

○ 東京海上日動 障がい者専用がん保険発売（22/2/1 朝日朝）

- ・ 身体・知的・精神障がい者が幅広く加入できる専用がん保険を発売 加入のハードルを下げる
少額短期の「ぜんち共済」と共同開発 障がい者手帳の機能を持つスマホアプリ「三ライロ」とも連携し、商品名は「三ライロ保険」に アプリ登録者が団体保険扱いで申し込めるようにした
- ・ 審査のハードルを下げて、東京海上日動の既存のがん保険には入れなくても「三ライロ保険」には加入できるようにする 手続きは家族や施設職員でも可

○ 代理店への苦情 生命保険会社越え 業界 秋から監視制度開始（22/2/1 朝日朝）

- ・ 生命保険を販売する代理店への苦情が高止まり 2019 年度は過去最多 生命保険会社に対する苦情（20 年度 677 件）を上回る苦情（同 707 件）が代理店に寄せられている 説明不足や勧誘手法のトラブルが後を絶たず
- ・ 苦情が多いのは生保の販売上の構造 契約の度に代理店には保険会社から手数料が支払われるが、初年度が高く、徐々に減って数年でなくなる そのため、数年おきに契約を乗り換えさせるほど手数料が増える構造に 生保代理店は乗合が多く、同じ顧客でも短期間で別の保険会社に切り替えると気が付きにくい
- ・ 生保代理店の乗合は 1996 年の業法改正で特例で認められた制度（保険業法上、生保代理店は一社専属しか認められていない） 代理店経由の生保契約は 09 年度の 6.4%から 20 年度は 15.3%に増加 販売の急拡大に生保業界も金融庁も対策が追い付いていない
- ・ 現在金融庁は一部大手代理店に事業報告書の提出を求めるにすぎず、生保会社も担当者一人で 30～50 社程度の代理店の営業支援と監査を担わせるなど体制が未整備
- ・ 生保協会では今秋から代理店の業務品質を評価し、公表する制度を開始
希望代理店のみで 200 社が限度 費用 30 万円も代理店負担 評価の中立性に疑問もあり、実効性が課題 代理店の徹底した自立・自律と業界としての管理体制構築が求められる

○ 外貨建て保険 共通 KPI 公表（22/1/18 金融庁）

- ・ 金融庁は投信類似の金融商品として比較推奨販売の対象となっている外貨建て保険について、比較可能な KPI（重要業績評価指標）を公表（2018 年 6 月には投資信託の共通 KPI を公表済み）
- ・ KPI として「運用評価別顧客比率」、「銘柄別コスト・リターン」を公表 今後外貨建て保険の販売会社はこれら 2 指標の自社の数値の公表が求められる

（注：金融庁が求める「顧客本位の業務運営の原則」の策定・公表に際しては、KPI の策定・公表も要請されています。本来は各代理店が創意工夫を発揮して顧客本位の取り組みを行い、その進捗状況を示す指標（KPI）を自ら公表し、消費者に選択肢を提供するものですが、自主的な KPI は当然ながら各社バラバラになるので消費者にとっては横比較が難しいという問題もあります。そこで金融庁では、業態の枠を超えて販売され、運用状況によっては顧客に損失が生じることもある投資性商品の比較を容易にするため、投資信託と類似機能を持ち、比較推奨の対象となっている外貨建て保険に対しても、投信同様の基準に基づく指標を公表したものです）

○ 東京海上 水災を即日補償 一定条件満たせば保険金支払い（22/2/8 日経朝）

- ・ 東京海上は保険金を自動で支払う仕組みを開発 水害実態を実地調査せず、人工衛星画像で把握 即日保険金支払い 23 年度欧米市場に投入 将来は日本市場への投入も検討
- ・ フィンランドの ICEYE（アイスアイ）と資本提携 同社は地表を観測するレーダーを搭載した人工衛星 16 機保有 人工衛星は昼夜・天候問わず、1 日 5 回同じ地域を撮影 地表を 3 次元、c m 単位で観測できる これに航空写真や SNS も組み合わせ、夜や曇りでも建物ごとに浸水高を推定 地域ではなく契約者単位で補償を実現
- ・ 事前に決めた条件（トリガー）に基づき、保険金を自動で支払う「パラメトリックス保険」の認可を海外で取り、ロンドン市場などに投入（ex.指標：地震の震度、トリガー：震度 6 強、保険金：1 億円など と設定）
- ・ 海外では「パラメトリックス保険[※]」の活用が進む ロイズはホテル事業者向けに売上高の予測と実際の差をトリガーに保険金を支払うパラメトリックス保険を発売 途上国では事前に決めた降雨量を下回ると干ばつによる農業被害を補償する保険が拡大
- ・ 東京海上は衛星で収集するデータの広範な利用を目指す 人口減と災害多発で損害保険の事業環境が厳しくなる中、データ事業の収益化を急ぐ
（※パラメトリックス保険と同じような機能を果たす仕組みとして「デリバティブ」がありますが、パラメトリックス保険は「保険村」の商品であり、「金融村」のデリバティブとは異なり、被保険利益の存在が前提となります。損害調査が不要となるため保険金支払いが迅速、商品が分かりやすい、保険金の使途は問わない、商品設計に柔軟性があるなど、契約者にも保険会社にもメリットが多い仕組みです。技術面や法規制面の課題はありますが、今後企業分野のみならず個人分野にも利用シーンが広がるものと思われます）

○ 損保ジャパン 中小企業向け火災保険 航空写真で保険料算出（22/2/9 日経朝）

- ・ イスラエルのジオエックスと提携し、AI を使って航空写真をもとに建物情報を解析 短時間で保険料を算出 屋根の状況や建物間の距離、海拔など全 60 項目のデータを自動で取得、適正な保険料を算出 保全が十分であれば保険料を引き下げ、不十分であれば保険料引き上げや改修を提案
- ・ 大企業向けは従来の 2 週間の物件調査を最短 30 分で終了 対象は 4,000 件 個人向けにも拡大予定

○ iPhone レジ代わりに アップル存在感（22/2/10 日経朝）

- ・ iPhone 本体が決済端末になり、レジ代わりに使える機能を米国で提供開始（Tap to Pay iPhone） 専用読み取り装置が不要 専用アプリだけをいれれば OK 膨大な数の中小企業が iPhone で直接非接触型の支払いを受け入れることができる

○ ペイペイのコロナ保険 損保ジャパン値上げ 3 倍に（22/2/10 日経朝）

- ・ 2 月 10 日から 3 ヶ月分を 3 倍の 1500 円に オミクロン株の拡大が想定を超えたための対応 既存保険料は据え置き 陽性判断で保険金 5 万円支払い 現在加入件数 35 万件
- ・ 大樹生命はコロナ保険の販売を停止するなど、感染急拡大に保険会社も対応が急務となっている

○ 国税庁と金融庁 節税保険 行き過ぎに歯止め（22/2/10 日経朝）

- ・ 国税庁と金融庁は節税保険に歯止めをかけるためタッグを組む 両庁連携で生保会社の商品内容を審査するほか、現場の募集自体も調査 審査体制を改め、節税保険の抜け道を防ぐ
- ・ 専門知識を持った国税庁が商品に悪質な節税目的がないかチェック、金融庁に助言 認可のハードルを上げる※
生保新規契約の 3 割・8000 億円までに拡大した市場に大きな変化
(注：節税保険は金融庁認可商品であり、違法ではありません。これまで節税か否かを認可の要素にはしてこなかったのですが、さすがにここまで裏をかかされると＝信用を裏切られると＝看過できないということです。業界における販売のあり方の悪質性が年々高まったことが背景にあります。生保業界の自業自得ともいえます)
- ・ 募集現場にも介入 両庁協力して代理店を調査 詳細は今後詰める
人口減や若者の保険離れの中、生保業界が売りやすい商品に飛びついた面は否めないが、経営者保険のあり方について、業界全体で真剣に考える必要あり

○ 金融庁 マニウライフ生命に立入調査（22/2/12 朝日朝）

- ・ 金融庁は節税目的の保険販売の実態追求のため、14 日からマニウライフ生命に立入調査に入る
繰り返し厳重注意しても悪質な販売が後を絶たない現状に業を煮やし、自主的な改善は無理と判断 厳しい姿勢で臨む
- ・ 問題となっているのは「名義変更プラン」 多額の保険金を受け取る生保契約を当初は法人で契約、その後経営者などに変更した上で解約し、支払った保険料の多くを保険金として受け取る仕組み
返戻金は通常の役員報酬などと比べ税負担を軽減できることを狙った販売手法
- ・ 度重なる生保の不適切販売に対し、昨年 6 月に国税庁が課税ルールを変更したが、その抜け身を悪用していたとして実態解明に当たる 同様のプランはエヌエヌ生命、明治安田生命、ひまわり生命でも販売

○ 太陽生命 22 年 3 月期最終 720 億円の赤字予想（22/2/15 日経朝）

- ・ 過去に高い予定利率（1.75%～5.00%）で結んだ個人年金保険の運用が、長引く低金利下で「逆ざや」となっているため、高利率の保険 26 万件を再保険に回し、損失を計上 今後の責任準備金積立額を軽減
前期は 102 億円の黒字だった 持株会社の T&D も 98%減の 30 億円に
- ・ 背景にあるのは 25 年に導入される新資本規制 長期にわたり高利回りの契約が残ると負債が膨らみ、財務の健全性を押し下げるため、対応を急いだもの

○ 損保ジャパン 機械の故障前に保険金支払い 音で検知し修理促す（22/2/15 日経朝）

- ・ 損保ジャパンは機械の故障前に保険金を支払う仕組みをつくる 高所や暗部など人の目が届かないところを想定
22 年度にも機械や洋上風力発電の機械音から故障リスクを検知し、代替部品の調達費や利益損失を補償する保険を販売 工場の無人化が進む中、最新テクノロジーで故障を予防
- ・ 契約者には日清紡マイクロデバイス社の音響センサーを設置 人の耳に聞こえない超音波を取得 AI で解析し、故障の予兆を通知 故障前に稼働を停止し、修理を促す 事故が減れば保険料を引き下げ
- ・ 保険料は売上高、生産高、異常音の頻度などで決定 年 1,000 万円程度とする予定 年 20～30 件を見込む

以上