

○ TN コロナ感染の休業損害を補償（20/9/10 保毎）

- ・ TN は中小企業向けの事業包括保険「超ビジネス保険」で新型コロナウイルス感染症および感染症予防法における一類感染症から三類感染症を新たに補償する休業補償商品を 21 年 1 月 1 日始期分から発売、超ビジに「感染症補償特約」を新設し、自動付帯
- ・ コロナ感染で施設が汚染され、保健所等の指示で消毒・隔離が行われた場合、15 日間を限度に保険金支払い 感染・消毒命令を伴わない休業や休業要請に基づく営業自粛は対象外
1 事故 500 万円限度 その他、施設消毒費用等の実費を 100 万円限度で補償
- ・ 飲食店 年間売上 5 千万円 補償割合 60%で、感染症以外の事故に起因する休業も含めた全体の休業補償の年間保険料は約 3 万円

○ MS 代理店のビジネスモデル変革推進 上期 2000 店のデジタル活用を支援

- ・ デジタル活用による業務プロセスの高度化や生産性向上を支援
デジタルの進化やコロナ禍を変革のチャンスと位置付け、変革を進める
仕組みをつくるだけでなく、「代理店活動プログラム」等によりアクションプランを策定し、実行を促す
半年ごとに 2000 店を選定、22 年度末までに 12,000 店での実施を目指す
- ・ 取り組みの担い手は課支社所属の社員 月 1 回程度打ち合わせ、3~6 か月 PDCA サイクルを継続し、デジタル活用の定着を図る
対象は専属・代申だけでなく、非代申の乗合、整備工場、企業、金融機関など幅広く選定
- ・ 代理店の現状分析の上でデジタル活用状況を視覚化（指標化）した「代理店デジタル活用確認シート」を提供、MS 社が推進するデジタル施策の進捗状況を確認しながら取り組みを進める
- ・ 代理店の課題に対する解決策を「代理店活動プログラム」に入力し、アクションプランを策定、タイムスケジュールに沿って管理 同プログラムには過去 5 年に渡り蓄積したノウハウが盛り込まれている
最新の代理店オンラインシステムである MS1 Brain を活用した満期更改活動、管理・照会業務、顧客開拓などの自社課題をデジタル活用で克服していく

○ コロナ危機で保険金詐欺増加の兆候（ドイツ保険協会 GDV HP）

- ・ コロナ危機で景気が悪化する中、企業や個人の保険金詐欺が増加していると警告
- ・ 事故や破損状況を契約者が直接写真データで送るケースが増えているが、デジタル加工されて巧妙に細工されたものも増えており、保険会社ではデジタル画像の専門家を雇ってチェック
- ・ GDV の消費者アンケートでは、10%の契約者が「損害を偽って申告した」と回答
コロナ不況で保険金詐欺が増加することに備えた業界対応を要請

○ 生保営業職員 コロナで増加 3か月で3,000人増 (20/9/15日経朝)

- ・ 主要8社の営業職員は総計20万人強 前年比3,000人増
採用を抑制した第一生命以外の大手は人数増 積極採用で臨んだ住生だけで1,130人増
コロナによるサービス業等からの離職者の受け皿になっていること、営業できなくなった職員に支払っている営業補償のおかげで離職者が減ったことが原因
- ・ コロナによる離職者は5万人を突破 女性が多く、生保が受け皿になっている
- ・ 営業職員は歩合給ウエイトが高いため離職率が高い 営業力を高めながら人員数を確保できるかが今後の焦点であり、課題は教育
- ・ 各社は今後も採用拡大の方針だが、WEBによる対面はリアル対面より難易度が高く、定着が図れるか今後の課題となっている

○ あいおいニッセイ同和 簡単・手軽なテレマティクス保険発売 10月始期から(保毎)

- ・ 米・ケンブリッジ モバイル テレマティクス社の車載器を活用、月額100円で加入
最大8%の割引とテレマティクスサービスを提供
- ・ 車載器は電池内蔵で電源コード不要 誰でもすぐ利用可
顧客のスマホと接続してデータを取るが、BluetoothとGPSをオンにするだけで操作不要
- ・ 契約継続時に取得データに基づく割引が適用される
- ・ 事故を起こさないお客様へ安全という付加価値を提供する
(注:顧客の真の願いは、保険金ではなく、事故や災害に遭わないこと・起こさないこと、病気にならないこと、もしそうになったら被害ができる限る少ないこと、であり、保険は最後の砦
今後保業界全体は、デジタルの進化を活用しながら防災・減災・縮災・予防の機能を高めていくことが必然的な流れになるものと思われます)

○ 損保ジャパン 傷害保険の事故対応でチャットボット導入 書類不要・最短30分(保毎)

- ・ 同社は8月から傷害保険金請求にチャットボット(自動応答機能)を導入、LINEアプリ上で請求をナビゲート 24時間365日保険金請求を可能に
- ・ 従来平均2週間かかっていた手続きを最短30分に短縮 迅速なサービス提供を実現
顧客の相談にはバックオフィスが個別対応も行う
- ・ 今後自動車保険の保険金請求の自動化も計画中 2021年中の導入を予定
修理をしない顧客にはAIが写真で自動的に見積もり、支払金額を案内する仕組みも構築
事故受付から保険金支払まで人を介さずノンストップで行えるサービス体制を目指す
- ・ 同社では、自動車事故時の責任割合の自動判定等にもデジタルを活用中
今後、支払い対象の可否判定や修理金額の自動見積もり等の実現を目指して開発中
- ・ 大規模災害時にはLINEで被害状況の写真を送ってもらい保険金を自動算出するサービスの提供を予定

○ 損保ジャパン 新設石炭発電所保険契約 原則引き受けず 脱・石炭 (20/9/16 日経朝)

- ・ SJ は保険引受基準に ESG (環境・社会・企業統治) リスクを採用
12 月から石炭火力発電の新設工事の保険引き受けを原則停止
日本の損保で初めて「脱・石炭」を明確に示す 引受審査は CSR 室が行う
- ・ 国連の UNEP (国際環境計画) は世界の損保業界向けに ESG リスクへの対処方法を示しており、SJ はグローバルスタンダードに適應する 但し、混乱を防ぐため、高効率発電等は制限から除外
- ・ 3メガバンクは既に原則新規融資を行わないことを明示、日生、第一、明安、住友も原則新規投資融資は行わないことを明確にしており、損保では初めて表明
- ・ 他損保も検討はしているが、取引先への配慮から明確な姿勢は打ち出せていない
SJ が先行したことで、同社の姿勢に追隨の動き
- ・ 欧米の損保は既に石炭採掘や石炭火力発電の売り上げが 30%を超える企業の保険引き受けを禁止する方向に動いており、今後日本でも ESG を意識した取り組みが広がる見込み

○ サイバー攻撃 規制強化 「次は取引停止」迫る大手 中小苦慮 (20/9/16 日経朝)

- ・ 取引先がサイバー攻撃を受けた場合、大手から取引を停止される中小企業が増加
人・カネが乏しい中小は対応に苦慮
大手サイドは防御体制は勿論のこと、事故後の調査・対応の不備を問題視
- ・ 背景にはサプライチェーン攻撃の増加がある。防御が強固な大手ではなく、その取引先で防御が甘い中小を狙って攻撃をしかけ、そこから大手に入り込む手口が世界的に増加
トヨタ自動車や三菱重工業などの取引先が相次いで攻撃を受けている
- ・ 防衛産業では米国防省の厳しいガイドラインがあり、要件未充足の企業は調達先から締め出され、データのやり取りも厳しく制限されているため、対面の打ち合わせが急増
- ・ 急浮上しているのは自動車産業。自動運転の最大のリスクはハッカーに運転を乗っ取られ、故意に重大事故を起こされること 各企業は国際認証取得が義務付けられている
愛知県の部品メーカーは完成車メーカーから抜き打ち監査を受けており、取引打ち切りを告げられた企業も出ている
- ・ 中小では感染に気付かず PC を使い続けているケースも多く、管理できるシステム・人材がないことが大きなネックになっている
- ・ こうした背景を受けて、SJ では 20 年 4～7 月のサイバー保険の新規契約が 7 割増となっている
(注：代理店は保険会社のサプライチェーンとなりますので、損保基準のセキュリティを確保する必要があります。今一度自社の防御体制をご確認いただき、対策が必要な場合は、業界共通で提供されており、安価な費用で導入できる「損保クラウド」などの活用もご検討下さい)

以上