

# J A C 毎月レポート (保存版)

2016年4月号 (通算第67号)

## 《北海道新幹線 vs 青函フェリー》

北海道新幹線が3月26日開通しました。東京から函館まで最短で4時間半(ライナー含む)。



1時間20分の飛行機と比べどちらが便利?安いで話題になっています。

しかしあまり知られていませんが、スローライフが流行っている今、絶対にお薦めなのが青函フェリーです。青函トンネルができる1988年まで「♪上野発の夜行列車降りた時から～」の石川さゆりの歌であまりにも有名、年間500万人も運んでいたあの国鉄青函連絡船の生き残りです。今は民間会社が経営していますが、何と料金が1600円(ピーク時2000円)、新幹線料金が7890円なのでメチャ安!しかも、ほとんどトンネルの新幹線に比べ、フェリーからの眺めは絶景です。



ちなみに、青函連絡船最後の料金は2000円、所要時間4時間20分、今の青函フェリーの所要時間は3時間50分。料金と時間も28年前にタイムスリップです。ただし船は新しくなっているので心配無用(写真は2014年に就航した「はやぶさ」)

結論として、忙しい人は飛行機、時間にゆとりのある人はフェリーですね。JR北海道さん申し訳ありません。

## Japan Agency Consortium の理念

- |                  |               |
|------------------|---------------|
| 1. アクティブ に       | 常に前向き、プラス思考   |
| 2. シンプル に        | 常に物事を単純に捉える   |
| 3. ポジショニング をお客様に | お客様の立場でお役立ちする |

わたしたちは偉大なことはできません。偉大な「愛」で小さなことをするのです。(マザーテレサ)

そう考えて、行動すれば、お客様に信頼されます。 そうです!

プロ代理店はお客様を「幸せにする専門家」なのです。

<目次>

	ページ
1. プロ代理店経営を磨く 「僥倖（ぎょうこう）を待ってはいけない	3
2. 次世代保険代理店の経営課題	4
3. 2016年2月末 損保各社一般種目成績速報	6
4. 保険業法改正(平成28年5月29日施行)に伴い規模が大きい特定保険募集人に7 求められる対応について	7
5. 損保、IT活用に注力へ 4社新トップ 事業環境急変に危機感	8
6. 第17回自動車盗難事故実態調査結果発表	9
7. IoT技術で保険新商品開発 損保大手、相次ぎ新組織	11
8. 保険手数料の開示迫る金融庁の真意	12
9. 自動車保険のビジネスモデルを自動運転車が破壊する——格付け会社が予測	14
10. 自動運転時代の自動車保険、事故が起きたときの責任の所在と補償は？	15
11. 地震保険、こう変わる 3度に分け、平均19%引き上げ	16
12. 賠償額約1億円の事故も！自転車保険は入るべきか	20
13. 火災保険トラブル増加、わざと屋根壊す悪徳業者も	22
14. 朝ドラ効果に“びっくりぼん”大同生命社長	24
15. 米国、対日要望書で「共済潰し」へ本腰 「米国保険会社に不利益」 を訴え、国際問題化も	25
16. なぜ銀行の保険・投信販売窓口には「ろくな人材」がないのか	27
17. 「必要な保険」と「不要な保険」の正しい分類法 リスクマネジメントの考え方で線引きができる	29
18. 「お客様と会話が弾む」・・・ためになるお話	
● 批判したら訴えられた…言論封じ「スラップ訴訟」相次ぐ	33
● 高速120キロOK、歓迎と不安 警察庁、まず110キロ試行へ	34
● 「いつもの薬がほしいだけ」は意外に怖い	36
● 男性のがんで最多患者数となった大腸がん	37
● 日本ですべてのクルマに“ドライブレコーダー”が装着されるか？ まずは「貸し切りバス」から	38

## 1. プロ代理店経営を磨く 「リーダーになる人に知っておいてほしいこと」 松下幸之助

---

### Vol.17 「僥倖（ぎょうこう）を待ってはいけない」

随所に縁はある。縁を求めていけば、すべてが自分に連なっていることがわかる。失敗して叱られても、それを「縁」と思える人は強い。

いいツルがあって、だっと飛びついてやっていくというような幸運、僥倖（ぎょうこう）を待っていたらあかんで。自らが素手でやる。後援者というのできるの、そういう味を出さんと、ついてこないわけや。だから後援者があるかないかということについては、まず君の本心の内側から出てこないといかん。知らない人をつかまえてでも話しをして、友人にしたらええわけや。ケンカをしたことが縁で、後援者になるかもわからへんからな。

だから随所に縁がある、縁を求めていけば、全部君につらなるわけや。傍らで応援してくれるものは、なんとでもできる。ひとりぼっちでやったらええやないか。「今日からやろう」と思ってやっていって、三日たてば後援者が一人できる。十日たてば二人できる。そうしていつの間にか雲霞（うんか）のごとく後援者ができてくるというようにならないといかん。僥倖をまっていたらあかんで。

“千里の道も一歩から”やな。それくらいの気持ちやないと、千里も遠いところへはなかなか行かれんやろう。そやけど、一歩づつ足を出していったら、ついには行けるわけや。志さえ変えなかつたら必ずできる。

ちっとも心配いらんと思う。君が心配していたら、みんなが心配する。もう自分は心配しない。自分を応援しない人は損な人やと思わんとあかんで。君が何かを与えられるものがなかつたらあかんわけや。今は与えるものがないとしても、将来与えられる無限の可能性を持っている。

だから君な、ひとりだと思ふなよ。日本全部自分の友達のできるんや。もっていきかただけの問題や。あとは自分のもっていきか次第でみんな味方になる。味方にならんとことはないはずや。そのくらいの信念をもってやらんといかん。

大丈夫や。少々うまくいかん場合もある。反対される場合もある。それも縁やな。ぼくが商売していたときも、全部がみな得意先でやってくれたわけではない。なかには、「今度の商品は売れん」とかいうて商品を返してきたり、不良品を持って行って叱られたこともある。もちろんわざと持っていったわけではない。たまたま持っていったのが不良品だった。先方は当然怒るわけや。けれど怒られたときに、「これが縁や。怒ってくれるということは、それだけ縁があるわけや」と思って、ぼくはその人の心をつかんだ。それが今日の松下電器になったわけや。不良品を持って行って叱られて、それが成功の基になった。そういうことができるんやな。

だから君も、誠心誠意、訴えるものがあれば、どんなかたちであれ、必ずものにできてくるよ。

絶対に心配はいらない。君が百ぺん言うても、耳を傾けない人がある。それは耳を傾けないほうはいけないのではなく、君の言い方に、どこかまだ足りないところがあるからや。

それだけはだんだん勉強してください。

（1982年11月）

## 2. 次世代保険代理店の経営課題

---

### ■改正保険業法施行前の雑感

改正保険業法施行まであと2カ月を切った。体制整備マニュアルや意向把握ヒアリングシートなど、保険会社から案内された資料などで代理店のマニュアルを完成させ、準備体制が整ったとしている代理店が多い。ただそうした多くの代理店は、監査や点検の時のための、普段は殆ど見ることもないであろう“しまっておく”体制整備マニュアルを取りあえず作成し、保険会社からのお仕着せの意向把握ヒアリングシートを使うことで改正保険業法対応は済んだと考えている。つまり改正保険業法に対する当局や保険会社からの罰則がない程度に対面的に整えただけで、代理店の経営や営業体質の中身を改正保険業法に合わせて変えたという姿はあまり見えない。

保険会社サイドもPDCAサイクルなどの分かりにくい言葉を持ち出して、事務的に説明しているから、改正保険業法の十分な理解のないまま「とりあえず形だけ整えて」でよしとなっている。もっとも保険会社の説明社も代理店経営や保険営業などやったことがない連中が説明しているの、改正保険業法の内容を代理店の具体的に実践すべきアクションに落とし込まず、結局のところ保険会社も代理店も十分な理解のないまま「取りあえず」で落とし込まれ、深く追求しないで済ませている感がある。

改正保険業法のそもそも論をいえば、保険審議会のワーキンググループだとか、来店型ショップや銀行窓販の募集体制だとか紆余曲折は経ても、本来募集人（代理店）の「あるべき保険募集体制が“ちゃんと”できていないから“ちゃんと”やるためにルールを改正しますよ」ということである。そして「“ちゃんとやる”ためには“ちゃんとやる”ためのマニュアルを作って、そのマニュアルにそって“ちゃんと”できるように実践しなさい（態勢整備）」ということである。だから“ちゃんとやる”ことが目的であってマニュアルは手段なのであるが、保険会社も当局の顔色を伺いながら得意の事なかれ主義で、とりあえず落とし所をこの辺にしてといったところであろう。いわゆる“骨抜き”である。

では本来あるべき保険募集態勢とはなんであろう。問題とされるのは、保険は形の見えない、分かりづらいものだが、しかも日常的に保険のサービスの提供を受けるわけではない特殊なものである（損保では満期まで9割以上の方が価値的提供を受けないし、生保ではかなり先になって受けることが多い）。つまり保険は一般的に普及しているが他の商品やサービスとはかなり特徴が異なるものである。したがって「契約時、お客様の状況を知り、そのお客様情報をベースにヒアリングし、お客様が望んでいる意向を把握し、専門家の立場で提供すべき商品を選択し、その選択理由をきちんと説明し、その商品に関する情報を提供し、お客様に納得いただいて契約する」という当たり前のプロセスが他の商品以上に求められる。これが本来あるべき保険募集体制であるが、現実にはそのようなプロセスが当たり前のように実践されているかはどうもあやしい。お客様も保険が良く理解できないので深く突っ込まないで、代理店任せでなあなあ契約している。

そこでために保険募集とある商品購入を比較してみた。どちらも、同じような値段の商品とで日常的になじみのある商品にしたが、読者の代理店の方はそんな募集はしていないと反論されるかもしれないが理解しやすいように極端な例にしているのであしからず。

商品	自動車保険	エアコン
場所	お客様の自宅	家電量販店
状況	2台目の車	買い替え
売り手	購入される車は□□ですね？ 今契約している車と同じ条件で見積ました。 保険料〇〇〇円になります。	エアコンをご希望ですか？ どのくらいの広さの部屋用ですか？ 今のエアコンは何年ぐらいお使いですか？ それですとかなり電気代がかかっていると思います 最近では省エネタイプが主流で消費電力は半分です。部屋の広さ方すると…のタイプですが希望のメーカーはありますか？
お客様	そんなに高いんですか？	特にありませんがメーカー別の特徴は？
売り手	増車なので無事故割引がゼロなのでどうしてもこうなります。それでも新車割引と複数車割引…は使っています。	〇〇社は…が特徴で、××社はが特徴です。 △△社はエアコンの専門メーカーなので、品質は最高です。その分値段も少し高くなります。省エネという点では□□社が…というシステムを採用して一番エコですね。また同じメーカーでも機能の差があり、値段が違います。
お客様	では仕方ないですね。	迷ってしまいますね。お薦めはどれですか？
売り手	では申込書に捺印下さい。意向確認書を…登録番号と車体番号がまだ分かりませんので納車になりましたら車検証 FAXして下さい。保険料は×月×日に口座から引き落とされます。では有難うございました。	ご予算はどの程度を考えていますか。 では〇〇社のこれか、△△社のこれをお薦めします なぜなら……………。
お客様		では△△社の…にします。
売り手	補償内容、事故にあったらとか、ロードサービスとかきちんと情報提供している代理店ありますが、多くの代理店はさっさと帰る。	有難うございます。では設置工事費込みで…円ですが、リサイクル料が…円かかりまして総額…円になります。お支払いはどのようにしますか？ はいわかりました。では工事の打合せと、クーリングオフなど重要事項の説明、アフターサービス、保証延長サービスなど説明しますのでもう少しお時間下さい。
時間	30分 (数年前、友人が話した実例)	90分 (エアコン購入は筆者のつい最近の実例)

形がなく、分かりづらい保険ではなおさらお客様の意向把握や説明や情報提供が必要であるにもかかわらず、他業界の方がマニュアルに即してお客様に納得する販売プロセスとなっている。こんな保険業界だから改正保険業法を形式的に終わらせるのではなく“ちゃんとやる”ことを目的として態勢整備し、お客様にアピールすれば、大いに代理店の差別化になると思うが。 (おわり)

### 3. 2016年2月末 損保各社一般種目成績速報 4ヵ月ぶりに前年実績超える!

(単位百万円 増収率%)

2016 2月 単月										
	自動車		火災		新種		傷害		合計	
損保J日本興亜	79,398	2.4	20,097	-9.4	17,612	8.1	8,316	1.7	160,826	0.5
東京海上日動	76,522	3.1	20,761	-6.8	26,340	14.4	8,333	1.3	165,031	2.3
三井住友	47,348	2.4	14,028	-15.9	15,209	29.0	7,028	-6.2	106,958	0.7
あいおいニッセイ同和	48,309	1.0	12,726	-13.3	8,406	13.2	2,772	-9.3	89,065	-0.9
富士	10,876	1.1	4,864	-23.4	853	3.8	2,017	2.3	21,511	-5.9
合計(共栄・日新含む)	273,145	2.3	75,321	-11.8	70,080	14.8	29,855	-1.4	563,831	0.5
2015 4月~2016 2月累計										
	自動車		火災		新種		傷害		合計	
損保J日本興亜	943,938	2.3	332,558	9.3	281,292	3.0	163,047	0.7	2,067,074	2.8
東京海上日動	907,830	3.5	304,854	8.3	313,074	8.1	149,296	4.0	1,996,289	4.5
三井住友	572,085	3.0	267,847	13.1	213,914	14.6	121,115	-4.9	1,433,175	5.8
あいおいニッセイ同和	584,064	1.7	203,733	11.1	119,767	11.9	45,473	-10.3	1,117,410	3.1
富士	128,242	1.2	71,331	3.8	11,695	0.2	29,779	-1.0	270,405	1.2
合計(共栄・日新含む)	3,266,234	2.6	1,222,140	9.5	971,423	8.0	547,705	-0.8	7,167,763	3.8

損保会社合計では昨年の10月以来4ヵ月ぶりに前年実績を超えたが、伸び率は火災のマイナスの影響強く、0.5%と僅かな増収となった。富士火災の大幅減収は合併のごたごたの影響か。レートアップ効果がなければ、通算でも富士火災のみ前年割れであったと思われる。

#### 4. 保険業法改正(平成 28 年 5 月 29 日施行)に伴い規模が大きい特定保険募集人に求められる対応について 金融庁パブリックコメント









平成 26 年 5 月 23 日に保険業法等の一部を改正する法律が成立し、同年 5 月 30 日に公布されたことに伴い、本年 5 月 29 日（施行日）より、「規模が大きい特定保険募集人」は新しい対応が求められます。

※規模が大きい特定保険募集人については『[保険代理店の皆さまへ](#)（PDF：183KB）』をご覧ください。

具体的には、[保険業法施行規則第 236 条の 2](#)（PDF：26KB）に規定される「規模が大きい特定保険募集人」に該当する保険代理店においては、[保険業法第 303 条](#)（PDF：26KB）に基づく帳簿書類の備付け及び[同法第 304 条](#)（PDF：26KB）に基づく事業報告書の作成・提出が必要になります。

詳しくは、所属保険会社等から提供される「作成要領」「対応ガイド」等をご覧ください。所属保険会社・管轄財務局等にお問い合わせ下さい。

《所在地ごとの管轄財務局等》


財務局等	担当課	電話番号 (代表)	所在地	管轄区域
北海道財務局 	金融監督第 1 課	011-709-23 11	札幌市	北海道
東北財務局 	金融監督第 1 課	022-263-11 11	仙台市	青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、 福島県
関東財務局 	金融監督第 4 課	048-600-11 11	さいたま市	茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、 東京都、神奈川県、新潟県、山梨県、長野県
東海財務局 	金融監督第 3 課	052-951-17 72	名古屋市	岐阜県、静岡県、愛知県、三重県
北陸財務局 	金融監督第 1 課	076-292-78 60	金沢市	富山県、石川県、福井県
近畿財務局 	金融監督第 3 課	06-6949-63 90	大阪市	滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、 和歌山県
中国財務局 	金融監督第 3 課	082-221-92 21	広島市	鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県
四国財務局 	金融監督第	087-831-21	高松市	徳島県、香川県、愛媛県、高知県



《所在地ごとの管轄財務局等》

財務局等	担当課	電話番号 (代表)	所在地	管轄区域
	1 課	31		
九州財務局 	金融監督第 3 課	096-353-63 51	熊本市	熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県
福岡財務支局 	金融監督第 3 課	092-411-72 81	福岡市	福岡県、佐賀県、長崎県
沖縄総合事務 局 	金融監督課	098-866-00 91	那覇市	沖縄県


参考


1. 帳簿書類の備付け及び事業報告書の作成・提出にかかる金融庁の考え方 (PDF : 240KB)

※下記 2. の「コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方」より抜粋

2. 「平成 26 年改正保険業法（2 年以内施行）に係る政府令・監督指針案」に対するパブリックコメントの結果等について

3. 事業報告書様式

事業報告書(別紙様式第 25 号の 2 (保険業法施行規則第 238 条第 1 項関係) (法人の場合) )  
(Excel : 98KB)

事業報告書(別紙様式第 25 号の 3 (保険業法施行規則第 238 条第 1 項関係) (個人の場合) )  
(Excel : 99KB)



## 5. 損保、IT活用に注力へ 4社新トップ 事業環境急変に危機感

---

東京海上日動火災保険など、損害保険大手4社のトップの顔ぶれが4月1日、一斉に変わる。各社の次期社長は28日までに、フジサンケイビジネスアイのインタビューに応じ、少子高齢化や大規模な自然災害の多発など、事業環境の急速な変化に対する危機感を示した。商品・サービスの拡充や生産性向上のため、ITの活用に力を入れる戦略を打ち出した。

損害保険ジャパン日本興亜の西沢敬二氏は2020年度までの次期中期経営計画の期間に、1500億～2000億円のシステム開発投資を行う計画を明らかにした。西沢氏は「その次の中計の頭で、最低1500億円の最終利益を生み出せるようにする」と語り、商品構成も大幅に見直す考え。今年10月にも本格的な開発に着手する。

MS&ADインシュアランスグループホールディングス傘下の三井住友海上火災保険とあいおいニッセイ同和損害保険も損害サービス部門のシステム開発投資を進めている。19年に自動車保険、20年に火災保険や傷害保険で、保険金支払い期間を短縮する計画だ。

各社とも、人工知能(AI)の活用にも積極的に取り組む。東京海上日動がコールセンターでの活用を検討しているほか、三井住友海上は営業社員などからの照会に対応する専門部署への導入も検討している。

ITを活用した新しい商品・サービスへの構想も豊富だ。「工場のセンサーを活用して、爆発事故や巨大災害による被害の拡大を防ぐサービス」(東京海上日動の北沢利文氏)、「スマートハウス向けの火災保険とホームセキュリティサービスの組み合わせ」(三井住友海上の原典之氏)などのアイデアが飛び出した。

ITの進展は今後、特に主力の自動車保険を大きく変える可能性がある。実際の走行データを活用する「テレマティクス保険」に関し、あいおいニッセイ同和の金杉恭三氏は「できれば16年度中に、専用の車載器を使って取得したビッグデータ(大量の情報)を活用した本格サービスを始めたい」と述べた。

一方、ITで得られた運転情報を保険料にどう反映させるかという問題が出てくる。「自動車保険の収支は改善したが、様子を見ながら適正な保険料水準を見極めたい」(東京海上日動の北沢氏)といった意見が目立った。

(SankeiBiz)

## 6. 第17回自動車盗難事故実態調査結果発表 損保協会

～車両盗難件数は2年連続でプリウスがワースト～

【No.15-018】 (2016.3.22)

一般社団法人 日本損害保険協会(会長:鈴木 久仁)では、自動車盗難の防止対策の一環として、損害保険会社が2015年11月に保険金を支払った事案(自動車盗難312件、車上ねらい・部品盗難490件)を対象に自動車盗難事故実態調査を実施しました。

本調査は2000年から実施しており、今回が17回目となります。

昨年度の調査と比較すると自動車の盗難被害は372件から312件に、車上ねらい・部品の盗難被害は626件から490件に各々減少していますが、両者を合わせると1日あたり27件の支払事案が発生しています。

引き続き、バー式ハンドルロックや警報装置などの盗難防止機器を搭載する、防犯設備が充実した駐車場を利用する、貴重品等は車内放置しないなど、複数の防衛策を講じて自己防衛を行う必要があります。

自動車盗難(調査総数:312件)

- ・プリウス、ハイエース、ランドクルーザーのワースト3車種は昨年度と同様です。
- ・ワースト3車種の構成比は、昨年度は40.1%でしたが、今年度は44.9%となっており、ワースト3車種の割合が高まりました。

車名別盗難状況—車両本体盗難

本体盗難

2013年11月調査				2014年11月調査				2015年11月調査				
順位	2014年11月調査	件数	構成比	順位	車種	件数	構成比	順位	車種	件数	構成比	
1	ハイエース	148	23.9%	1	プリウス	70	18.8%	1	プリウス	62	19.9%	
2	プリウス	70	11.3%	2	ハイエース	40	10.8%	2	ハイエース	55	17.6%	
3	ランドクルーザー	46	7.4%	3	ランドクルーザー	39	10.5%	3	ランドクルーザー	23	7.4%	
4	セルシオ	38	6.1%	4	アクア	23	6.2%	4	アクア	18	5.8%	
5	クラウン	32	5.2%	5	セルシオ	17	4.6%	5	クラウン	15	4.8%	
6	マークX	17	2.7%	6	クラウン	14	3.8%	6	レクサス	12	3.8%	
7	インプレッサ	13	2.1%	7	レンジャー	10	2.7%	7	キャンター	7	2.2%	
	エルフ	13	2.1%		フォワード	10	2.7%		ハリアー	7	2.2%	
9	インテグラ	11	1.8%	9	レクサス	8	2.2%	9	アルファード	6	1.9%	
	ハリアー	11	1.8%	10	ファイター	7	1.9%		セルシオ	6	1.9%	
	レンジャー	11	1.8%	11	インプレッサ	6	1.6%		11	スカイライン	5	1.6%
	ファイター	11	1.8%		エルフ	6	1.6%		エルフ	4	1.3%	
14	フォワード	11	1.8%	12	アルファード	5	1.3%	12	フォワード	4	1.3%	
	14	カローラ	10		1.6%	ヴィッツ	5		1.3%	ベンツ	4	1.3%
15	BMW	9	1.5%	13	スカイライン	5	1.3%	16	レガシィ	4	1.3%	
	レガシィ	9	1.5%		マークX	5	1.3%		S2000	3	1.0%	
17	ランサー	8	1.3%	18	ワゴンR	5	1.3%	16	ウイッシュ	3	1.0%	
18	キャンター	7	1.1%		ベンツ	4	1.1%		ヴェルファイア	3	1.0%	
	18	シビック	7	1.1%	20	ライフ	4	1.1%	20	ジムニー	3	1.0%
20	アクア	6	1.0%	BMW		3	0.8%	ランサー		3	1.0%	
	20	ワゴンR	6	1.0%	カローラ	3	0.8%					
					ムーヴ	3	0.8%					
上位20車種合計(※)		494	79.8%	上位20車種合計(※)		292	78.5%	上位20車種合計(※)		247	79.2%	
その他車種		125	20.2%	その他車種		80	21.5%	その他車種		65	20.8%	
合計		619	100.0%	合計		372	100.0%	合計		312	100.0%	

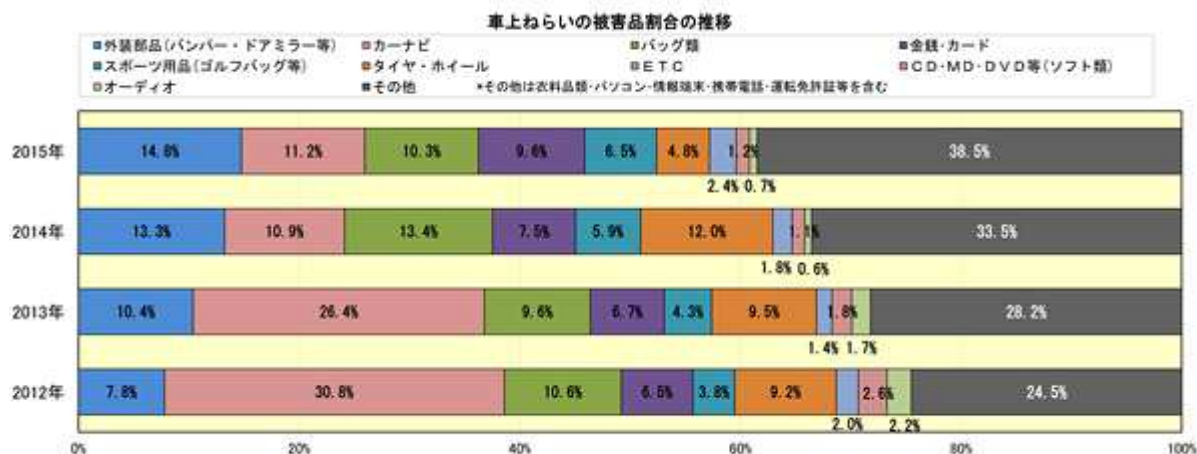
(注) 1. 999には、S2000、S2000を含む。  
2. ランドクルーザーには、アルファードを含む。

3. S2000には、GTRを含む。  
4. マークXには、X30、X30、X30を含む。

5. ハリアーには、レガシィ、ヴェルファイアを含む。

車上ねらい・部品盗難(調査総数: 490 件)

・外装部品(バンパー・ドアミラー等)、金銭・カードの被害割合が増加しています。



## 7. IoT技術で保険新商品開発 損保大手、相次ぎ新組織

日本経済新聞 電子版

大手損害保険会社が、先端技術を使った保険商品の開発に向け相次ぎ社内体制を整える。MS&ADグループは研究開発を担う部署を新設する。500億円程度の投資枠を設け、高い技術力を持つベンチャー企業への出資など異業種との連携も検討する。損保ジャパン日本興亜ホールディングス(HD)は米シリコンバレーに研究室をつくり、最先端のデジタル技術の吸収をめざす。

MS&ADグループは4月の組織改正で、傘下の三井住友海上火災保険とあいおいニッセイ同和損害保険を合わせて30人規模の部署をつくる。

研究対象として想定するのはモノとインターネットをつなぐIoT技術だ。例えばネットにつないだセンサーで火災や水漏れを防げると判断すれば、火災保険料を割り引くことを想定している。自動運転技術の実用化をにらみ、自動車保険のあり方も見直す。

損保ジャパン日本興亜HDもデジタル技術の研究開発を担う30人規模の部署を4月に設ける。シリコンバレーに常駐の研究員を4人送り、最先端の技術を吸収する拠点と位置づける。東京海上HDは新設の部署で中長期の戦略を練るグループを立ち上げる。

金融とIT(情報技術)が融合する「フィンテック」の分野では、仏アクサや独アリアンツなど欧米の保険会社がビッグデータの活用などの研究を重ねている。

## 8. 保険手数料の開示迫る金融庁の真意

日本経済新聞 電子版

金融庁は銀行などの金融機関が個人に保険商品を販売した際に、保険会社から受け取る手数料を開示させることを決めた。マイナス金利政策の導入で銀行の収益が圧迫される中、利幅の大きい保険販売に傾斜するあまり、顧客ニーズを無視した保険商品の提案に走る銀行が増えることを懸念したためだ。

### ■収益目標達成へ保険にシフト

銀行の保険販売は2016年に入ってから加速している。目前に迫った期末の収益目標を達成するため、販売時点で高額な手数料収入が期待できる保険販売にシフトしているのだ。特に、同じ手数料ビジネスの投資信託で販売力の劣る一部の地銀で保険販売が過熱していると当局はみている。



金融庁は金融機関が保険会社から受け取る手数料を開示させる

投信販売でも手数料を得られるが、その水準は高くても3%程度。一方、保険では外貨建ての商品では10%に達するものもある。銀行が受け取る手数料の原資は顧客が払う

保険料なので、手数料の大きな保険は顧客にとって割高な商品である可能性がある。

保険の販売では顧客のライフプランの聞き取りなど丁寧なコンサルティングが必要になるので、販売に際して手数料が発生することは当局も理解している、問題は手数料の水準がいくらか、それを負担する顧客が知らされていないことにある。銀行で同じ窓口で販売されている投信では販売手数料が明示されていることに比べても情報開示が劣っていると判断した。

当局はこれまで、非公式の場で銀行などに自主的な手数料開示を求めてきたが、銀行側は「保険会社の了解を得なければできない」と開示を拒否した。そこで、ある幹部が実態を確かめようと、自ら銀行の支店に出向いて商品の説明を聞いたけれど、「手数料のことはごまかされてしまった」という。

そのため、当局は「顧客ニーズを無視してもうかる商品を売っているのでは」との懸念をますます強めた。その結果、生命保険協会に3月末までに手数料開示の具体案をまとめるよう要請する事態になった。銀行のその場しのぎの対応が当局を本気にさせたともいえる。

### ■売れ筋の変化も期待

手数料が開示されれば、銀行に提案された保険を購入すると目の前の販売員がいくら稼ぐのか明確になり、「金融知識の乏しい人でもその保険が本当に自分に適しているか考え直すだろう」と当局はみている。顧客が提案内容に疑問を持てば、保険の売れ筋が銀行の稼ぎやすいものから顧客ニーズに適したものに変わることも期待している。

複雑な商品の組成にブレーキを掛ける狙いもある。当局の分析によれば、個人に人気の豪ドル建て変額年金保険の期待収益や保障機能は豪ドル国債、バランス型投信、死亡保険を別々に購入した場合と大差ない。しかし、「銀行が得る手数料は豪ドルの変額年金の方が大きい」（同庁幹部）。こうした保険が必要なのかと当局は問い掛けている。

当局の疑問に銀行側はどう応えるか。この時期は次期中期経営計画を立てる金融機関が多い。保険販売を収益の柱に据えるなら顧客ニーズの把握から品ぞろえ、人材教育などやるべきことは山積みだ。中期経営計画の立案を機に、保険販売の在り方もしっかり議論すべきではないか。

（R & I ファンド情報編集部）

## 9. 自動車保険のビジネスモデルを自動運転車が破壊する——格付け会社が予測

---

格付け会社の Moody's (ムーディーズ) は 2016 年 3 月 29 日 (米国時間)、自動運転車の普及によって自動車保険会社のビジネスモデルが大きな影響を受けるだろうという見通しを発表した。

同社によれば、自動ブレーキや先行車追従、車線逸脱防止といった運転支援システムの普及によって、今後 5~10 年は交通事故の発生が大幅に低減していくと予想。自動車保険会社にとって収益を高める要因になるとした。その一方で、より長期の視点では、運転支援システムの次にやってくる自動運転車の普及によって交通事故の発生が劇的に減少し、自動車保険に加入することのメリットが大幅に低下すると見込んでいる。

ムーディーズは報告書の中で「自動運転車は自動車保険会社にビジネスモデルの再考を促す一方で、その普及には数十年という時間がかかる。それまでに順応する時間は十分ある」と述べている。

また、「一度自動運転車が主流になってしまえば交通事故は急激に減少するだろう。その時、自動車保険の価値と損害保険業界の収益性は大幅に低下する。米国を含めた多くの国で、損害保険の売上高で最も大きいのが自動車保険だからだ」(同社)とし、自動車保険会社に自動運転車の普及による変化への対応を検討するよう訴えている。

### ●事故発生率が 6 割下がるのに保険料は 1 割しか安くない

これまで国内の自動車保険では、自動ブレーキなどの運転支援システムの搭載による割引制度はなかった。2013 年 7 月にアメリカンホーム保険が導入しようとしたものの、政府の指導により見送られている(関連記事:「ぶつからないクルマ」の保険割引が中止に、金融庁の認可が必要だった)。

それから 2 年以上が経過し、新車への運転支援システムの装備率の高まりを受け、自動車保険各社は 2017 年 1 月から任意保険料を平均で 1 割程度割り引く方針を固めたと報道されている。

一方、ステレオカメラを使う運転支援システム「EyeSight (アイサイト)」を展開する富士重工業によれば、アイサイト搭載車は非搭載車と比べて人身事故発生件数が約 6 割少ないことが分かったという(関連記事:スバル「アイサイト」でも交通事故はゼロにはならない、しかし 6 割は減らせる)。事故発生率が 6 割下がるのに対して保険料は 1 割しか安くないわけで、ムーディーズの指摘する通り、足元の運転支援システムの普及は自動車保険会社の収益を向上させる要因になりそうだ。



## 10. 自動運転時代の自動車保険、事故が起きたときの責任の所在と補償は？

---

ATTT16の2日目となる3月17日にはセミナー会場で、自動運転時代の自動車保険をテーマにジャーナリストの岩貞みこ氏、日本損害保険協会業務企画部長の大坪護氏を迎えて、パネルディスカッションが行われた。

### ◆完全自動運転で自動車保険はなくなるか？

モデレーターを務めたジェイシーレゾナンス代表取締役の松永博司氏の「完全自動運転になれば保険はいらなくなるのではないか」との問いかけに、大坪氏は「漫然運転や脇見運転といった自動車事故の原因で最も多い安全運転義務違反のような事例を機械が補ってくれる。

ヒューマンエラーとしてのミス、うっかりがなくなっていくということであれば、当然事故は減るという予想はできる」との認識を示した。

また岩貞氏も「安全運転をドライバーがきちんとやってさえいれば防げたであろうと考えられるものが本当に多いので、そこを何とかしようというのが自動運転で、自動運転になれば事故は減ってくるであろうし、自動車メーカーもそのつもりで取り組んでいる」と応じた。

### ◆安全運転支援システムの普及で事故件数減少も単価は上昇

ただ大坪氏は「被害軽減ブレーキなど部分的な自動運転車の普及で対物、車両事故件数ともに減っているが、支払保険金は増加傾向にある」ことも明かした。

その背景として大坪氏は「件数が減っているのに保険金の支払いが増えているということは、当然単が上がっていることになる。自動運転でぶつからなくなっているかもしれないが、一度ぶつかった時の修理コストが上がっている」と分析。

岩貞氏も「今の車はヘッドライトのレンズがちょっと割れただけでもユニットごと交換しなければならないようになっている。

自動運転の場合は、いろいろなところにカメラやセンサーがついているので、それをぶつけた時の交換代や、再び正常な機能を取り戻すためのコストなどを考えると、相当修理費が高くなって、保険料も上がるのかなと思う」と述べた。

### ◆完全自動運転車との混走がこれまでとは異なるトラブル生む可能性も

また大坪氏は「現状でも被害軽減ブレーキが付いている車とそうじゃない車が一緒に走っているように、完全自動運転車ができたとしても普通の車との混合交通はしばらく続くので、そうした状態の中で、今まで想像できないような事故が起きるかもしれない」と指摘。

さらに「完全自動運転で人間が支配していない状況で何らかのエラーで事故が起きた場合に、一体誰が責任を負うのかという問題も残る。仮に車に過失があるとして訴訟を起こすとすると、相当な時間がかかってしま



# APROSite

## 掛川新聞

JACインフォメーション  
Japan Agency Consortium



アプロスのホームページはこちら：[apros.jp](http://apros.jp)

続きをご覧になりたい方は下記へメールにてご連絡ください。

運営会社：(株) 信 東京都品川区東五反田

メールアドレス：[kkzo49@hp.catv.ne.jp](mailto:kkzo49@hp.catv.ne.jp)

※内容については細心の注意をはらっておりますが、お気づきの点などございましたらご一報ください。