、個々の契約において普通保険約款の規定内容を補充・変更・排除する特約とがあります。

【保険料】

被保険者の被る危険を保険会社が負担するための対価として、保険契約者が保険会社に支払う金銭のことをいいます。

【保険料即収の原則】

保険契約時に保険料全額を領収しなければならないという原則のことをいいます。なお、保険料分割払特約など別に約定がある場合には、この原則は適用されません。

【保険料率】

保険料を算出する上で用いる割合のことをいい、単位保険金額当たりの保険料の金額で表されています。

ま行

【免責】

保険金が支払われない保険契約上の事由のことをいいます。

【免責金額】

ご契約時にあらかじめ設定する自己負担額のことをいいます。原則として、損害額からこの金額を差し引いて保険金をお支払いします。

【免責事由】

保険約款の「保険金を支払わない場合」に規定されている事由のことをいいます。

【免責条項】

保険会社が保険金を支払わない場合について定めた条項のことをいいます。保険約款の条文中に「保険金を支払わない場合」の見出しがつけられています。

【元受保険】

再保険に対する用語で、ある保険契約について再保険契約がなされているとき、再保険契約に対してそのある保険契約を元受保険といいます。また、保険会社が個々の契約者と契約する保険の全てを指す場合があります。

ら行

【リスク細分型自動車保険】

保険料算出の根拠となる危険度を、従来よりも細分化した自動車保険のことをいいます。

アクサ損害保険の現状2021（ディスクロージャー誌）

2021年7月発行

アクサ損害保険株式会社

〒111-8633 東京都台東区寿2-1-13
TEL(03)4335-8570 FAX(03)4335-8571

<https://www.axa-direct.co.jp>

本誌は保険業法第111条に基づいて作成したディスクロージャー資料です





アクサ損害保険株式会社

〒111-8633 東京都台東区寿2-1-13
TEL 03-4335-8570 (代表)
www.axa-direct.co.jp