業界関連動向40（日本代協ニュース情報版：2021/12/22)

日本代協事務局（野元）

〇東京都 震災被害想定 見直し （21/11/10日経朝）

・東京都は大規模地震の被害想定を見直し 住宅耐震化や高齢者の安全確保を図る 22年春にまとめる

　首都直下地震や南海トラフ地震などの人的・建物被害などを議論 地域防災計画に反映。

・都は25年度末までに都営住宅の耐震化率を100％にする目標（都内の住宅の耐震化率は92％）

・高層マンションが増えて建物倒壊のリスクは減った一方で、EV停止などの新たなリスクも浮上高齢者

　の割合も2011年9月で20.7％だったのが2021年9月には23.4％まで上昇 一人暮らしの高齢者が増

　加しており、今後の防災計画の課題となる。都ではこうした社会環境変化を前提に被害想定を見直す

〇火災保険 実質値上げへ 割安な10年契約廃止（21/11/10日経朝）

・損保大手は割安な10年契約を廃止し、5年更新に短縮 22年10月以降満期到来契約から適用気候変

　動の影響でリスクが読みにくくなっており、期間短縮で対応する。

・近年の災害は損保の想定を上回って発生しており、大手4社の火災保険事業の損益は11年連続で赤

　字。災害による保険金支払い増とともに、世界的な規模での災害多発により再保険料も高騰。

・今後も収支改善に向けて値上げが続く見通し 契約者の負担は増える（一面見出しにもトップで掲載）

〇MA＆AD 代理店経由の保険料現金払い 全廃（21/11/16日経朝）

・22年度末までに代理店経由の現金払いを全廃 全商品で保険料振込先を代理店から保険会社直接に切

　替領収証発行の手間を省き、年10億円の経費削減を実現

・新たに設ける保険会社専用講座への振込とコンビニ払を導入契約者の入金データと契約内容を自動照

　合する仕組みを整えた

〇外貨建て保険 運用実績開示へ（21/11/12日経朝）

・金融庁はドル建てなどで運用する外貨建て保険の実態を見えやすくする。販売金融機関に比較可能な

　共通指標（共通KPI）の導入を求め、売れ筋商品や運用実績などの開示を促す。元本割れリスクの説

　明不十分との苦情が絶えず、透明性を高めて顧客本位の業務運営につなげる 。

・共通KPI（重要成果指標）は2018年から投信に導入されてるが、これを外貨建て保険に広げる21年

　中に具体的な中身をまとめ、22年の春以降公表を求める共通指標で各金融機関の取り組みを比較でき

　るようにし、運用実績も可視化する。

〇ベンツ EV専業メーカーへ（21/11/17日経朝）

・ベンツは自らが発明したエンジン車に見切りをつけ、26年以降の新車は全てEVにし、2030年にもEV

　専業メーカーに転換脱炭素化に対応し、事業を再構築する 自動車産業は「デジタル化」で「世界が

　変わる」完璧主義のエンジン開発技術が支えてきたベンツの強みを失う懸念もある。

・部品業界は空洞化に直面し、人員もエンジン工場中心に1万人削減。痛み覚悟で135年の事業を転換

　する

・EVは内製化を進める 電池も日用品との位置づけを転換し、自社工場を展開 航続距離1000㌔の新車

　を22年に発売予定 車載OSも自社開発に取り組み、乗車体験の質の向上を図る。

〇買い物中転倒 店のせい？（21/11/12朝日朝）

・店舗内の転倒事故を巡り、客が損害賠償を求める事案が急増 高齢化に伴って事故が増加訴えが認め

　らえたケースもあれば却下されたケースもあり、事案の内容次第だが、店側はこまめな清掃と危険個

　所の把握や滑り止めマットの設置、色分けによる段差の識別、注意の呼びかけなどが不可欠に（勿論、

　保険も）

・裁判所の判断のポイントは…

　① 事故を予想できたか　② 回避のための措置を講じていたか

　事故原因の35％は鮮魚コーナーやトイレの水濡れ、次いで雨（29％）、野菜や油などの落下物（19％）

　であり、こういう場所での転倒は「予想できた」として店側の主張は認められない可能性もあり。

・20年に平らな場所で転倒して死亡した人の数は7,728人で交通事故の2.1倍 65歳以上が96％

　高齢化に伴いリスクの増加は顕著

〇日本の総人口 1億2614万人 外国人は過去最多（総務省）

・2020年9月実施の国勢調査結果公表

　外国人を含む日本の総人口は1億2614万人で2015年調査時から94万8646人減（▲0.7％）

　外国人は83万4607人増の274万7137人で過去最多。差し引きで日本人は181万3253人減 世界で

　は第11位の人口

・人口が増えたのは東京、千葉、埼玉、神奈川、愛知、滋賀、大阪、福岡で大都市並びにその近郊県に

　集中。他の府県は減少

〇損保の積立金 無税枠10％へ 政府 税制優遇拡充（21年12月11日朝日朝）

・政府は大災害に備えて損保会社が積み立てる異常危険準備金制度について、火災・風水災の無税積立

　率を保険料収入の6％から10％へ引き上げ 災害多発で取り崩されており、税制優遇で積み立てを促

　す。業界全体で無税枠が250億円増えて1600億円に 適用期間は3年間

　（注：本件は損保協会と日本代協が令和4年度の税制改要望として提出していたもので、11月24日

　には自 民党税調にて損保協会とともに意見陳述も行ないました。業界としては「悲願」と位置付け

　られていた要望です。異常危険準備金の本来の積立率は２%ですが、現在特則で＋４％が付加され６％

　が適用されています。 これを火災・風水害の場合は10％に引き上げるもので、国としては数十億の

　税収減となりますが、火災保険金の 安定的支払いによる国民の自助努力の後押しを優先した形です。

　これにより代理店も安心して火災保険（水災 等を含む）をお奨めできることになります。 なお、今

　回の引き上げに伴い、賠償責任保険の異常危険準備金は６％→２％に引き下げ〈実質的な影響なし〉、

　その他の損害保険は６％維持となりましたので、損保業界としては実質的には要望に近い形で税制改

　正が 実現することととなります）

〇SOMPO社長 奥村氏 損保ジャパンは白川氏（21/12/15各紙）

・SOMPOホールディングスの奥村専務（56）が22年4月に社長兼COOに、桜田社長が会長兼CEOに損

　保ジャパンの西沢社長は代表権がない会長に、白川常務（51）が後任社長に就任。

・奥村氏はサッカー選手でブラジル留学経験も 外国語に担当 一度転職した経験もある異色の後継者。

　介護子会社の社長を務め、収益源の多角化に努めた。

・白川氏は93年入社、37人抜きでトップに 51歳での社長就任は大手主要金融機関で最年少。

・桜田氏は23年4月に経済同友会代表幹事の任期満了予定。

〇損保ジャパン PayPayアプリ内で保険販売（21/12/17日経朝）

・Zホールディングスと共同で販売 LINE保険は22年１月末に新規販売を終了、「ペイペイほけん」に

　一本化。PayPay利用者4,400万人に効率よく保険を販売できるため、損保ジャパンは保険料の１％を

　ペイペイのポイントで還元。

〇災害リスク地域 移転支援 （21/12/16朝日朝）

・水害リスク等のある場所に住む人が、予め「被災後に元の場所には戻らず、リスクの低い場所に移転

　する」ことに合意していれば、移転に必要な支援金を出す制度を政府が創設。

・日本の災害復旧の基本である「現状回復」の原則を改め、元の地域で住民が暮らすための安全工事が

　不要になることで浮いたコストを支援金に回す 22年度当初予算に盛り込む方針。

・防災を目的に住民の移転を支援する制度は今もあり、住宅新築に関わる住宅ローンの利子負担（最大

　731万円）の補助や引っ越し費用（最大97万円）があるが、適用要件が厳しく、活用は進んでいない

　現状 新制度は事前の合意を前提に要件を緩和する。

〇消費者団体 リフォーム会社提訴（21/12/17朝日朝）

・火災保険を利用した住宅修繕契約のキャンセル料が不当に高いとしてNPO法人「消費者機構日本」が

　八王子 の「ジェネシスジャパン」を提訴 同法人は「適格消費団体」（被害者に代わって訴訟を提起

　できる国認定の団体）

・ジェネシスは「火災保険の達人」というサイトで勧誘修理をキャンセルすると保険金の35％を支払わ

　なければならない契約

・特定修理業者とのトラブルは近年多発 国民生活センターの相談は5,453件で前年度の2倍以上。

　高額なキャンセル料の請求の他、保険が適用されず自己負担を求められたなどで70歳以上の相談が

　過半同センターでは「勧誘を受けても契約せず、先ずは保険会社や取扱代理店に相談して欲しい」と

　注意喚起。

〇明治安田生命 保険金支払い最短5分（21/12/22日経朝）

・明治安田生命は保険金や給付金について、可否や金額を判断する査定をデジタル化し、人口知能を活

　用して請求から支払いまで最短5分で行う仕組みを構築する。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　（以上）

業界関連動向41（日本代協ニュース情報版：2022/2/1)

日本代協事務局（野元）

〇東京海上日動 中小向け保険WEBで完結 （21/12/23日経朝）

・東京海上日動は23年度にも全ての中小企業向け保険の契約手続きをWEBで完結専用サイトから業種

　や売上高など数問の質問に答えると30秒程度で保険料を試算できるようにする。

　契約手続きを従来の1週間程度から即日に短縮。近く検証を行ない、数年以内に全種目に拡大。全保

　険代理店で活用できるようにする。

〇第一生命が銀行サービス 顧客に運用提案（21/12/23 日経朝一面）

・第一生命がインターネットで銀行サービスを開始する。22年以降にサービス開始。保険だけでなく預

　金や投信など幅広い金融商品の契約を可能にする。

・契約者が受け取った保険金を預けられる受け皿とし、資金運用サービスを充実

・大手の生命保険会社が銀行代理業を始めるのは国内初 住信SBIネット銀行、楽天銀行と提携。保険

　金支払いで顧客との接点を失っていたこれまでの構造を変え、新しい銀行サービスで契約者との接点

　を確保。

・第一生命の顧客数は1千万人 若者の保険離れで顧客の年齢層が高いことが経営上の課題に。銀行サ

　ービスのアプローチで若い顧客層との接点を増やす （注：銀行窓販論議に飛び火する可能性があり、

　注視します）

〇自動運転「レベル４」 法制化（21/12/24日経朝一面）

・特定条件下で運転を完全自動化する「レベル４※」の車が22年度にも国内で実用化される見通し

　警察庁が過疎地での無人運転バスの運行などを目的に法改正する方針を固めた 。

　政府は「レベル４」の自家用車を25年にも実用化の方針

　（※ 「レベル４」は運転者（ドライバー）は乗車せず、遠隔監視で運行）

　ドイツは21年7月法制化、日本はこれに続く 世界中で自動車の開発競争が激化。

・トヨタはイーパレットで「レベル４」実用化を目指す 米・ウェイモや中国・小馬智行などの振興メ

　ーカーが先行

・システムが運転主体となる車による事故の際の法律の適用については法務省で検討を進める

　（注：レベル３までは現行法制のもとで自動車保険が適用されることになっています）

〇ソニー、EV参入（22/1/6日経朝）

・ソニーが独自ブランドでEVの生産、販売に参入を検討 ソニー・モビリティを創設。自動車部品大手

　と連携。オーストリアのマグナ・シュタイヤー、独・ボッシュ、ZFなどとの協力を進める模様。参入

　時期は未定

・ソニーは既にセダンとSUVの試作車を公開 課題は量産体制

〇国交省 バス会社の事業改革を支援 再編を促す（22/1/7日経朝）

・国交省は人口減等で経営難に直面しているバス会社の合併や共同運行などによる再編を促す。事業再

　生の専門家を派遣し、再編を促しながら、持続可能な公共交通体制構築を目指す。

　独禁法の特例（地銀・バス会社等を対象に合併によるシェア上昇や運賃調整を認める制度）も活用

〇Yahoo従業員8,000人 国内どこに住んでもOK（22/1/13朝日朝）

・国内従業員の居住制限を撤廃 国内どこでも可とする 拠点がない地方でも離島でもOK。これまでは午

　前11時までに出社できる場所との制限があったが、これを撤廃。

・通勤交通費の片道6,550円までの地域という制限も撤廃。月15万円以内の上限は残すが、飛行機や

　高速バスでの出社を認める。

・ヤフーは現在既に9割以上の従業員が在宅勤務しているが、居住制限を撤廃し、IT業界の人材不足の

　中で 柔軟な働き方ができる会社であることをアピールし、人材獲得競争で優位に立つことが狙い。

　IT業界では既にメルカリが居住制限を撤廃している

〇中国・平安人寿※「請求不要・心配無用」サービス開始 デジタルを活用した革新的サービス（保毎）

・中国の平安人寿（生保）は、ブロックチェーン技術を活用し、病院と平安人寿をつなぎ、事故報告・

　書類作成・提出不要で保険金が瞬時に支払われる「請求不要・心配無用」サービスを開始

・会社の指定病院に入院すると、退院後にブロックチェーンで平安人寿に事故報告と保険金請求が行わ

　れ、平安人寿のシステムが作動。病院に接続し、診断情報・治療費明細・病院請求書などをWEBで入

　手、AIによる自動査定システムで審査し、保険金を自動的に支払い この間6分。

　顧客へのクレームサービスを積極的に完了する革新的なサービスを実現（顧客から賞賛の声多数）

・また、同社では、20年8月から治療が完了してから保険金を払う従来モデルを打破し、顧客プロファ

　イルとビッグデータを活用し、顧客の病気や保険契約内容などの状況を分析して支払額を予測し、入

　院中に前倒しで保険金を支払う「スマート事前補償」を開始 「顧客の考えることを考え、顧客が心

　配することを心配する」というコンセプトを実現。

・同社は、顧客ファーストの理念に基づき、「顧客との約束を守り、顧客のために積極的に保険金支払

　いの理由を見つける」ことに拘り、今後も保険金支払いのサービスモデルを革新し続けると表明 「プ

　ロセス化、標準化、デジタル化、インテリジェント化」というクレームサービスの新しいモデルを構

　築し、温かみのあるクレームサービスを体験を通して顧客が健康で美しい人生を楽しむようにした

　い」としている

　（※平安人寿は社員数27万5千人 年間保険料11兆円、顧客数2億4千万人で中国2位の生保会社。

　顧客の不便・不満・不合理をデジタルが革命的に変えていくことを示しています。こうして顧客本位

　を巡る競争自体がデジタル（DX）を組み込んだ次元の異なるものに変わっていくことを認識しておく

　必要があると思います。人もの金に限度がある代理店としては、先ずは保険会社のデジタル戦略の活

　用がカギとなります）

〇自賠責保険料 上乗せ 年100円～150円 被害者支援（22/1/18日経朝）【注に注意〕

・被害者支援のために上乗せの方針 2023年度の実施を目指す

・自賠責保険料は「自動車安全特別会計」に積み立てて運用 約6,000億円を国の一般会計に貸出。

　これを除く残高は約1,000億円だが、低金利で運用益が減少し、毎年140億円にのぼる事故対策費の

　半分を積立金から取り崩している状況 現状では2035年に枯渇するおそれがあるため、国交省では安

　定財源の確保を目指す （注：上記報道があったことは事実ですが、自賠責保険審議会で論議された

　わけでもなく、現時点では何も決まっていることはありません。公式な情報が出るまであくまでも

　参考にとどめておいてください）

〇あいおいニッセイ同和 電話取次撤廃 顧客・代理店と「在宅」で電話対応（22/1/21日経朝）

・本社や営業所で受けた問い合わせを全件社員のスマホに転送 電話取次を撤廃し、 働く場所を選ばず

　仕事が できる環境を構築 700あまりある固定電話も撤廃 通信料など年5億円削減

・各社員に新たな電話番号を与え、専用の通話アプリでスマホでの発着信ができるようにする

・損保を巡る収益環境の厳しさを踏まえ、ITを活用して業務効率化を進め、利益率改善を図る

〇三井住友海上 課長昇進 出向・副業が前提（22/1/23日経朝）

・同社は課長昇進の前提に「外部での経験」を必須にし、出向などで得た知見や人脈を社内で活かす

　損害保険は頭打ちの状態になっており、多彩な人材育成や外部との連携を強化する

・2030年度にも開始 製造業や自動車販売店、官公庁、ベンチャー企業への出向を想定

　21年度に解禁した副業も奨励

・同社の部課長は3900人 2割が外部経験あり 25年度までにこれを3割に広げ、30年度は課長に昇進

　する全員に求める

・企業への出向は、営業企画や海外リスク管理部門を想定、官公庁では政策立案に関与し、制度への理

　解や人脈形成につなげる 休職制度を利用したＭＢＡ取得留学も奨励

〇東京海上 自動運転車の遠隔管理サービス開発に出資（22/1/26日経朝）

・米・メイモビリティと資本業務提携 事故原因を判定する仕組みも検討 新たな保険ｻｰﾋﾞｽにつなげる

・自動運転車を遠隔で管理・監視したり、異常時の緊急対応や現場への駆けつけサービスを開発

　契約者からの事故報告をまたずに即時に保険サービスを提供する体制を整えるメイモビリティには

　トヨタも出資

〇あいおいND新社長 新納氏に （22/1/27日経朝）

・新納（にいろ）啓介取締役常務執行役員が4月新社長に就任 金杉社長が代表権のある会長に。新納

　氏は1988年入社 56歳 旧大東京出身 入社年次で18人抜き。

　再保険部長や人事部長を経て2020年から商品企画や自動車保険を総括 岡山県出身 早大商卒

・「最先端技術を持つ他の業態と組み、従来の補償機能にとどまらない付加価値を提供」、「三井住友海

　上とは合併せず機能別再編を進化、事務部門の共有化はさらに進める」と。

〇外貨建て保険 解約時に発生する手数料を見直し（22/12/1日経朝）

・生保各社が解約時の手数料※を見直し3割弱のシェアを持つ三井住友プライマリー生命が4月契約分

　から0.3％の手数料を撤廃 住生も0.1～0.2％の手数料を廃止の方向。日生は0.3％を0.1％に引き下

　げ。他社も引き下げを検討 （※「タイムラグマージン」と呼ばれ、解約手続き終了までに金利が動

　き、時間差（タイムラグ）で保険会社に生じる損失を避ける目的の手数料 逆に売却益が生じても顧

　客には還元せず、以前から問題視されていた） 契約者に負担を求める不透明さを金融庁が問題視。

　苦情が多い外貨建て保険販売を適正化する動きが広がる

・金融庁は生保各社に対し、損益状況を明らかにする指標の導入を求めている

　生保協会も4月に資格制度を始め、募集人に丁寧な説明を求めるなど販売適正化を目指す

（以上）