

○ **災害時などの事業継続計画、策定率 23% 東京都内企業 (24/8/1 日経電子版)**

- ・ 帝国データバンクが東京都内の企業を対象に実施した自然災害などのリスクへの備えに関するアンケートによると、事業継続計画 (BCP) を「策定している」とした割合は 23.2%だった。前年からは 0.4 ポイント減り、帝国データは「頭打ち傾向にある」と分析している。
- ・ 「策定中」と「策定を検討している」も合わせた割合は 52.8%で、前年から 0.6 ポイント下がった。5 年前よりは 6.5 ポイント高いが上昇傾向は鈍化している。
- ・ BCP の策定意向がある企業に想定するリスクについて聞いたところ、地震や風水害、噴火などの「自然災害」が 68.8% (複数回答) で最も高かった。サイバー攻撃などの「情報セキュリティ上のリスク」(53.9%) が続いた。
- ・ 調査は 5 月 20 日から 31 日に実施し、有効回答企業数は 2122 社となった。

○ **ロードサービスに関する消費者トラブル注意喚起動画を 新たに作成し、若い方への啓発を開始
損保協会 (24/8/9 ニュースリリース)**

https://www.sonpo.or.jp/news/notice/2024/g3410i0000003az5-att/240809_01.pdf

- ・ 日本損害保険協会では、インターネットで検索したロードサービスに関する消費者トラブルの注意喚起動画を新たに作成し、8 月 9 日 (金) から YouTube および Instagram において若い方を対象に広告配信を開始した。
- ・ 近年、インターネット広告で格安・迅速・高品質であることを強調している一部のロードサービス業者に連絡をした消費者から、「広告と異なる高額な費用請求を受けた」「広告に記載のない多額のキャンセル料を請求された」「保険会社と提携していると虚偽の説明がなされた」といった問い合わせが損害保険会社に寄せられている。当協会が昨年 11 月に実施したロードサービスに関する消費者アンケート調査の結果、30 歳代以下の年代ではロードサービス業者に関する消費者トラブルの認知率が低いことが判明した。
- ・ 本アンケート調査の結果を踏まえ、若い方に対して、「インターネットで検索したロードサービスに関する消費者トラブルが発生していること」「自動車が故障した際には、まずは契約している損害保険会社や保険代理店に連絡して欲しいこと」を周知するために注意喚起動画を作成した。この動画を YouTube および Instagram において配信することで、トラブルの未然防止を図る。

○ **「奨学金バンク」を活用した新たな採用手法を導入 三井住友海上 (24/8/13 ニュースリリース)**

https://www.ms-ins.com/news/fy2024/pdf/0813_1.pdf

- ・ 三井住友海上は、株式会社アクティブ アンド カンパニーと協業し、9 月からキャリア (中途) 採用で同社サービス「奨学金バンク」を導入する。本協業を通じて、当社は採用者の奨学金返済負担を軽減することで、激化する人財獲得競争の中でキャリア (中途) 採用を活性化するとともに、持続可能な就学・就職を実現するエコシステムの構築に貢献していく。
- ・ 日本の奨学金利用率は 49.6%、総貸与人数は 483 万人と多くの学生が利用する一方、自己破産者は約 1.5 万人に上り、結婚・出産等のライフステージの変化に積極的になれないなど、奨学金返済の経済的負担が社

会課題となっている。また、求人企業にとっても少子高齢化による生産年齢人口の減少、キャリアや価値観の多様化などにより、人財獲得競争が激しさを増している。そのような中、当社は社会課題の解決と人財確保の双方に寄与する「奨学金バンク」の導入を決定した。

- ・「奨学金バンク」は、奨学金バンクに登録した求職中かつ奨学金返済中の人財を求人企業に紹介するサービス。本サービスを通じて採用した場合、求人企業からの紹介手数料を原資に、毎月一定額を採用者に代わって独立行政法人日本学生支援機構に返済し、採用者の経済的負担を軽減する。当社は、アクティブ アンド カンパニーと協業し、今後は当社が委託する保険代理店に対しても本サービス導入を促していく。また、「奨学金バンク」に登録する求職者が安心して日常生活を送ることができるよう、補償制度や支援サービス等を共同開発し、提供していくことを予定している。

○ 給与デジタル払いに対応する資金移動業者向け保証スキームを構築

三井住友海上（24/8/13 ニュースリリース）

https://www.ms-ins.com/news/fy2024/pdf/0813_2.pdf

- ・ 三井住友海上は、給与デジタル払い事業へ参入する PayPay 株式会社向けに、労働基準法施行規則に基づき、PayPay 株式会社が万一破綻した際にも、労働者の資金移動口座残高を速やかに弁済するための保証スキームを8月14日より提供予定。当社は本スキームの提供を通じて、労働者の利便性向上、国内でのキャッシュレス決済普及などに貢献していく。
- ・ 労働基準法において賃金は現金払いを原則とし、労働者の同意を得た場合に銀行口座への振り込み等が認められている。キャッシュレス決済の利用が広がる中で、2023年4月には、厚生労働大臣の指定を受けた資金移動業者を通じて、賃金のデジタル払いも認められるようになった。一方で、労働基準法施行規則では、労働者保護の観点から、指定資金移動業者には資金決済に関する法律で定められた供託等の仕組みに加え、民間の保証機関が労働者に資金移動口座残高を速やかに弁済することを保証する仕組みを有していることが求められている。
- ・ そこで当社は、指定資金移動業者が万一破綻した際に、口座残高相当額を速やかに労働者の金融機関口座に支払う（弁済する）保証スキームを構築した。当社は、指定資金移動業者からの委託に基づいて、労働者へ口座残高相当額の保証を提供する。万一、指定資金移動業者が破綻した場合は、指定資金移動業者に代わって、労働者の金融機関口座に速やかに残高相当額を支払う。
- ・ 当社は、指定資金移動業者との間で、口座残高相当額や保証金受取先となる労働者指定の金融機関口座等を随時連携する。指定資金移動業者から破綻申立て等が行われた場合、6営業日以内に労働者指定の金融機関口座へ口座残高相当額を振り込み、労働者保護を実現する。

○ 「自宅周辺のハザードマップを見たことがない」人が約3割

損保協会関東支部（24/8/15 ニュースリリース）

https://www.sonpo.or.jp/news/branch/kanto/2024/g34l0i0000003e2b-att/240815_01.pdf

- ・ 日本損害保険協会関東支部では、関東支部管轄の1都9県の住民を対象に、ハザードマップ等に関するアンケート調査を実施した。関東支部では、2021年度に「自然災害に関する防災に関する意識調査」を行い、その結果、ハザードマップによるリスクの認識が防災意識の向上や行動に密接に結びついていることが判明した。今回は、ハザードマップの部分に絞って調査を実施した。

- ・ 今回の調査では、ハザードマップや災害リスクへの理解や関心等については、年代により課題があることがわかった。ハザードマップを見ない理由として、若年層ほど「関心がない」との回答が多く、また 70 歳以上では半数が「自分の地域は安全だから」と回答している。
- ・ 調査期間は 2024 年 7 月 2 日～2024 年 7 月 9 日、インターネットによる調査で茨城県、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、長野県の合計 1,897 名に回答いただいた。
- ・ 調査結果の主なポイントは以下の通り。
 1. 自宅周辺のハザードマップを見たことがない人は約 3 割、3 年前と変化なし
 2. ハザードマップを見た被害リスク認識は、高齢になるほど高くなっている
 3. 「ハザードマップを見たことはあるが、被害リスクまで認識していない理由」のトップは「情報量が多すぎるから」
 4. ハザードマップを見たことがない理由として「関心がない」人が増加している
 5. 「ハザードマップを確認したきっかけ」のトップは「自治体からのハザードマップの配布」
 6. ハザードマップを確認した方法は、地域によって差がみられる
 7. 「ハザードマップの存在を知らない」人の約 7 割は、避難所・避難経路も知らない

○ 家計の生保離れ、16 年ぶり高水準 新 NISA で投信に流入（24/8/20 日経電子版）

- ・ 家計の資金が生命保険から離れている。日銀統計によると 2024 年 1～3 月に家計の貯蓄性の保険は約 1 兆 8000 億円流出し、16 年ぶりの高水準だった。新しい少額投資非課税制度（NISA）が定着し投資信託が伸びる傾向にあるなか、為替変動の影響で外貨建て保険の解約が増えたことが拍車をかけた。
- ・ 年初に 1 ドル=140 円台後半だった円相場は、3 月下旬に 151 円台後半まで円安・ドル高が進んだ。含み益が一定の水準に達すると円建てに切り替わる「目標到達型」の外貨建て保険で解約が増えたとみられる。
- ・ 外貨建て保険は早期に解約された場合、運用成果が低く抑えられるおそれがある。金融庁が 4 月に公表した調査結果によると、運用期間が 2.5 年で終了した外貨建て一時払い保険は 5 年以上の同種の保険や投資信託と比べ成果がよくない。金融庁はこの調査で、外貨建て一時払い保険の大半の契約の満期は 10 年にもかかわらず、約 6 割が加入後 4 年以内の短期間で解約されているとして警鐘を鳴らした。生命保険協会もこれに合わせて販売指針を改定し、銀行などが契約者に丁寧に説明するよう求めた。銀行などの販売会社は保険契約後の顧客へのフォローを強化している。
- ・ 外貨建て保険の主戦場である銀行窓販では、保険を解約した資金が他の金融商品に向かう傾向も目立った。ある大手行は 23 年度に外貨建て保険を解約した顧客のうち、解約後に投資信託やファンドラップなど他の金融商品を購入した顧客が最大 4 割に上ったと試算している。
- ・ 外貨建て保険は運用商品という位置づけも根強いものの、万が一の際の保障を目的とする商品のため、投資信託などと比較して顧客が支払うコストも高い。大手行の担当者は「外貨建て保険の販売時には運用よりも保障の観点から顧客に提案している」と話す。販売会社には顧客が求める内容を適切に把握し、様々な商品と比較したうえで販売する姿勢がより一層求められている。

以上