

○ 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

○ 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ます、注視します）

○ 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）

○ 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・ポッシュ、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

○ 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

○ 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

○ 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、顧客プロフィー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なっていくことを認識しておく必要があると思います。人の金に限度がある代理店としては、まずは保険会社のデジタル戦略の活用がカギとなります)

○ 自賠償保険料 上乘せ 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乘せの方針 2023 年度の実施を目指す
- ・ 自賠償保険料は「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、自賠償保険審議会でも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)

○ 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

○ 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 M B A 取得留学も奨励

○ 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 新たな保険サービスにつなげる
- ・ 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ずに即時に保険サービスを提供する体制を整える メイにはトヨタも出資

○ あいおい ND 新社長 新納氏に（22/1/27 日経朝）

- ・ 新納（にいり）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

○ 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）