

○ **生保協会 各社の営業管理体制を調査 不正を受けて（20/11/17 日経朝）**

- ・ 第一生命の巨額不祥事件を受けて、生保協会は年内にも各社の営業管理体制をアンケート方式で調査 顧客本位の考え方に基づいて保険販売体制を整えているか調査
業界指針改定も視野に
- ・ 各社の管理体制を点検し、手法を持ち寄って業界全体で共有し、不正が起こりにくい環境を整える

○ **政府・与党 中小企業の M&A 税優遇を検討（20/11/16 政連会合）**

- ・ 政府・与党は中小企業の M&A（合併・買収）を後押しする税優遇制度導入を検討
来年度の与党税制改正大綱に盛り込む
- ・ 買い手企業が買収後の想定外の事態（簿外債務や賃金未払いなど）に備えて積み立てた資金を一旦費用（税法上の経費）として認め、法人税がかかる所得を圧縮し、税の支払いを先延ばしする
- ・ 一定期間経過後に段階的に利益に戻して課税するため、最終的な税金額は変わらないが、初期投資が必要な買収時の法人税の負担を軽くすることで中小企業の再編を促す

（注：これまで政府は中小企業の数の維持に留意してきましたが、昨年度から、技術と雇用を守りながら地域の活性化につなげるために、M&A（合併・買収）や事業承継を積極的に進め、中小企業の生産性向上を図る方向に大転換しており、中小企業を数で残すのではなく、持続的に成長できる競争力ある企業への転換を促しています。もともと菅首相は中小企業の生産性向上論者であり、今後も事業承継税制や M&A に対する税制支援なども含めて、日本の生き残りをかけて中小企業の体質強化政策を推進してくるものと思われます。

なお、菅首相の側近のブレーンは、小西美術工芸社社長のデービッド・アトキンソン氏で、観光政策・経済政策に関して直接首相に直言できる関係ですが、経済政策に関しては、一貫して、日本の人口減少と少子高齢社会における将来の社会保障の持続困難性を指摘したうえで、企業の生産性向上が絶対に必要であると繰り返し主張しています。特に技術革新（デジタル対応）や海外展開に対応できる人材が乏しく、最新設備の導入にも限界があり、国内に過剰な数がある中小企業が日本全体の生産性低下の大きな要因だとし、そのために最低賃金を引き上げて経営力と競争力がない中小企業を淘汰・統合する政策を大胆に進めるべきであると提言しています。

2016 年の保険業法の改正も自立した体制を整備した代理店が、顧客本位の原則のもとで創意工夫を発揮し、競争することを促していますが、こうした大きな流れ＝経営力と競争力の強化＝の中に位置づけてみておく必要があると思います）

○ はなさく生命 ネット販売参入（20/11/18 日経朝）

- ・ 日生系のはなさく生命は 2021 年度からネット販売に医療保険で参入 競争激化に対応 5 年以内に社員数も倍増する フィンテック業者との連携にも取り組む
日生系のネット販売参入で生保業界のデジタル化が加速する見通し

○ SJ 法人営業にインターネットを通じて同席する専門チームを創設（20/11/18 日経朝）

- ・ 損保ジャパンは、法人向け保険の引受を判断する 100 名規模の本社の専門社員による遠隔営業に特化したチームを創設 オンラインで顧客企業との面談に参加し、補償内容等の細かい質問に答える 遠隔営業を組み合わせることで交渉を完結しやすくする
- ・ 法人向け商品は営業担当者に引受の裁量がないものも多く、専門要員 70 名を配置することで 20 年度内に月 1,000 件の営業実績を目指す
残り 30 人は自治体向けの自動運転関連サービスや介護などのグループ会社の事業を担当
(注：遠隔で専門家に同席してもらえるのもオンライン面談ならではの対応ですね)

○ 三井住友海上 自動車保険新規 3 年で面談半減（20/11/18 日経朝）

- ・ MS は対面での自動車保険の新規契約を 3 年で半減させる
イスラエルのオンライン損保 DIFI（同国最大のダイレクト損保 IDI を保有）と提携し、顧客との接点作りやオンライン契約のノウハウを学ぶ
契約手続きをデジタル化することで代理店の負担を大幅に軽減する
- ・ MS 社では 21 年 2 月から個人自動車保険のオンライン手続きを開始、21 年度中には個人・法人全ての商品をオンラインに対応させる 代理店が説明したあと手続きをオンラインに誘導する
- ・ 自動車保険新規は 3 年で 5 割、5 年で 7 割をオンラインに切り替え
火災保険は 5 年以内に 2 割を切り替え
これにより 3 年で 18 億円、5 年で 37 億円の経費削減を見込む
- ・ 代理店の営業は顧客が望めば全て非対面で完結できるようにもする
おすすをチャットで案内し、ウェブで面談、スマホで契約することで、書類の大幅削減や代理店の移動時間の削減につなげ、生産性向上を図る

○ 厚労省 紹介状必要な病院を拡大 コスト高い外来対象（20/11/18 日経朝）

- ・ 200 床以上で高額な外来医療を担う病院を対象 202 年度までの導入を目指す
紹介状がない初診患者には 6,000 円～7,000 円を請求
軽症患者を地域の診療所に誘導し、病院は入院治療に注力
- ・ がん治療や MRI を多く使う病院を想定 対象は地域で定める
現行の 5,000 円負担の対象に高度外来医療を担う病院を加え、負担額も増やす

○ 脱ガソリン 世界で加速 (20/11/18 日経夕)

- ・ ガソリン車・ディーゼル車規制が世界中で加速 EV 普及が加速度的に進む見通し
英国 (230 万台) …ガソリン車・ディーゼル車の販売禁止時期を 2035 年から 2030 年に前
倒し ハイブリッド車も排出ゼロをクリアしたもの以外は 35 年までに禁止
ルウエー … 25 年までに販売禁止
ドイツ・スウェーデン・オランダ・アイルランド他 … 30 年までに販売禁止
仏・スペイン … 40 年までに販売禁止
中国 … 35 年をめどに新車販売を EV・ハイブリッドのみとする
米国 (CA 州) ・カナダ (ケベック州) … 35 年度までに禁止

○ 大同生命 コロナ保険を無償提供 中小企業社員向け (20/11/19 日経朝)

- ・ ジャストインケース (※) の「コロナ助け合い保険」(少短商品) を大同生命が 1 年間提供
対象は従業員 50 人未満の企業の経営者と従業員
コロナに感染し入院などの診断が出た場合、5 万円を支払う
保険料は月 300 円だが 1 億円を限度に大同生命が負担 2 万 4 千人に提供
- ・ ジャストインケースのサイトに法人情報を入力する必要 更新する場合は、加入者負担に
- ・ ジャストインケースは同保険で得た利益は、保険金や事業費を引いて医療機関に寄付
(※ 少額短期保険会社 政府初のサンドボックス認定を得て開発した「わりかん保険」で注目さ
れている保険スタートアップ
「わりかん保険」…保険に加入した契約者同士でリスクを共有する「P2P (ピア・ツー・ピ
ア) 」型の国内初のがん保険。がんに罹患した契約者に対して保険金が支払われた後に、
残りの契約者で保険金等を“割り勘”して保険料を支払う点に特徴があります
支払い保険料には年齢区分ごとに上限が設けられており、契約者は予見できない負担は負
わないことになっています
保険会社の事業費・利益を予め確定し、危険差益が出たら契約者に還元することで保険
料の使われ方の透明性を確保しており、保険会社としてはリスク算定が極めて重要です
危険差益・利差益・非差益で収益を上げる既存保険会社に対する挑戦でもあります
なお、現在、デジタル化が進んでいる中国では、アリババが販売する P2P 型の医療保険「相
互宝」が発売 1 年で契約者 1 億人を超えて大ヒットしており、保険の仕組みを変えるのでは
ないかと言われています 世界中で保険 (保険料) に対する見方が厳しくなっており、価格
の透明性や正当性が強く問われる時代になっています
「お客さまに説明して納得いただける保険料 (純率・付加率) 」にしていくことが求められる
環境であり、代手に関しても (開示は求められていませんが)、お客さまに説明できるか =
自分・自社の価値を認めてもらえるか、という点が重要な視点になっています)

以上