

新日本保険新聞

(損保版)

第1〜4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区朝本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2420円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2026

79th Anniversary since 1917

創業昭和22年
保険・共済業界と
共に歩んで79年

SOMPOHD

SOMPOホールディングスは2月18日、本社会議室(東京都新宿区)でGemini Enterpriseを使用したセミナーとワークショップを開催した。今年1月から国内全社員を対象に導入している「SOMPO AIエージェント」はGemini Enterpriseをプラットフォームにしたもので、グループ全体の業務効率化や価値創出を狙っている。今回のセミナーではより有効に活用してもらおうとAIエージェントの特徴や従来のチャット形式との違いを説明したほか、実際に提示されたテーマを解決するワークショップを展開。会場とウェブで1200名超の社員が参加した。

人間はAIの「実行者」から「管理者」へ

セミナーとワークショップを開催



ワークショップのようす

AIエージェント導入で 汎用型と特化型を軸に運用

第1部のセミナーでは、第一問一答の対話方式で、複雑な業務は人間がその都度指示を出したり、業務を分割したり、主導権は人間にある。一方、AIエージェントはAIが自律的な意思決定を行い、外部アプリやシステムを操作し、結果から自己改善を実行するという特徴がある。これによって人間はAIの「実行者」から、AIエージェントの成果を確認して承認する「管理者」へと役割が変わるといふ。同氏は、AIエージェントを導入した他社のヘルプデスクや調査業務の事例を紹介しながら「定型業務の60〜70%は自動化が可能。個人の生産

性は飛躍的に向上し、より創造的で戦略的な判断に時間を割くことが可能になる」としたうえで「最終的なジャッジはあくまでも人間」と強調した。

また、「AIは事実を知っているのではなく、予測している」とその仕組みを説明。玉石混交のデータソースから予測し、出力するため「うそが混じっているためうそが混じっていない」と注意を促すとともに、個人情報や機密情報のデータ流出の懸念と組織的なセキュリティ対策の徹底等のリスクにも言及した。

続いてGemini Enterpriseの特徴を紹介。社内情報をフル活用した正確な回答を期待できること、ノーコード/プログラム言語不要で特定業務のAIエージェントを作成できること、強固なセキュリティが可能なこと等のメリットを挙げた。そのうえでより有効に活用する



宮内氏

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード
histoire
2026年6月1日 AMまで
※複数月の第一月曜日正午ごとに変更

損保ジャパン

4者で「ほちようきカー」を開発 正確な効果測定、適切なフィッティングでできる体制を

損保ジャパンは、補聴器フォーラム東海(以)「補聴器フォーラム東海」、MONETおよびATグループと、補聴器の適切なフィッティングに欠かせない効果測定が可能な車両「ほちようきカー」を開発した。「ほちようきカー」は、トヨタ自動車の「ハイエース」をベースに設計された車両で、4者は言語聴覚士や認定補聴器技能者が「ほちようきカー」を活用し、介護施設や患者の自宅付近に車両を訪問させ、車両内で正確な聴力測定や補聴器の効果測定、補聴器の適切なフィッティングが受けられ

春秋

火災保険満期の際、保険料の高騰に驚いた。前契約と同等の内容で継続するには保険料があまりにも高くて思わず補償内容を見直した。このような経験のある方も多いのではないだろうか。

高騰の要因の一つに近年の自然災害増加がある。また、以前は20万円以上の損害の場合のみ支払対象であったが、その基準のない契約が増えたこともある。屋根や外壁の損傷の修理を請け負った業者が、火災保険の請求を促す場合もある。それはサービスの一環かもしれないが、業者が修理代の未収を防ぐ

の理由かもしれない。ただ、あまり無責任なことは慎んでほしい。また、代理店のアドバイスで保険金請求がスムーズに進む場合もある。修理に伴うお客さまの出費を抑えることで、喜ばれるだろう。ただ、これも度を越える問題。適時適切な

AIの進化で火災保険査定が変わるか

なアドバイスにとめてほしい。この点を勘違いする代理店もあり178万人もの保険募集人に徹底するのにも大抵のことではない。とにかく、このようにして多くの人が簡単に保険請求を経験し、請求の敷居が低くなってきたことが感じられる。

交換しながら完成させてみやすい人格にさせることも有効」と語った。

第2部では同社クラウドDcOe(W/AI)の鈴木陽星氏を中心としてワークショップを展開。現地参加者は見本の画像に近い画像を生成したり、指示の与え方を学んだり、グループで意見を

しかも、火災保険の補償範囲が広くなり、火災・風災だけでなく盗難や物体衝突、さらには不測かつ突発的な破損事故などを補償する契約も多い。このようになると、年月の経過とともに進んだ劣化なども混入することがあり、保険金支払時には不測かつ突発的な事故と言え

「損保ジャパンは、補聴器フォーラム東海(以)「補聴器フォーラム東海」、MONETおよびATグループと、補聴器の適切なフィッティングに欠かせない効果測定が可能な車両「ほちようきカー」を開発した。「ほちようきカー」は、トヨタ自動車の「ハイエース」をベースに設計された車両で、4者は言語聴覚士や認定補聴器技能者が「ほちようきカー」を活用し、介護施設や患者の自宅付近に車両を訪問させ、車両内で正確な聴力測定や補聴器の効果測定、補聴器の適切なフィッティングが受けられ

「損保ジャパンは、補聴器フォーラム東海(以)「補聴器フォーラム東海」、MONETおよびATグループと、補聴器の適切なフィッティングに欠かせない効果測定が可能な車両「ほちようきカー」を開発した。「ほちようきカー」は、トヨタ自動車の「ハイエース」をベースに設計された車両で、4者は言語聴覚士や認定補聴器技能者が「ほちようきカー」を活用し、介護施設や患者の自宅付近に車両を訪問させ、車両内で正確な聴力測定や補聴器の効果測定、補聴器の適切なフィッティングが受けられ

「損保ジャパンは、補聴器フォーラム東海(以)「補聴器フォーラム東海」、MONETおよびATグループと、補聴器の適切なフィッティングに欠かせない効果測定が可能な車両「ほちようきカー」を開発した。「ほちようきカー」は、トヨタ自動車の「ハイエース」をベースに設計された車両で、4者は言語聴覚士や認定補聴器技能者が「ほちようきカー」を活用し、介護施設や患者の自宅付近に車両を訪問させ、車両内で正確な聴力測定や補聴器の効果測定、補聴器の適切なフィッティングが受けられ

「損保ジャパンは、補聴器フォーラム東海(以)「補聴器フォーラム東海」、MONETおよびATグループと、補聴器の適切なフィッティングに欠かせない効果測定が可能な車両「ほちようきカー」を開発した。「ほちようきカー」は、トヨタ自動車の「ハイエース」をベースに設計された車両で、4者は言語聴覚士や認定補聴器技能者が「ほちようきカー」を活用し、介護施設や患者の自宅付近に車両を訪問させ、車両内で正確な聴力測定や補聴器の効果測定、補聴器の適切なフィッティングが受けられ

代理店経営情報

シンニチ代理店版

人手不足や募集人の高齢化を背景に、多くのプロ代理店が若手の採用を急いでいます。しかし、「熱意を感じたから採用したが、働きたずと主体性がない」「即戦力を採ったつもりが期待外れ」そう肩を落とす経営者は後を絶ちません。もし、こうした苦い経験が重なっているのであれば、あなたの「採用」は、成功か失敗かを予測できない「ギャンブル」になっているかもしれません。今回は、なぜ経験豊富な経営者がギャンブル採用に陥ってしまうのか、その理由と脱け出し方について考えます。

その採用、ギャンブルになっ ていませんか？

熱意ある人材
だったのに…

「安東さん、人手不足を解消したくて必死に採用活動をしているのですが、どうも、うまくいきません。面接で一番熱意を感じた人を信じて採用したのに、いざ入社してみると自分から動こうともしません。それどころか文化にも合わず既存のメンバーと衝突を繰り返したり、全く数字を上げられないまま在籍し続けたまま。面接で一番熱意を感じた人を見ても、頭が痛い。私に見る目が悪いのでしょうか。頭が痛くなってきました」相談に来られる経営者の多くが、このように頭を抱えています。百戦錬磨の営業であるはずの店主が、なぜ採用では目利きを誤ってしまうのでしょうか。

誰も教えなかった！153 保険代理店が「家業」から「企業」になる方法

シリーズ3

株式会社ブレインマークス
代表取締役 安東 邦彦



【プロフィール】
保険代理店が持続的に成長するための組織化、経営の仕組みづくりを支援するコンサルタント。
著書：『社長が3ヶ月不在でも成長する会社のつくり方』
運営組織：プロ代理店経営アカデミー

https://www.brain-marks.com

社長が3か月不在でも 持続成長する代理店を目指す！

店主の長所が、最大の落とし穴に
実は、採用の失敗を引き寄せる要因は、多くの店主が持つ「人の可能性を前向きに捉える」という長所にあります。保険代理店の店主は、相手の懐に飛び込むプロです。人が好きで、相手の美点を

ギャンブル採用を 抜け出すステップ

【STEP1】理想の人材を定義する
【STEP2】基準に達しなければ「採用しない」選択肢を持つ

「助けたい」「ましてや一御社で働きたいです」と熱意を見せられれば、なおさら応援したくなってしまいます。この資質は経営者としての強みである一方、採用においては判断を狂わせるバイアスとなります。「もしかしたら…」という淡い期待に賭け、結果が出るかどうか分からない。これこそが、組織を不安定にする「ギャンブル採用」の正体です。

「過去の関係ない、オレだって昔はそうだった」「この長所があれば、短所をカバーできるはず」「気合があれば伸びる。俺がついていけば育てやれる」「俺ならこの人を助けてあげられる」

経営者が肝に銘じるべきは、「教育には限界がある」という事実です。限られたリソースの中で、人の価値観や資質と違った「根っこ」の部分に根本から変えるのは現実的ではありません。世界最高峰のサージスで知られるリッツ・カールトンですら「教育では採用を超えられない」と語るように、採用の失敗を後から

「採らない覚悟」が組織を強くする
会社の未来は「誰を同じ船に乗せるか」で決まります。だからこそ、採用において真に必要なのは、「お客様にとってプラスになる人材」しか採らないという経営者の覚悟です。「どんな人であれば、お客様が喜ぶか」を単なる願望ではなく、具体的な能力や価値観のレベルまで定義すること。そして、その基準を妥協せず守り抜くこと。たとえ採用枠が埋まらなくとも、基準を満たさない限り「あえて採用しない」という選択肢を持つことが、組織の衰退を防ぐ唯一の防波堤となります。

採用を偶然に頼る「ギャンブル」から、確信に基づく「投資」に変える。その第一歩は、感情や直感に頼らない、自社にとっての「理想の人材」という確かな物差しを用意することから始まります。

定年時を超える保険付保 税理士に問題があるのではと指摘され…

Q 当社では、当社を契約者・保険金受取人、役員を被保険者とする95歳満了の定期保険に加入しています。最近役員に限らず、使用人の定年年齢が上がる傾向にあり、彼らも同様の契約をしようと考えています。ところが、先日、ある会合で税理士と話をしていると、「御社は、役員は定年がないのだから、定年が上ったといえその年齢が定められた部長に95歳満了の定期保険に加入させるのは問題があるのではないか」との指摘を受けました。以前、この税理士は定年を超える保険期間の設定で税務署から指摘を受けたようです。そのときは否認されなかったと聞きました。定年が定められた使用人がこれを超えるような保険期間の契約をするのは問題があるのでしょうか。

■定年期間を超える保険は問題ないが、退職後の負担Pの損金算入は厳しい
A その税理士の先生は、以前税務署から指摘を受けたことで、かなりナーバスになっているようです。例えば定年60歳という区切りのある雇用関係において、それを大幅に超える95歳までの生命保険に加入するのは矛盾しています。しかし、現時点においては被保険者が60歳までに死亡するかもしれないことを否定するわけにもいきません。また、会社は、60歳の定年時に保険契約を解約した上でその解約返戻金を退職金に充てるかもしれませんし、その時点で名義変更をして退職金の全部または一部として現物支給するかもしれません。それは現時点では分からないことです。そういったことから、保険期間満了年齢が定年の年齢を超えているからといって、即座に税務署がこの契約を否定するものでもありませんし、通達に定める税務取扱いに従って経理処理を行っているのであれば損金否認することはないものと判断されます。

また、税理士の先生が懸念するように、定年後の年齢期間を保障する生命保険への加入に問題があるというのであれば、終身保険や終身医療保険への加入にも問題があるのではないかと指摘があってもいいはずですが、実際には問題な

知ってトクする 1280 税務情報

合理的な基準の事例（昭49直審3-59から抜粋）

(例1)
1. 退職被保険者となる者の資格
役員および従業員で勤続5年以上の定年退職者、もしくは、これに準ずる者。ただし、80歳を超える者は除く。

年齢	保険金額
55~59歳	退職時 保険金額の100%
60~64	80%
65~69	60%
70~74	40%
75~80	20%

(例2)
1. 退職被保険者となる者の資格
(イ) 役員および使用人で勤続10年以上の定年退職者
(ロ) 使用人で勤続10年以上の円満退職者
(ハ) 使用人で勤続1年以上の傷病退職者
上記(イ)(ロ)については、80歳を限度とする。
2. 保険金額の決定基準および保障期間
加入資格に応じて次のとおりとする。
(1) 上記(イ)の場合
定年退職後5年間 定年時保険金額の100%
次の5年間 定年時保険金額の70%
次の5年間 定年時保険金額の50%
(2) 上記(ロ)の場合
退職後5年間 退職時保険金額の100%
次の5年間 退職時保険金額の50%
(3) 上記(ハ)の場合
退職後1年間 退職時保険金額の100%

として取り扱う」旨の回答を得ています。これらはいずれも保険金受取人が(退職)被保険者とする福利厚生の一環として契約する保険契約ですが、このように取り扱うのは稀有なことであり、通常のケースでは退職者に対し契約を継続するのは問題があると考えられましょう。

ドクターKANの時代を生き抜く提案 スキームの基礎固め

上田 寛

<231> 2026年度税制改正を読む②

「将来のムチ」と資産防衛スキームの実務

2026年の年頭で、生命保険業界が直面している歴史的な転換点について述べました。AIが「保険のOS（基盤）」として経営から顧客対応までの全プロセスに組み込まれる中、私たち保険営業に問われるのは、単なる情報の伝達者ではなく、顧客の人生という航路を共に進む「倫理的な羅針盤」としての資質です。AIが過去のデータから「予測」を出すのに対し、私たち人間は顧客の想いに寄り添い、不確実な未来に対する「決断」を支える伴走者でなければなりません。

前号では、その第一歩として、政治的安定のもとで進む「食料品ゼロ税率」に象徴される家計支援策と、その裏にある自助努力社会への移行について整理しました。これはいわば、国民に提示された「アメ」の部分です。しかし、税制の世界に魔法はありません。手厚い支援の裏側には、必ずそれを支える財源の確保、すなわち「将来のムチ」が控えています。

今号では、この財源と課税の問題に正面から踏み込みます。大きな環境変化の中で、いかにして「保険」という伝統的かつ強力なツールを活用し、顧客の切実な資産を守り抜くか。その実践的なスキームと、今、専門職として語るべき言葉を紡いでみたいと思います。

●「将来のムチ」の標的はどこか… 資産課税の包囲網

家計支援策（消費税の「アメ」議論）が先行する一方で、政府が直面しているのは深刻な財源不足です。防衛費の増大、少子化対策、そして相次ぐ減税策。これらの穴を埋めるために、税制改正の矛先が、持てる者や稼ぐ法人に向かうのは必然の流れです。

私たちが注視すべき「ムチ」の正体は、主に3つの領域に集約されると考えています。第1に「金融所得課税の強化」、第2に「法人に対する付加税（防衛特別法人税）」、第3に「資産承継への監視強化」です（図表1）。

重要なのは、これらの強化が気には行われないという点です。制度は気づかないうちに徐々に、しかし確実に変わっていきます。多くの人々がまだ大丈夫と対応を後回しにする中で、先を見通し、制度が変わることを前提とした防御の設計を提示することこそ、伴走者たる私たちの役割です。

●金融所得課税の脆さと保険の堅牢性

現在、多くの顧客がNISAや特定口座を通じた投資に積極的です。しかし、株式や投資信託の含み益に対して適用されている「約20%の分離課税」は、あくまで現時点のルールに過ぎません。財源確保の

筆者プロフィール

上田 寛（うえだ かん）ドリームムービー株式会社代表取締役社長

構想10年、映像を活用し、会社や個人の夢・目標実現、商談等でのニーズ喚起に革命を起こす「ドリームムービー」事業で注目。

【職歴】AGFで営業、マーケティング、プルデンシャル生命でライフプランナー、日本最大級、生損保約40社を扱う大手代理店で営業企画部長、バイスプレジデント。保険営業の専門家に対し、個人、法人、相続・事業承継等の様々な商談にすばり活かせるノウハウを提供、ドクターKANと呼ばれる。ARや電子ブックと映像を融合させた営業、研修、採用向けツール等も大手企業に提供し好評を博す。

【執筆】「中小企業経営者における生命保険の意義と課題」慶應義塾保険学会『保険研究』第60集。

【著書】『最速で成功する脳の使い方-1日1分「脳内TV」で夢は叶う』（興陽館）。

【資格等】CFP®、生命保険大学課程(TLC)、損害保険特級、慶應義塾大学経済学部卒業、慶應義塾保険学会会員。

<https://www.dreammovie.co.jp/>



議論が本格化すれば、この税率が引き上げられる、あるいは高所得者に対して総合課税に近い負担を求める議論が再浮上するリスクは常に存在します。

ここで、保険というスキームの独自性が際立ちます。生命保険は「万が一の保障」を提供すると同時に、運用益に対する課税を「受取時まで繰り延べる」強力な機能を備えています。さらに、受取時には「一時所得」として、利益から50万円を差し引いた後の2分の1に対してのみ課税されるという、極めて有利な計算が適用されます。

投資ブームの中で、「投資か保険か」という不毛な二元論に陥る必要はないと思います。投資は資産を増やすためのエンジンであり、保険は課税や万が一のリスクから資産を守るシェルター（装置）であるとも考えられます。分離課税の税率が上がる未来を想定したとき、この「出口」での税務メリットの差は、数十年後の可処分所得に大きな差（例えば30年間で数千万円規模の差）をもたらす可能性も秘めています。

●法人オーナーを襲う付加税と事業承継の分岐点

法人側に目を向ければ、より差し迫った「ムチ」が控えています。昨年度から継続して議論されている「防衛特別法人税（仮称）」は、法人税額に対して4%程度の付加税を課す方針です。これは単なる増税ではなく、経営者に対して法人に利益を滞留させるコストを突きつけるものです。

法人オーナーにとっての資産防衛は、「法人に利益を残すか」「役員報酬として個人に移すか」「将来の退職金として繰り延べるか」の三択を、最新の税率環境に合わせて最適化し続ける攻防（意思決定プロセス）とも言えます。付加税が導入され、法人税の実質負担が増すならば、保険を活用して、現金をバランスシートに直接現れにくい形で積み立て、将来、より有利な「退職所得」として個人へ還流させるスキームの価値は相対的に高まると考えられます。

2026年3月末に期限を迎える事業承継税制（特例措置）の特例承継計画提出も、忘れてはならない大きな分岐点です。今、計画を出すか、将来、多額の相続税・贈与税というコストを負うか。この判断を顧客に促すことも、立派な資産防衛の支援です。猶予された税金も、将来の納税が必要になる可能性はゼロではありません。そのための「納税資金の出口」を保険で手当てしておく重要性は、期限を終えた今だからこそ、次の一手としての納税資金対策として再認識すべきではないでしょうか。

●保険という資産防衛スキームで3つの出口をデザイン

では、具体的にどのようなスキームを提示すればよいのでしょうか。私たちは顧客の資産を以下の3つの出口で守る設計を基本において考える必要があります（図表2）。

図表2 保険活用スキーム(例)

目的	手段	税務メリット
相続	死亡保険	非課税枠
移転	退職金+保険	所得分散
受取り	年金・一時金	課税調整

1) 「相続」という出口：死亡保険金の非課税枠と即時性の活用

現金は1円単位で課税されますが、生命保険金には「500万円×法定相続人数」の非課税枠があります。これは最もシンプルかつ強力な資産防衛です。さらに、遺産分割協議を待たずに受取人の固有財産として「即座に現金化」できる点は、納税や代償分割において代替不可能な実務的価値を持ちます。

2) 「移転」という出口：法人から個人への税率差を利用した還流

法人の利益（法人税）を、役員退職金（退職所得）として個人へ移す。退職所得控除を活用し、さらに課税対象を2分の1にする仕組みは、依然として最強の資産移転スキームだと思います。この原資として、早期の解約返戻金立ち上がりよりも、長期的な資産保全と保障を重視した保険設計が、増税時代にはより適合するでしょう。

3) 「タイミング」という出口：一時所得と年金受取りによる課税分散

一括で受け取れば「一時所得」、年金形式なら「雑所得」。課税の仕組みが異なる受取方法を、顧客のその時の他の所得状況（公的年金の受給開始時期など）に合わせてシミュレーションし、コントロールすること。これは、属人的な「伴走」の真髄ではないかと思うのです。

「将来のムチ」に備える実務において、最も重要な視点は「税制はこれからも変わり続ける」という不都合とも思える真実を理解しておくことでしょう。しかし、1つだけ変わらない原則があります。それは「増えた資産は、必ずどこかで課税の対象になる」ということです。

その前提に立ったとき、いつ、どの形で、どのような名目で受け取るのが最善か。この「出口の設計」に伴走することこそが、私たち保険営業の存在意義だと思います。AIが効率化を進める2026年において、顧客が最後に頼るのは、制度の行方を共に読み解き、覚悟を持って「このプランで行きましょう」と背中を押してくれる、倫理的な羅針盤を持った人間です。その覚悟を持って提案できるかどうか、これからの保険営業の分水嶺になるのではないのでしょうか。

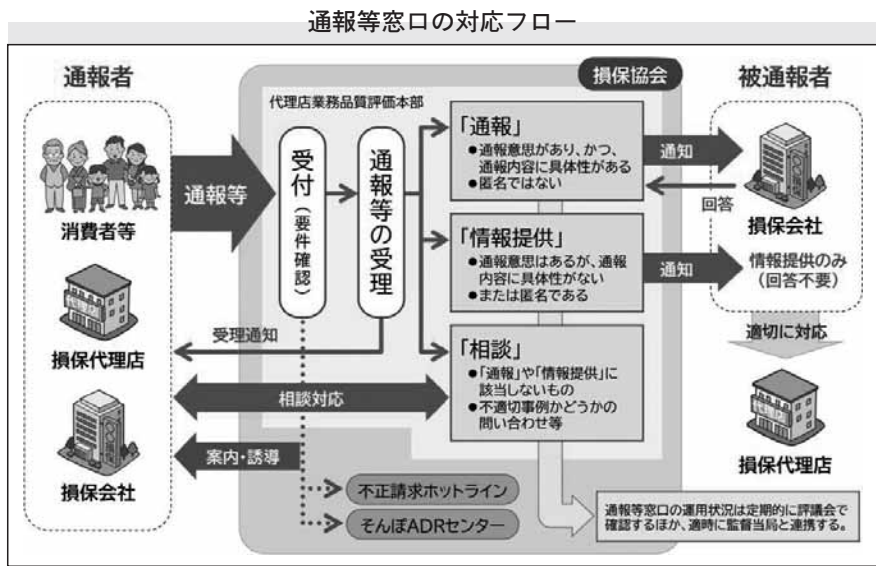
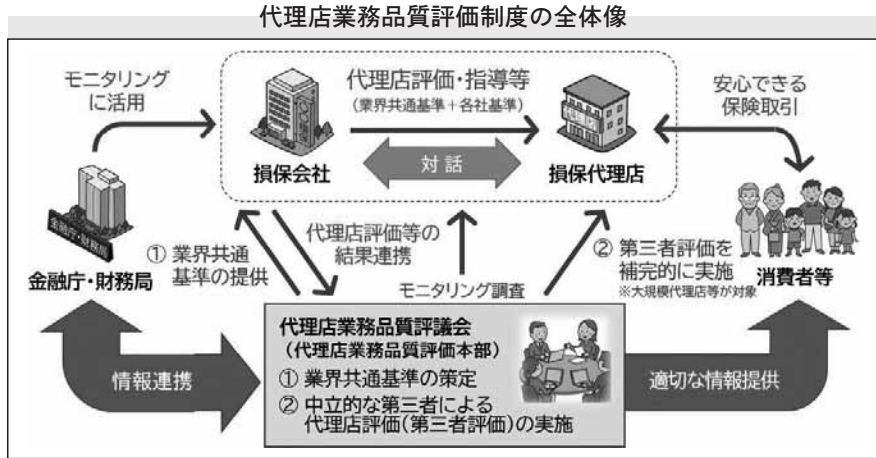
次号は、今号の「ムチ」への対策としての資産形成をさらに具体化するため、iDeCo拡充と企業年金の関係、いわゆる「6.2万円時代」の本質と、保険活用の相乗効果について迫ってみたいと思います。

図表1 「将来のムチ」マップと保険営業の視点

課税領域	現状の制度	将来の論点（ムチ）	保険営業のコンサルティング視点
消費税	軽減議論	他税で補填	ミクロ的な税額解説から、将来の資産格差を見据えた提案へ
金融所得	約20%の分離課税	・税率25%~30%への引上げ ・総合課税化	課税を「繰り延べる」機能の再評価
法人税	安定的な税率	防衛特別法人税（4%付加）等の導入	損金算入による「利益の圧縮と移転」
資産承継	相続・贈与の一体化	・贈与管理の厳格化 ・実質的な増税	「非課税枠」と「分割対策」の即時実行

「代理店業務品質評価本部」を設置

損保協会 4月1日付で「通報等窓口」も



損保協会では、4月1日付で、同協会内に「代理店業務品質評価本部」を設置した。知識を有する職員が、標準化した内容で実施する自己点検チェックの取組をモニタリング調査する。通報等は同協会ホームページで受け付けし、不適切行為(疑義事例を含む)の早期発見や是正に活用していく。

また、評価本部の設置に合わせ、損保代理店や損保協会における不適切事例の通報等窓口を設置する。

「顧客本位の業務運営の徹底」と「健全な競争環境の実現」を最優先

損保協会の松岡真一郎会長は3月19日、協会長ステートメントを発表した。「はじめに」では、これまで経験したことのない集中豪雨や暴風、記録的な猛暑や大雪など、気候変動の影響による自然災害が激甚化・頻発化の一途をたどっていることを実感しており、損害保険業界は、被害に遭われた方々への迅速かつ適正な保険金支払に尽力するとともに、消費者や事業者のリスクへの備えに對する意識向上や防災・減災に資する取組みに引き続き注力するとして、また、足元の経済環境が長引く物価高や不安定な為替相場が、国民生活や企業活動に影響を及ぼしている。世界では複数の深刻な紛争と地政学的緊張が続いており、国際秩序の不安定化が懸念されている。このように不確実性が高まる時代においては、リスクの担い手である損害保険業界が社会全体のレジリエンスを支えるインフラとして十分に機能することが不可欠である。

当業界が本来の機能を発揮するためにも、お客さまと社会からの信頼回復を実現し、リスクや社会課題に正面から向き合い、経済の成長を支える保険商品・サービスの提供等を通じて、わが国の成長に貢献できるよう取組を進めていくとしている。

■具体的な取組みの項目

(1)お客さまと社会からの信頼回復に向けた取組

①お客さまと社会からの信頼回復に向けた取組

②企業におけるリスクマネジメント意識向上取組

③各種課題への取組み

④新国市場への支援

⑤損害保険教育情報誌「そんぽジャーナル」

協会長ステートメントを発表

①お客さまと社会からの信頼回復に向けた取組

②企業におけるリスクマネジメント意識向上取組

③各種課題への取組み

④新国市場への支援

⑤損害保険教育情報誌「そんぽジャーナル」

また、評価本部の設置に合わせ、損保代理店や損保協会における不適切事例の通報等窓口を設置する。通報等は同協会ホームページで受け付けし、不適切行為(疑義事例を含む)の早期発見や是正に活用していく。

代理店業務品質評価制度は、損保協会による損保代理店に対する指導等を補完するための代理店業務品質評価を行う共通の枠組みである。

この制度は、損保協会と損保代理店と利害関係のない中立的な第三者で委員構成する「代理店業務品質評価委員会」(2025年6月設置)が運営している。

あいおいニッセイ同和損保

「エコ&セーフティドライブコンテスト」の表彰式を実施

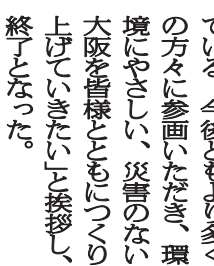
このドライブコンテストは、スマートフォンプリにより、ゲーム感覚で楽しみながら客観的に自身の安全運転技術とCO₂排出量削減の確認ができる。エコドライブにチャレンジすることで、環境にやさしいクルマ社会づくりに貢献できる。

表彰式では、まず大阪府工務部の松岡誠理事が「このコンテストは、安全運転のほかにCO₂排出量削減にも着目している。カーシェアリングを推進する中、スマートフォン使用等の運転行動、安全運転によるCO₂削減状況が把握され、各種データ・運転診断レポートを提供。①エコ(Eco)ドライブ部門でCO₂削減に貢献した10チーム、②セーフティ(Safe)ドライブ部門の安全運転スコアが優れた10チームに対し表彰状ならびに記念品が手渡された。

また、同イベントで取得した運転データと同社の保有の「タフ・見守るクルマの保険」のデータを組み合わせ、マップ上に表示される急ブレーキ多発地点などの危険個所の把握により、道路環境を改善するなど交通安全対策へ活用している。今後とも多くの方々に参画いただき、環境にやさしい、災害のない大阪を皆様とともに作り上げていきたいと挨拶し、終了となった。



「昨年、大阪では交通事故で120名が亡くなりました。前年より減少しましたが、全国ワースト6位と厳しい状況に変わりない。今年2月末時点の交通事故死者数は26名で、前年同時期より8名多い。このままでは、道路環境を改善するなどの交通安全対策へ活用している。今後とも多くの方々に参画いただき、環境にやさしい、災害のない大阪を皆様とともに作り上げていきたいと挨拶し、終了となった。



最後に浅井支店長が「今回のコンテストでは、安全・安全で環境にやさしい、より良い大阪に向けてご協力いただいたことに感謝申し上げます。当社のテレマティクス自動車保険では、車内に小型タグを取り付けて運転するだけで安全運転やCO₂削減量をアプリで可視化できる取組やドライブレコーダーの設置を進めている。現在、全国で200万台を超える利用者がおり、そこから得たデータを地域安心・安全のために活用している。この保険ではスコアが良いと10%保険料が安くなる。さらに、テレマティクスにご加入のお客様はそうではないお客様に比べ15%程度事故が少ないといったことも分かっている。今後とも多くの方々に参画いただき、環境にやさしい、災害のない大阪を皆様とともに作り上げていきたいと挨拶し、終了となった。