

○ 気候リスク開示 支援競う 東京海上など大手損保、企業向け（23/12/14 日経朝）

- ・ 大手損保が企業の気候リスク開示を支援するサービスを競い始めた。
- ・ 東京海上が提供するシステムは、財務情報や温暖化ガス排出量を入力することで、炭素税の負担増やエネルギーの調達費が将来どれだけ増減するかを分析できる。また、河川の氾濫や高潮による被害額の将来変化も調べられる。三菱 UFJ 銀行と連携し、東証プライム上場企業を中心に、システム利用と簡単な相談業務が一体となったサービスを年間 150 万円程度で提供する。
- ・ MS&AD でも 11 月から台風の強風による被害額を分析するサービスが開始。三井住友海上とあいおいニッセイ同和の営業網も活用し、強風にさらされるリスクの高い沿岸部に工場を持っている製造業などに提案していく。
- ・ 損保ジャパンは風水害の被害額や事業停止リスクを可視化するツールの提供を 23 年 1 月に開始。提供先として照準を合わせるのは金融機関で、地銀など 50 件以上の導入実績があるという。融資先の担保物件のリスクを把握し、情報開示の基礎情報として活用してもらっている。
- ・ こうした取り組みの背景には、企業が気候変動リスクの情報開示に積極的になっていることがある。また、火災保険の収支の黒字化には保険料の引き上げのほか、企業に防災対策を促して保険金の支払いを減らしていくことが必要になる。企業に気候変動リスクを把握してもらうことは、そのための重要な足掛かりになる。

※東京海上日動社のニュースリリース内容

https://www.tokiomarine-nichido.co.jp/company/release/pdf/231214_02.pdf

○ 社員向け生成 AI チャットツール「MS-Assistant」に損害保険業務の専門的な照会応答機能を追加 三井住友海上（23/12/14 ニュースリリース）

https://www.ms-ins.com/news/fy2023/pdf/1214_1.pdf

- ・ 三井住友海上と NEC は、生成 AI が損害保険の商品規定や事務手続ルールに関する照会等を自動で回答する照会応答機能を開発し、10 月 25 日から三井住友海上の全社員が利用する「MS-Assistant」に機能を追加した。両社は、最先端の生成 AI テクノロジーの活用により、業務プロセスを変革して生産性向上と新たな提供価値の創造に取り組んでいく。
- ・ 三井住友海上では、5 月 17 日に情報セキュリティの安全性を確保した「MS-Assistant」を全社員が利用できる環境を整え、「Azure OpenAI Service」を通じて、GPT4 を活用した文章作成・校正、翻訳、ブレインストーミング、プログラミング等の一般的な業務に活用している。今般、損害保険業務の専門知識を必要とする照会への対象範囲拡大に向け、NEC のソフトウェアを活用して技術検証を進めた結果、専門知識が必要とされる商品・事務手続マニュアル等の複雑なドキュメントを参照した回答を自動生成する機能においても高い精度を確認できたため、「MS-Assistant」に機能を追加し、10 月 25 日から全社員で利用を開始した。
- ・ 検索 AI と生成 AI を組み合わせた対話型 AI を構築し、自動車保険の商品・事務手続マニュアルを学習することで、専門知識を必要とする照会への回答を自動生成する機能を開発した。また「MS-Assistant」による回答内容へのフィードバック入力機能や、社員からの改善要望窓口を設置し、利用ログの分析による回答内容の精度向上や対象範囲の拡大につなげていく。これらの機能を活用することで、マニュアルを調べるといった内務的な業務を

効率化し、補償前後のソリューション等、新たな価値を顧客に届ける業務に注力していくことが可能となる。なお、三井住友海上では生成 AI 特有のリスクを踏まえた利用ルールを、全社員向けの情報管理研修等で周知することで適正な利用を徹底している。

- ・ 今後は、照会業務の効率化や顧客対応の品質向上に向けて、保険約款や FAQ 等の学習データ追加による機能拡充を図っていく。また、保険代理店システムにおける生成 AI 活用検討も進める。

○ 自動車事故に遭われたお客さまへご紹介する修理工場の品質基準を改定

あいおいニッセイ同和（23/12/15 ニュースリリース）

https://www.aioinissaydowa.co.jp/corporate/about/news/pdf/2023/news_2023121501256.pdf

- ・ あいおいニッセイ同和は、自動車事故に遭われた顧客に自動車修理工場を紹介する「まごころ工場」制度において、紹介する修理工場の品質基準を改定し、「新まごころ工場」制度として 2024 年 1 月より運用を開始する。今般、大手中古車販売会社による不適切な保険金請求が明らかになったことを踏まえ、顧客が安心して入庫できる態勢を再構築するため、「透明性確保」「不正防止」「整備の高度化」の実現に向け、「まごころ工場」の認定に必要な品質基準を改定した。
- ・ 品質基準・運用の主な改定ポイントは以下の通り。
 - ◆ 作業の透明性確保：工場内へのカメラ設置・修理工程管理システムの導入、顧客への作業内容・進捗状況の連絡、修理箇所の説明を徹底、顧客の事故車両引取り時・修理作業中の画像を保険会社へ送付すること、不明瞭な修理箇所について、作業中の画像を保険会社へ送付し、あわせて視界共有システムを活用した当社アジャスターによる確認を実施すること
 - ◆ お客さま対応品質：近年の自動車技術の電子化・高度化に伴う車両の修理に必要な特定整備認証（分解整備＋電子制御装置整備）を取得すること
 - ◆ 研修：見積品質・お客さま対応品質等の強化・維持の実現に向け、当社が新たに実施する研修の受講
 - ◆ CSV×DX 項目：リサイクル部品の積極的な利用や代車に電動車を用意するなど、SDGs・ESG へ積極的な経営体制を確立していること
- ・ 2024 年 4 月より、自動車事故に遭われた顧客自身が新まごころ工場を検索・選択できる Web サイトをリリースする。

○ 太陽光発電設備の銅線盗難対策として アルミ導体ケーブル活用を促進する新サービスの提供開始

損保ジャパン（23/12/15 ニュースリリース）

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2023/20231215_2.pdf?la=ja-JP

- ・ 損保ジャパンおよび SOMPO リスクマネジメントは、近年多発する太陽光発電設備の銅線（以下「銅導体ケーブル」）盗難により被害に遭った顧客に対し、古河電工と古河電工産業電線が開発・製造し、SFCC(株)が販売するアルミ導体ケーブル「らくらくアルミケーブル®」を紹介するサービスの提供を、2023 年 11 月 1 日に開始した。太陽光発電設備の銅導体ケーブルの盗難被害に遭われた顧客に「らくらくアルミケーブル®」を紹介するサービスは損害保険業界初の取組み。
- ・ 世界的に銅の価格高騰が続いていることを背景に、銅導体ケーブルを大量に使用する太陽光発電設備における大規模窃盗事件が相次いでいる。また、銅の需要の高まりなどに伴う銅導体ケーブルの供給不足により、太陽光発電設備の早期復旧に支障が出ており、電力安定供給への影響も懸念されている。海外ではアルミ導体ケーブル

の普及が進んでいるが、アルミ導体ケーブルの敷設には専門的な知見と技術が求められるため、日本では普及が遅れているのが現状。

- ・ 損保ジャパンと SOMPO リスクは、銅導体ケーブルの盗難被害に遭われた顧客に「らくらくアルミケーブル®」を紹介し、古河電工産業電線が施工業者に対するコンサルティングを行うサービスの提供を 2023 年 11 月 1 日に開始した。銅導体ケーブル盗難対策の 1 つであるアルミ導体ケーブルの利活用を推進し、早期の復旧と盗難の再発防止を図ることで、太陽光発電による電力の安定供給に貢献する。
- ・ 供給が安定している「らくらくアルミケーブル®」の活用により、早期復旧が可能となり、売電再開を早めることで顧客の減収を抑える効果が期待できる。また、銅導体ケーブルに比べて転売価格が低く、転売数が少ない傾向がある。窃盗団を捕捉する手がかりとなりやすいため、盗難防止効果が期待できる。銅導体ケーブルで復旧した場合は、同一の発電所が再び盗難の被害に遭う危険があるため、再犯を防ぐ効果が期待できる。
- ・ 銅導体ケーブルよりも圧倒的に軽い「らくらくアルミケーブル®」を使用することにより、建設作業員の身体的負荷が減るため、従来よりも少人数で作業が可能。不足しがちな建設作業員数に起因する問題の解決に貢献するとともに、工期の短縮も期待できる。敷設にあたっては、古河電工産業電線が施工業者に対して技術支援も行うため、初めてアルミ導体ケーブルを敷設する施工業者にも安心して利用いただける。

○ 保険の銀行窓販 脱・外貨建て頼み（23/12/20 日経朝）

- ・ 銀行が保険窓販の戦略を見直している。国内金利の上昇で為替リスクのない円建ての魅力が増すなか、2023 年度は円建ての販売が外貨建てを上回る可能性もあり、保険の銀行窓販は転機を迎えている。
- ・ 商品戦略の見直しに動くのが三井住友信託だ。12 月に円建て保険を 2 種類増やし、今後は円建ての販売を強化する。そのうえで 24 年春にも外貨建て保険 7 種について販売を取りやめたり目標到達型の機能をなくしたりする。三井住友信託以外でも販売体制の見直しなどの動きが広がる。
- ・ 背景になるのは金融庁の動きだ。仕組み債とは商品性が異なるため、最初から売り止めを要求することはないとのスタンスだが、現状の販売・管理態勢には課題が多いとみている。24 年 1 月以降、保険会社に対しても同様のヒアリングを始める。どのような顧客、ニーズを想定して商品を組成しているかなど各社の取り組み状況を確認する構えだ。調査の結果次第では、保険会社の商品設計などに影響が出る可能性がある。

以上