

## 業界関連動向 4（日本代協ニュース情報版：2020/7/21）

日本代協事務局（野元）

- 日本郵政助言機関 かんぽ営業再開要件 充足で一致
  - ・7月16日、外部有識者の助言機関はかんぽ生命が営業再開するための「必要十分条件は満たしている」で一致。同社増田社長は慎重な検討を重ねる意向を表明
  - ・かんぽ生命は不適切販売が問題となり、19年7月から営業自粛中
  
- 東京海上 JR 東日本と提携し事故代車に Maas 提供を実験（20/7/17 日経朝）
  - ・東京海上は JR 東と提携し、事故代車として電車、バス、タクシーなどを複数の交通機関を組み合わせ、最適な移動手段を提供する Maas（マース）向けの商品・サービスの共同研究を開始
  - ・自動車保険は国内市場が頭打ちになるため、移動に対する保険のすそ野を広げる
  - ・第一弾として12月から東京海上の契約者向けに実証実験を開始、代車としてレンタカーを手配する代わりに電車やバス、シェアサイクルなどを組み合わせ、利用できるようにする
  - ・JR 東の「Ringo Pass」をダウンロードしてもらい、2週間で10万円～15万円程度を上限に好きな移動手段を組み合わせ、Ringo Pass の電子記録を使用し領収書は不要とする
  - ・事故を起こした高齢者から「怖くてもう自動車は乗りたくない」との声が寄せられることもあり、レンタカーに代わる選択肢として研究する
  - ・将来的にはアプリ利用者のデータを活用し、移動時間や利用手段に応じた無駄のないモビリティ対応商品の開発につなげる
  
- 生保 落日の GNP 営業（20/7/17 日経朝 囲み記事）
  - ・対面を前提としてきた生保営業が共働き世帯の防犯意識の高まり等にコロナ禍が直撃し、転機を迎えている
  - ・「対面の権化」と言われて4,500人のライフプランナーによる高い営業力を誇ってきたプルデンシャルも4月に開催された全店会議で「オンラインが標準になる」と呼びかけ、顧客との対話にTV会議システムを導入し、非対面に舵を切った
  - ・ソニー生命も社内メッセージで「非対面は武器になる」と5,000人のライフプランナーに呼びかけLPが非対面募集に向けて投資する際の費用を賄う定額報酬を用意
  - ・対面を前提とし、GNP（義理、人情、プレゼント）によるコミュニケーション営業と呼ばれてきた大手生保の営業スタイルがこれからどう変わっていくのか注目される

【参考】生保加入チャネル：営職 53.7%、代理店 17.8%、銀行・証券 5.4%、ネット 3.3%

○ 日本独自の銀行・証券の壁 存廃論議へ（20/7/17 日経朝）

- ・銀行と証券の業務を隔てるファイアウォール規制（FW・・・銀証の壁）の存廃議論が始まる  
政府が成長戦略に盛り込み
- ・海外だけでなく国内顧客に対する規制緩和の論議が盛り込まれ、証券業界に激震が走った
- ・FW 規制は銀行の優越的地位の乱用や預金者と投資家の利益相反を防ぐため、金商法で規定  
同じグループでも銀行と証券の間に壁をつくり、顧客情報の共有は禁止されている（同意があれば可  
だが手続きが煩雑との不満がメガバンクサイドにはあった）  
新株発行や社債調達など、企業の資金調達をまとめてみてほしいとの企業サイドのニーズに応えるた  
めには壁がない方が顧客のためになる、というのが銀行の主張
- ・米国では壁はないが、訴訟社会故に利益相反には厳格であり、業法でカバーされていなくても優越的  
地位の乱用などに対しては法律による規制が働いている
- ・一方、証券界は、規制があっても現場では優越的地位の乱用まがいのことが起きている、として規制  
維持を主張
- ・金融庁は近く顧客サイドが本当に銀証間の情報共有を求めているのかヒアリングを開始予定
- ・5 大証券のうち、銀行傘下でないのは野村 HD と大和証券 G のみ。SMBC 日興、三菱 UFJ モルガ  
ンスタンレー、みずほは銀行傘下であり、証券界も一枚岩になれない事情があり、この問題の綱引き  
は銀行側に傾きかけている
- ・銀行は新型コロナウイルス対応の資金繰り支援で企業のフロントに立って存在感を高めており、規制  
緩和につながるとの読みもある
- ・金融庁としては「顧客のためになるか否かが最大の論点」との立場  
（注：今回の成長戦略から銀行が強く要望していた①不動産仲介業務への参入、②生保商品の  
窓販規制緩和が除かれており、今後 10 年程度は「弊害防止措置」も維持できるのではないかと  
思われます。ただその場合も「顧客の最善の利益の追求」の観点からどう評価するかがポイントになるの  
で、一般代理店は保険募集の現場で顧客ニーズに的確に応えることが何よりも重要になります）

○ 政府 中小企業数の減少を容認する方向に転換（20/7/17）

- ・政府は中小企業の「数の維持」を狙った従来目標を見直し、統廃合を含めて新陳代謝を促し、生産  
性向上を目指す方針に転換
- ・「開業率が廃業率を上回る」との目標を削除し、事実上廃業増加を認める方針へ転換する
- ・従来政府は、企業数の減少を認めれば倒産、失業が増えるとの懸念があったが、新型コロナで環境  
が大きく変わる中、生産性向上に方針を転換
- ・日本の労働生産性は OECD 加盟 36 か国中 21 位。低生産性の中小企業が多いことが一因  
一般的には企業規模が大きくなるほど生産性は向上する

- ・20年の成長戦略では、新しいKPIとして「中小企業より規模の大きい中堅企業に年400社以上が成長する」との目標が盛り込まれ、M&Aなどで規模を拡大し、社会全体の生産性向上を目指す
- ・「一人当たり付加価値額（労働生産性）を5年で5%引き上げ」との目標も明記された

○ 金融庁「書面・押印・対面手続きの見直し」で検討会（20/7/21 保毎）

- ・手続きの電子化とテレワーク推進の観点から上記検討会を設置
- ・金融全体の電子化の状況調査と電子化されていない手続きの課題の存在の有無を特定  
優先的に解決すべきものから対応方針を決める
- ・テレワーク推進の観点から従来の商慣習の見直しについて、金融業界全体の手続きを見直していく

○ JustinCase（InsurTech 少短事業者）保険商品開発相談受付開始（20/7/21 保毎）

- ・7月8日、同社では、革新的な保険商品を開発したい、必要な保障を提供したいといった考えを持つ企業とともに、画期的な商品開発を目指すために商品開発受付相談を開始することを公表
- ・対象は、年間契約見込み3万件以上（1契約ANP1万円以上を推奨）。応募内容の審査を行い、面談を経て2～3週間後に可否を決定
- ・応募対象は、一定のユーザーを抱える事業会社を想定しているが、代理店や保険会社も可
- ・プロダクトアウトではなく、ユーザー目線のマーケットインの発想で、革新的な商品開発につなげたい意向

○ 第一生命 契約者からの照会にAIが回答（20/7/21 日経朝）

- ・第一生命は非接触の契約手続きシステムを年度内に導入予定。これに伴いインターネット経由の照会が増えることを想定し、AIで即座に回答する仕組みを年度内に導入。住所変更などの手続きも可能にする
- ・対面接客なしに顧客に対応できる体制を強化。複雑な手続きは職員によるチャットや電話に誘導

○ あいおいND「空飛ぶ車」向け保険開発に先手

- ・安全割引を空飛ぶ車に適用する検討に着手。米ジョビー・アビエーションに出資し、専用保険を開発（同社には既にトヨタが400億円出資）。業界に先駆けて開発体制を整え、先手を打つ
- ・先ず国内の実証実験を行い、第2段階として（ルール整備を見越して）割引導入を目指す
- ・住宅等の上空を飛ぶ時間が少ない場合や風雨が少ない地域では保険料を安くすることなども検討

以上