

○ 東京海上日動 バトonzと提携 小規模承継用の保険販売（20/10/21 日経朝）

- ・ 同社は日本代協も提携している日本 M&A センター傘下のバトonzと提携
買収後に発生した損害を補償する保険をデューデリとセットで提供 小規模事業承継を支援
- ・ 保険料を含めたデューデリ費用は 398,000 円の定額 バトonzが契約者となり買主企業に提供
買収金額 1 億円以下の M&A を対象 11 月から開始
- ・ 買収後に発覚する簿外債務や未払い賃金、財務・労務トラブルなどに限定し、300 万円まで補償
任意で上乗せも可

（注：今後我が国では小規模企業の廃業問題が大きな懸念材料となっており、国も税制改正等様々な支援策を打ち出していますが、そうした動きを支えることになります。小規模企業では数百万のトラブルでも経営に大きな打撃を与えることとなるため、デューデリと保険をセットした安価な仕組みの提供は一定のメリットがあるものと考えられます）

○ ひまわり生命 全ての商品を「健康増進型」に転換（20/10/21 日経朝）

- ・ 2025 年度末までに生保で初めて全面転換を宣言（一部貯蓄型は除く）
5 年後までに既存の健康増進型ではない商品は売り止めとし、ビジネスモデルを転換する
- ・ 名称は「インシュア ヘルス」 血圧や体重などの改善で保険料を引き下げ 過去に遡及してキャッシュバックも行う 喫煙者が禁煙し、BMI（18～27）、血圧（140 未満、90 未満）を満たせば 3 割引き 契約日に遡って還付金を支払う
予防治療を始めた場合には一時金支給の仕組みも導入（糖尿病患者向け保険では健康診断の数値を提供してもらい、数値が一定を保つか改善していると 1 年に 1 か月分の保険料還付
- ・ 医療保険分野は競争が激化しており、違いを打ち出し、他の生保がためらっているうちに保険料を引き下げ、契約者に訴求し、大手生保を揺さぶる
- ・ こうした取り組みを実現できるのはデジタルの力 ひまわり生命はスイスのダダウ社と組み、契約者の健康状態をスコア化、健康維持をアドバイスするアプリをスマホ向けに投入
- ・ この分野で最も熱心なのは住生 「バイタリティー」は月額 880 円の上乗せでサービスを提供中

○ 日生 アジアの低所得者向けに保険販売（20/10/21 日経朝）

- ・ インドネシアを手始めにアジア全域に拡大 月額 40 円で保険金 14 万円 原則無審査
グローバル企業の取引先の従業員などに販売 社会的責任の観点から福利厚生の実施に取り
組む現地企業のニーズを見込む 5 年間で 35 万人に販売
- ・ 世界ではアライアンスが先行 日生も新分野を開拓し、収益を拡大する

(注：マイクロファイナンスと言われる低所得者向け小口金融サービスの一種となります。小口金融は高金利で収益性を確保していると言われますが、小口生保はビジネスモデルが未確立で、日生は一般個人ではなく現地企業を通じた従業員への販売で安定収益を目指していると考えられます)

○ 東京海上 HD 米デジタル保険 レモネードと提携 (20/10/26 日経朝)

- ・ 東京海上 HD は米国のデジタル保険大手レモネードと提携 再保険を引き受け、同社の事業拡大を後押し 保険をモバイルで完結させる手法や保険金の迅速な支払いノウハウを学び、国内の商品開発に活かす

(注：レモネードはインシュアテックの代表的企業 加入を最短 90 秒、支払いは最短 3 分で済ませる簡潔さと迅速性が売り ソフトバンク G も出資しており、20 年 7 月には NY 証券取引所に上場 時価総額は 3000 億円を超えています)

○ 三井住友海上 道路の劣化データ販売 (20/10/26 日経夕)

- ・ MS はドライブレコーダーの映像をインフラ点検に活かす事業を開始 道路の劣化を AI が勝ちして集約し、自治体に販売 データ提供に協力する企業の保険料を実質割引く
- ・ 保険業法改正で 5 月から保険会社にも顧客から集めたデータの外部提供が認められるようになった規制緩和による事業化の第一弾となる
- ・ 法人向けの自動車保険とセットで提供するドラレコを使ってデータ収集 (現在約 1 千社・1.8 万台) カーリース、カーシェア業界、運送、タクシー、製菓業者などと連携 協力事業者にはデータ提供料を支払い、実質的な保険料の値下げとなる
AI の分析結果を位置情報から地図上に表示し、自治体などに有償で提供する
- ・ 東大発のスタートアップ「アーバンエクステクノロジーズ」と共同でシステムを開発し、2021 年度中に販売を開始 年内にも全国 5 都市で実証実験開始
- ・ 道路の点検は自治体の職員がパトロールで行っているが、デジタルを活用して作業を効率化し、行政による道路のメンテナンスを後押しする
- ・ こうした保険会社によるデータ販売は今後拡大の見込み

○ 東京海上 自動運転の事故 翌年保険料引き上げず (20/11/11 日経朝)

- ・ レベル 3 (ドライバーの操作が不要) の車の自動運転中の事故が対象 被害者保護を優先して保険の利用を促し、自動運転の普及を後押し
- ・ 同社は 2021 年 4 月から衝突防止機能の普及などで事故が減少していることを受け、自動車保険料を 0.5%引き下げるが、同時に上記「ノーカウント」規定を新設
レベル 2 以下の渋滞時の追従・駐車支援システムの事故は対象としない
- ・ 今後他社にも広がる見込み

※ ホンダは世界で初めてレベル 3 の型式認定を取得したレジェンドを 2020 年度中に発売と発表

高速道路渋滞時など一定の条件下で、システムがドライバーに代わって車を運転する

○ 新生銀行 生保からの手数料見直し「10年定率」商品販売（20/11/11 日経朝）

- ・ 初年度偏重を見直し、新規販売重視の姿勢を転換「売りっぱなし」との批判に応える
- ・ クレディ・アグリコル社の円建て一時払い変額年金保険の手数料を10年間0.94%で定率にする
今後、他社の商品も定率にするよう働きかける
- ・ 新商品は契約費用を求めず、保険料の全額を運用に回すのが特徴
契約者は投資対象を指定でき、新生銀行は過去の変動率と契約者のリスク許容度を基に組み入れ比率を提案するシステムも開発 資産形成の助言などに注力する
- ・ 金融庁は「顧客本位の定着」を求めており、生保販売の慣行見直しが進んでいる
りそなは初年度手数料を引き下げ、三井住友信託は投信や保険の収益目標を撤廃
生保協会は代理店手数料を巡る対応を協議しており、今後金融機関代理店以外にも手数料のあり方の見直しが進む可能性がある

○ MS、あいおい ネット口座振替受付サービス開始（保毎）

- ・ 顧客のスマホで口座登録を行う「ネット口座振替受付サービス」を10月から開始
紙の手続きに伴う不備を解消し、顧客の非接触、キャッシュレスのニーズにも応える
併せて、ペーパーレスを実現し、代理店・保険会社の保険料領収、精算業務の効率化を図る
- ・ 手続きは、①代理店がQRコードを案内、②顧客がスマホから専用QRコードを読み取る、③顧客が口座登録専用サイトから希望の金融機関を選択し、口座情報を入力 することで完了

○ 東京海上日動「空飛ぶクルマ」の実験で包括協定（保毎）

- ・ TN、エアモビリティ、三重県の3者は「空飛ぶクルマ」の実証実験と実用化に向けた包括協定締結
- ・ 今後、三重県における実証実験、事業者支援、リスクアセスメント、保険プログラムの組成、実用化に向けた検討等を行う予定
- ・ エアモビリティは、空飛ぶクルマの販売、サービス提供、ナビ、離発着場システムとの連携等に取り組み、安全・簡単に航行できるサービスを提供
- ・ 「空飛ぶクルマ」の市場規模は150兆円になると予測されており、新たなビジネスチャンスを求めて世界中で開発競争が加速している

○ アクサダイレクト生命保険 保険料引き下げ（保毎）

- ・ 同社は11月2日終身医療保険の保険料改定を行い、平均で25.1%の引下げを実施
補償内容はそのままであり、これまで以上に手軽に加入できるようになっている
(注：同社商品の保険料はもともと実額が月額1,000円～5,000円と低廉なため、引き下げによる保険料減少実額自体は数十円から数百円程度にとどまる)

以上