＜社内研修資料＞

まだ誰も知らない安心を、ともに。

あいおいニッセイ同和損保
MS&AD INSURANCE GROUP

商品カレッジ 「基礎講座」

収益改善の基礎

商品・ＣＳＶ×ＤＸ企画部
2025年6月

本講座の狙い 目的	**損害保険の収益構造と特徴を理解し、収益改善取組みに関する基礎知識を習得する** ①損害保険の特性と収益性向上の基礎を理解する。 ②ERM経営の基礎について理解する。 ③当社のアンダーライティング方針と収益改善取組みの概要を理解する。

このテキストは2025年4月1日時点の内容で記載しています。

改定履歴

2017年5月	新規作成
2017年10月	2017年度版、改定作成
2018年5月	基礎編・応用編を一本化し基礎編をリニューアル
2019年5月	2019年度版、改定作成
2020年5月	2020年度版、改定作成
2020年10月	2020年10月版、改定作成
2021年5月	2021年度版、改定作成
2022年6月	2022年度版、改定作成
2022年10月	2022年10月版、改定作成
2023年6月	2023年度版、改定作成
2024年6月	2024年度版、改定作成
2025年6月	2025年度版、改定作成

目次

Ⅰ　収益改善の基礎

1　保険制度の仕組み

（1）リスク集団を組成 …… 1
（2）大数の法則を応用 …… 1
（3）営業保険料の算出 …… 1

2　保険料率の基本原則

（1）収支相等の原則 …… 2
（2）給付・反対給付均等の原則 …… 2
（3）保険料率の3原則 …… 2

3　損害保険事業の特性

（1）損害保険事業の公共性 …… 3
（2）リスクの多様性 …… 3
（3）原価の事後確定性 …… 4

4　ERM

（1）ERMとは …… 5
（2）なぜ、今ERM経営が必要か …… 5
（3）ERM経営の全体像 …… 5
（4）ERM経営における営業店の役割 …… 5

5　保険引受利益拡大に向けた取組み

（1）アンダーライティングとロス改善 …… 7
（2）事業費削減 …… 9
（3）優良契約の獲得による収入保険料増と商品改定効果の取込み …… 9

6　収益性に関する指標

（1）損害率 …… 11
（2）コンバインド・レシオ …… 11
（3）ソルベンシー・マージン比率 …… 11
（4）ERMに関する指標 …… 12

Ⅱ　当社の収益改善取組み

1　地域収益管理

（1）地域の収益改善取組み …… 14
（2）2025年度の地域収益・ロス改善のポイント …… 14
（3）収益改善取組みのPDCA管理 …… 16

2　当社の事業費改善取組み …… 17

3　当社の収益管理資料

（1）自動車損害率分析表 …… 18
（2）事故実態分析システム …… 18
（3）火傷新種目損害率照会システム …… 19
（4）種目別ロス明細 …… 19

目次

Ⅲ 個別高ロス取組み

1 高ロス代理店
（1） 取組みの目的 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 20
（2） 代理店選定基準 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 20
（3） 取組みの進め方 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 21
（4） 高ロス代理店の分析 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 22
（5） その他 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 23

2 フリートにおける取組み
（1） フリートの損害率状況 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 24
（2） 具体的な収益改善取組み ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 24
（3） 高ロスフリート 改善取組み ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 25

3 企業火災・新種分野における取組み
（1） 企業火災の損害率状況 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 28
（2） 具体的な収益改善取組み ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 29
（3） 高ロス改善取組 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 30

4 TSチャネルロス改善取組み
（1） TSチャネル自動車損害率の状況 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 31
（2） 収支改善に向けた取組み（自動車） ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 32
（3） まるごとマモルに関する取組み ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 32

Ⅳ アンダーライティング

1 当社のアンダーライティング
（1） 当社のアンダーライティング方針 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 33
（2） 引受申請 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 41
（3） アンダーライティング情報制度 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 41

2 自動車保険
（1） 自動車保険のアンダーライティング ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 42
（2） 引受申請前の具体的な調査 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 43
（3） 引受申請の注意点 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 46
（4） 参考ツール ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 47

3 火災保険・新種保険
（1） 見積提示までの流れ ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 48
（2） リスクの特性とアンダーライティング手法 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 49
（3） 各種目ごとの確認ポイント ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 51

Ⅰ 収益改善の基礎

1 保険制度の仕組み

損害保険商品は目に見えないうえ、原価が販売後に確定するという特徴を持った特殊な商品です。
収益改善の基礎を身につけるためには、この損害保険の特殊性・基本原則を理解しておくことが重要です。
ここでは、その第一歩として、保険制度の仕組みについて説明します。

（1） リスク集団を組成

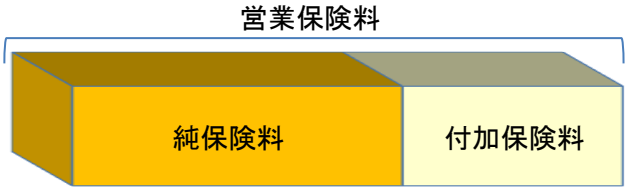
- 保険制度の大前提として、同質のリスクを抱える者を多数集める必要があります。
- リスク集団が大きければ大きいほど、大数の法則（下記(2)）が働きます。
- 公共性の強い保険制度においては、危険集団の公平性、健全性を維持することが重要です。

（2） 大数の法則を応用 （参考）商品カレッジ基礎講座　損害保険の基礎知識① Ⅰ 2 －(1)

- 例えば、サイコロを振る回数を何千回、何万回と増やしていくほど、それぞれの目の出る確率は1/6に近づいていきます。
- このように、一見偶然に見える事象であっても、データを大量に収集することによってサンプルの平均が「真の平均」に近づくという法則があり、これを大数の法則といいます。
- 大数の法則が働くのに十分な契約数が存在しないと保険制度は成り立ちません。

（3） 営業保険料の算出 （参考）商品カレッジ基礎講座　損害保険の基礎知識② Ⅰ 1 －(1)

- お客さまからいただく営業保険料は、「純保険料」に事業費（社費・代理店手数料等）や利潤に充当される「付加保険料」を加算して算出されます。



- 純保険料は、「大数の法則」を応用して算出された将来の保険金支払額の予測値です。
- 事故が発生する頻度（Frequency）と 1事故あたりの損害額の大きさ（Damageability）を予測することで、純保険料を算出することが一般的です。

■ 純保険料の算出例

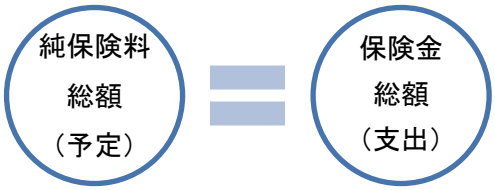
自動車を所有している人が10,000人いて、1年間の車両事故件数が1,000件、1事故あたりの平均損害額を30万円とした場合
⇒純保険料は、1,000/10,000（Frequency） × 30万円（Damageability）＝3万円 となります。

2 保険料率の基本原則

保険料率は予測に基づいた原価から算出されますが、自由に決めてよいものではありません。ここでは、保険料率が満たすべき要件である3つの基本原則を説明します。

（1） 収支相等の原則 （参考）商品カレッジ基礎講座　損害保険の基礎知識① Ⅰ 2 －(2)

- 「収支相等の原則」とは、保険契約者が支払う保険料（純保険料）の総額と、支払われる保険金の総額が等しくなければならないとする原則のことです。
- 損害率を予定損害率（＝純保険料／営業保険料）と対比することで、収支相等の原則が成立しているかを確認できます。



（2） 給付・反対給付均等の原則 （参考）商品カレッジ基礎講座　損害保険の基礎知識① Ⅰ 2 －(3)

- 「収支相等の原則」が集団全体での収支が相等していることを指すのに対し、「給付・反対給付均等の原則」は、個々のお客さまの単位でも危険に見合った保険料とすることを指します。
- 例えば、木造の建物と鉄筋コンクリート造の建物では、火災の危険度が異なるため、同一の保険料率とするのでは不公平となります。このような場合は保険料率に適切な差を設ける必要があります。
- この原則や、後述する「保険料率の3原則」の“不当に差別的ではない”という要件から、損害保険会社全体または商品全体で収支が均衡していればよいわけではなく、危険度別に分類したセグメントごとに収支の均衡がとられている必要があります。

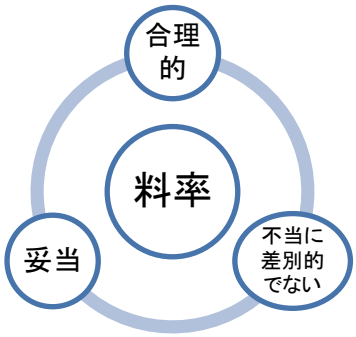
（3） 保険料率の3原則 （参考）商品カレッジ基礎講座　損害保険の基礎知識② Ⅰ 1 －(3)

- 損害保険料率は、「合理的」「妥当」「不当に差別的でない」の3要件を満たす必要があることが、保険業法第5条第1項第4号において定められています。

※損害保険料率算出機構の算出する基準料率や参考純率については、損害保険料率算出団体に関する法律第8条においても規定されています。

＜参考＞参考純率における保険料率の3原則

合理的	料率算出に用いる保険統計その他の基礎資料が、客観性があり、かつ、精度の高い十分な量のものであるとともに、算出方法が保険数理に基づく科学的方法によるものであるということです。
妥当	将来の保険金の支払いにあてられることが見込まれる部分として、過不足が生じないと認められるものであるということです。
不当に差別的でない	料率の危険の区分や水準が、実態的な危険の格差に基づき適切に設定されているということです。



（出典）損害保険料率算出機構ホームページより

3 損害保険事業の特性

損害保険事業において、収益管理が特に重要である理由を考えてみましょう。まず、損害保険事業は極めて公共性の高い事業であるということが挙げられます。適切な収益管理により健全性を確保することではじめて、お客さまに対して保険金をお支払いするという公共的使命を果たすことができます。

また、多種多様なリスクをカバーしているうえ、原価が事後的に確定することから、損害保険は他産業との比較においても、特に収益管理が重要な事業だといえます。

ここでは、「損害保険事業の公共性」「リスクの多様性」「原価の事後確定性」の3つの特性を説明します。

（1） 損害保険事業の公共性

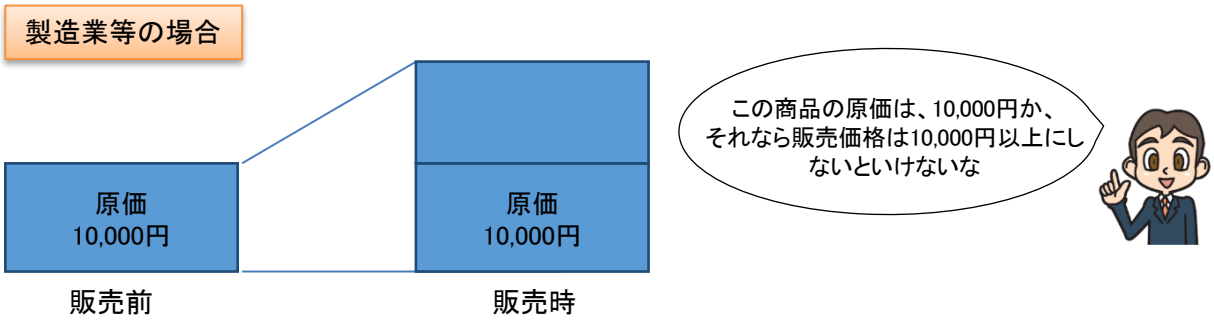
- 損害保険事業は、リスクの引受を通じて、自動車を運転したり家を購入したりする日常生活への補償機能や、ナショナル・ミニマムとしての社会保障を補完するなど、国民経済や国民の生活に密接にかかわり必要不可欠な役割を担っています。すなわち、損害保険事業は極めて社会性・公共性の高い事業であるといえます。
- 損害保険会社の使命は、事業を健全かつ適切に運営し、保険募集の公正を確保し、保険契約者等の保護を図ることですが、それらに歪みが生じると契約者・被保険者はもとより、社会や経済の全般に大きな影響およぼすことになりかねません。
- 損害保険事業は社会・公共の利益に貢献するという自覚を持たなければならず、目指す姿として“世のため、人のため、役に立つ会社”であり続けなければなりません。

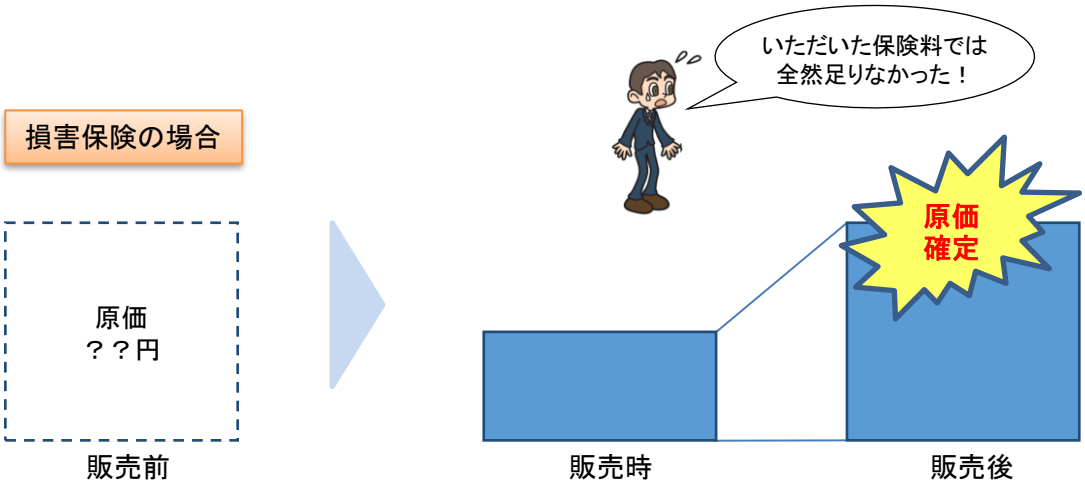
（2） リスクの多様性

- “お茶の間から宇宙まで”という言葉が表すように、損害保険会社は多種多様な保険種目・商品を扱っており、それぞれリスク特性は異なります。例えば自動車保険や傷害保険のように比較的収支が安定しているものもあれば、火災保険のように大規模自然災害が発生した場合には、大きな損失が発生しうるものもあります。
- 損害保険会社はこれらの多種多様なリスクを扱うにあたって、リスクの適正な評価・選択（アンダーライティング）、リスクに見合った保険料の設定、共同保険や再保険といった仕組みによるリスクの分散・移転など、様々な工夫をこらしています。

（3） 原価の事後確定性

- 損害保険商品の実際の原価は契約締結時には未確定（原価が確定する前に、予測によって料率算定せざるをえない）であり、お客さまに保険金をお支払いしてはじめて原価が確定します。
- 当初定めた保険料率が実際の原価を大きく下回った場合、保険会社の資本を毀損し、最悪の場合には保険金の支払不能となりかねません。逆に、当初定めた料率が実際の原価を大きく上回った場合、保険会社は必要以上の利益を享受することとなり、契約者保護および市場競争下において受け入れられないものとなっている可能性があります。





どう行動する？

ポイント

◎保険契約の引受にあたっては、損害保険事業の特性・社会的使命を理解のうえ、リスクを適切に評価し、リスクに見合った契約条件・保険料を設定することが重要です。

4 ERM

（1） ERMとは

「Enterprise Risk Management」の略であり、企業等が業務遂行上のすべてのリスクを、組織全体の視点から統合的・包括的・戦略的に把握・評価し、企業価値等の最大化を図る統合的リスク管理のことです。

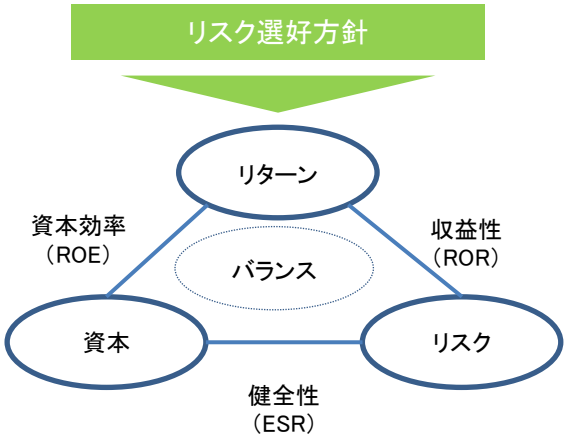
（2） なぜ、今ERM経営が必要か

世界的な金融危機や自然災害・サイバーテロの多発等リスクが多様化するなか、保険会社は保険金を確実に支払うための体制を整える（資本を充実させる）とともに、保険契約者や株主に対して適切に利益を還元するために、リターン（保険引受利益）の向上を図ることが求められています。当社では、「健全性」を確保しながら「成長」と「収益性・資本効率の向上」の両立を目指してERM経営に取り組んでいます。

（3） ERM経営の全体像

当社（グループ）は、「リターン」「リスク」「資本」のバランスを考慮して策定した経営方針である「リスク選好方針」（※）に基づいて企業価値の向上を目指しています。企業価値向上のために「リターン」を追求しようとすると「リスク」を引き受ける必要が出てきますが、この「リスク」を全社的視点で定量的・定性的に把握し、会社の保有する「資本」とのバランス（健全性（ESR））をみながら、収益性（ROR）と資本効率（ROE）を追求していくこととしています。

（※）「リスク選好方針」とは、経営目標を達成するために、どのようなリスクを、どの程度まで取ってリターンの確保を目指すのかを示したものです。



（4） ERM経営における営業店の役割

ERM指標である資本効率（ROE）や収益性（ROR）は、リターン（保険引受利益）を拡大することで向上されます。営業店で行われている日常業務が保険引受利益の拡大につながっており、これらの取組みを着実に実施していくことが重要です。なお、本社部門では商品特性を踏まえた引受基準の策定や再保険の手配等、主に「資本」や「リスク」に関する取組みをしています。

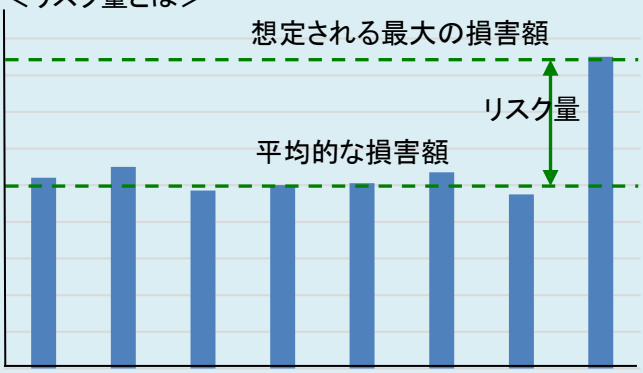
＜参考＞ ERMに関する社内ポータルサイト

■ERMの全体像 ・・・ 社内情報 > 本社各部ホームページ > 経営企画部 > 4. 経営計画 > 3. ERM

■営業店向け商品に関するERM解説動画 ・・・ 社内情報 > 商品info > 共通 > ERM

【コラム】リスクと資本

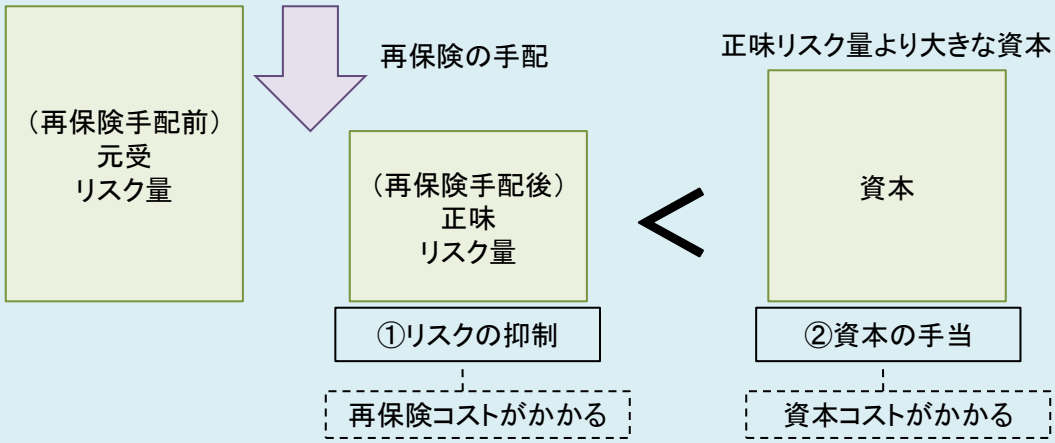
＜リスク量とは＞



- ERM経営では、「想定される最大の損害額」と「平均的な損害額」の差額を「リスク量」として定量化しています。
- 「リスク量」とは「想定される最大の損害額」そのものではなく、「平均的な損害額」との差額（ブレ）です。

＜リスク量と資本のコントロール＞

- 「資本」と「リスク」のコントロールには、下図に示す「①リスクの抑制」「②資本の手当」といった手段があります。
- 「①リスクの抑制」にはいくつかの手段がありますが、主な手段は大きな災害に備えるための再保険を手配することです。再保険手配を行うには、再保険料の支払いといったコスト（再保険コスト（※））がかかります。
  （※）厳密には、再保険コストは再保険料そのものではなく、再保険から回収される保険金や再保険会社からの手数料を勘案します。
- 「②資本の手当」とは、再保険手配後の正味リスク量に対して、大きな災害が起きても確実に保険金支払ができるよう、資本を手当しておくことです。また、資本の手当には、株主や借入先に支払う配当等のコスト（資本コスト）がかかります。
- なお、大きな災害に備えるための再保険を手配することでリスク量は小さくなり、健全性は高まりますが、再保険料の支払いにより収益は悪くなるという関係（トレードオフ）があります。
- リスクと資本のコントロールでは健全性と収益性のバランスを勘案して、具体的な手段を決定しています。



※再保険コストと資本コストの和をリスクマージンと言います。特に火災保険は自然災害や大口事故の影響が大きく、リスク量が大きいことから再保険手配に係るコストや資本の手当にかかるコストを考慮した保険料設定が必要になっています。

5 保険引受利益拡大に向けた取組み

ここでは、営業店で行われている日常業務が、どのようにして保険引受利益拡大につながっているのかを説明します。なお、具体的な取組みについては、本テキスト「Ⅱ 当社の収益改善取組み」以降を参照してください。

（1） アンダーライティングとロス改善

- アンダーライティングとは、保険の引受を検討するときに、リスクの大小、性質などを測定・評価し決定すること、また引き受ける場合はリスク実態に見合った契約条件を判断、決定することです。
  アンダーライティングの目的は、「実際に引き受ける契約のリスクと保険料のバランスをとり、保険会社の経営安定を図ること」です。
- ロス改善とは、アンダーライティングも含め、事故頻度の低減等を通じて損害率を低下させる取組みの総称です。これはお客さまにとっても大きなメリットがあります。例えば、法人のお客さまの場合、事故が減れば間接損害コスト（※）の低減、社員の安全の確保、企業イメージの向上といったメリットがあります。
  （※）お詫び・お見舞、示談に伴う時間的ロス、稼働日数減による生産性の低下等、保険金ではカバーされない間接的な損害

ポイント

◎原価が事後で確定し、またリスクが不均質であるからこそ、リスクに見合った契約条件での引受実務を支えるアンダーライティングが極めて重要となります。

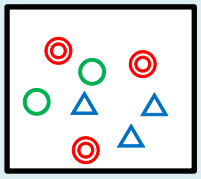
【コラム】危険選択の重要性

- 保険料（率）は、収支相等の原則により、その料率が適用される集団全体で収支が相等するように作られています。
- 「給付・反対給付均等の原則」や「保険料率の3原則」の“不当に差別的ではないこと”などの要件から、お客さま一人一人の契約単位でも、理屈上は保険料が保険金および事業費の平均的な見込額と等しくならなければなりません。
- 実際には、個々の契約の保険料を、保険金および事業費の平均的な見込額と一致させることは困難（※）であり、個々の契約レベルでは、保険料に見合った危険の契約とそうでない契約に分かれます（リスクの不均質性）。
- 損害保険契約は、危険が大きいと感じるほど加入のインセンティブが働きます。そのため、適切な危険選択を実施しなければ、保険料に見合わない危険の契約の割合が大きくなり、収益性が悪化します。
  （※）区分を細かくしすぎると、データの信頼度が担保できなくなるため

＜イメージ＞

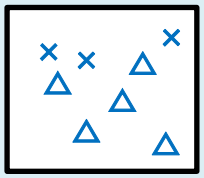
料率算定時の想定

保険料総額 ＝
保険金および事業費の総額
（収支相等の原則）



危険選択を
実施しないと・・・

保険料および事業費の総額
＜ 保険金の総額
⇒収益性悪化



◎ 保険料に対して危険が小さい
○ 保険料と同等の危険
△ 保険料に対して危険が大きい
× 特に危険が大きい

【コラム】大口契約の収益管理

- 企業向けの保険では、事故の発生頻度が低くても発生した場合の損害額は極めて大きくなる大口事故が発生する可能性があります。
- 過去数年程度の収支が良好であったとしても、数十年に一度、あるいは百年に一度といった大口事故を考慮した場合の収益は赤字になることもあります。
- また、リスク（損害額の振れ幅）が大きい保険契約を引き受けるには、大口事故が発生した場合の損失をカバーするために再保険を手配する必要があります。リスクが大きい程、再保険料は高くなるためその分のリターンを確保する必要があります。
- したがって、保険契約時の引受判断にあたっては、こうした短期間では大数の法則が働かないことも含めて、将来的に発生しうる保険金支払額を考慮し、リスクに見合った適切な契約条件・保険料を設定することが重要です。

＜イメージ＞
下表のケースでは、1年目～4年目、6年目～10年目だけをみると、どの年度も危険差益が発生し、当該保険商品の収益性は高いように見えますが、5年目の大口事故を含めた10年累計で考えると赤字になっています。

大口事故

-	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目	10年累計
① 純保険料	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,000
② 保険金	80	80	80	80	400	80	80	80	80	80	1,120
危険差損益（① - ②）	20	20	20	20	▲300	20	20	20	20	20	▲120

【参考】自然災害被害について

- 台風や地震は、広範囲に被害がおよぶことから1件あたりの支払保険金が小さくても、巨額の損害となる場合があります。
- 自然災害は起こる年と起こらない年との頻度の差も大きく、また、1災害あたりの損害額も大きく異なるという特徴もあります。

（2） 事業費削減

- 事業費の削減も収益性の向上につながります。同じ危険度の集団に、同じ補償、同じ営業保険料の商品を販売した場合、事業費率の差が収益性の差となって現れます。
- また、事業の効率性を向上させ、事業費を削減することは、価格競争力確保にもつながります。

（3） 優良契約の獲得による収入保険料増と商品改定効果の取込み

① 優良契約の獲得による収入保険料増の効果

- ロス改善や事業費削減だけでなく、優良契約の獲得による収入保険料増も保険引受利益拡大につながります。
- その理由の1つとして、事業費（社費）のなかに固定費（※）が存在することが挙げられます。固定費とは、契約件数に関わらず発生する費用のことです。契約件数が多ければ多い程、1契約あたりで負担する固定費が少なくなり、その分、保険引受利益が拡大します。

（※）社費には固定費と変動費があります。固定費とは、システム維持費、課支社のテナント費や人件費等をいいます。
一方で、契約件数によって変動する費用（証券発行費用等）を変動費と呼びます。

【契約件数と保険引受利益の関係（イメージ）】

保険料は1件1万円、保険金（60%）、社費（変動費）（10 %）、代理店手数料（15 %）は保険料比例、社費（固定費）が10億円とした場合

① 1契約あたりでの保険引受利益　　単位：円

契約件数	80万件	100万件	120万件
＋ 保険料	10,000	10,000	10,000
－ 保険金	6,000	6,000	6,000
－ 社費（変動費）	1,000	1,000	1,000
－ 社費（固定費）	**1,250**	**1,000**	**833**
－ 代理店手数料	1,500	1,500	1,500
＝ 保険引受利益	**250**	**500**	**667**

← 10億円を契約件数で割算

全体で考えると･･･ （①×契約件数）

② 全体での保険引受利益　　単位：億円

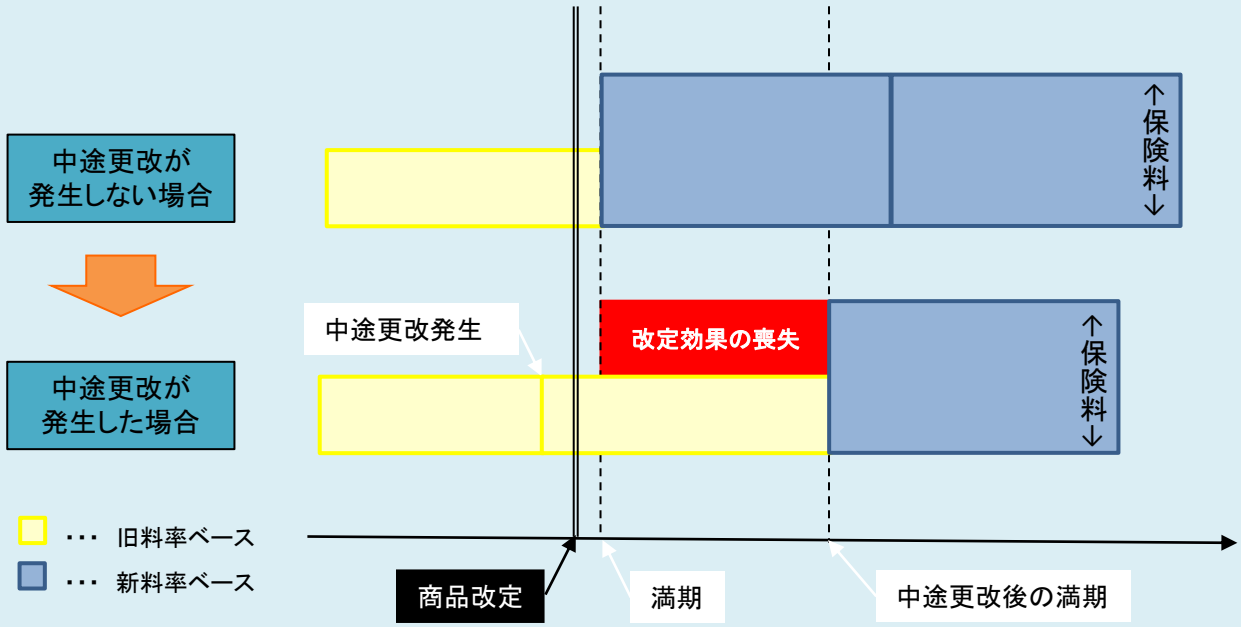
契約件数	80万件	100万件	120万件
＋ 保険料	80	100	120
－ 保険金	48	60	72
－ 社費（変動費）	8	10	12
－ 社費（固定費）	**10**	**10**	**10**
－ 代理店手数料	12	15	18
＝ 保険引受利益	**2**	**5**	**8**

② 商品改定効果の取込み

- 種目単位や商品単位で収益改善が必要な場合は、商品改定（値上げ等）を軸に収益改善を図ります。
- 商品改定（値上げ等）は、補償削減や他社切替（流出）のきっかけになるといった側面があります。
- 商品改定（値上げ等）時は、値上げの背景等をお客さまに丁寧に説明したり、お客さまの要望に基づいた契約を提案するなどの対応により、しっかりと商品改定効果を取り込むことが重要です。

【コラム】商品改定（値上げ等）時の中途更改が収支へおよぼす影響

- 中途更改とは、保険期間の中途で契約者が従来の契約を解約し、新たな契約を締結することをいいます。
- 商品改定（値上げ等）の直前での中途更改は、改定前の安価な保険料での継続となり、期待される商品改定効果が取り込めなくなります。（改定効果の喪失）
- したがって、社員または代理店・扱者主導による改定前の中途更改は厳に慎む必要があります。



6 収益性に関する指標

（参考）商品カレッジ基礎講座　損害保険の基礎知識②Ⅰ

損害保険商品や損害保険会社の収益性を測る指標の中で、特に重要な指標についてここで説明します。

（1） 損害率

- 損害率は保険料に対する保険金の割合であり、保険契約の収益性や保険会社のアンダーライティングの判断材料となる重要な指標です。損害率が低いほど、保険契約の収益性が良いことを示します。

損害率（%）＝ 保険金 ÷ 保険料 × 100%

- 主な損害率にはリトンベーシス損害率（以下「WB損害率」）とアーンドベーシス損害率（以下「EI損害率」）があります。WB損害率は、一定期間内に収入した保険料に対しその期間内に支払った保険金の割合であり、決算等に用いられます。EI損害率は、経過保険料に対する実損保険金の割合であり、一般的に収益性の評価に用いられます。

（2） コンバインド・レシオ

- コンバインド・レシオは、保険料に対する保険金と事業費の割合であり、保険引受にかかわる収益性を表す指標です。数値が低いほど、保険会社の保険引受にかかわる収益性は高いといえます。

コンバインド・レシオ（%）＝ 損害率（%） ＋ 事業費率（%）

- コンバインド・レシオが100 %以下であれば、保険料の収入の方が支出よりも多いことを示します。一方、100%を超えると、収入よりも支出の方が多く、保険引受においては損失を抱えている状態であることを示します。

（3） ソルベンシー・マージン比率（※）

- ソルベンシー・マージン比率は、大規模自然災害等の巨大災害に備えて十分な支払能力があるかといった、保険会社の健全性を表す指標です。この指標が高いほど健全性が高いことを示します。

$$\text{ソルベンシー・マージン比率（\%）} = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額}}{\text{リスクの合計額} \div 2} \times 100\%$$

- ソルベンシー・マージン比率は、保険業法等に基づき計算した比率です。200%を下回ると、早期是正措置により、金融庁長官によって早期に経営の健全性の回復を図るための措置がとられます。

（※）2026年3月末基準から新規制（経済価値ベースのソルベンシー規制）が導入される予定です。

（4） ERMに関する指標

ERMに関する指標として、資本効率性を表すROE、収益性を表すROR、健全性を表すESRがあります。

	定義	説明
ROE （Return On Equity）	ROE（%） ＝ $\frac{\text{当期純利益}}{\text{自己資本}}$ × 100%	資本に対して、どの程度のリターン（利益）を得たのかを示す指標 （※1）
ROR （Return on Risk）	ROR（%） ＝ $\frac{\text{利益}}{\text{リスク量}}$ × 100%	引き受けたリスクに対して、どの程度のリターン（利益）を得られたのかを示す指標
ESR （Economic Solvency Ratio）	ESR（%） ＝ $\frac{\text{時価純資産}}{\text{統合リスク量}}$ × 100%	統合リスク量に対する資本の充実度を示す指標 （※2）

（※1） MS&ADグループでは、ROEの分子をグループ修正利益、分母を修正純資産に読み替えた「グループ修正ROE」を財務数値目標に取り入れています。

（※2） 統合リスク量とは、会社が抱える様々なリスク（保険引受リスク、資産運用リスク等）をトータルで考えた際の損害額のブレの大きさを表す指標です。
MS＆ADグループでは、200年に1度に発生する規模の災害の損害額と期待損害額（平均的な損害額）との差額を統合リスク量と定義しています。

＜参考＞ 自動車損害率の3要素分解

- 自動車保険は保険料規模が大きく、損害率の変動が会社収益に与える影響が大きいことから、自動車保険の収益管理やロス改善対策等の実務では、損害率の変動要素を「事故頻度」「ロス単価」「経過保険料単価」の3つの指標に分解して、より詳細な分析を行うことが一般的です。
- EI損害率は、「EI事故頻度」「実損保険金単価」「経過保険料単価」（定義は下表参照）を用いると、下記のように分解できます。

$$\text{EI損害率} = \frac{\text{実損保険金}}{\text{経過保険料}}$$

$$= \frac{\text{実損保険金}}{\text{実損件数}} \times \frac{\text{実損件数}}{\text{経過台数}} \div \frac{\text{経過保険料}}{\text{経過台数}}$$

$$= \text{実損保険金単価} \times \text{EI事故頻度} \div \text{経過保険料単価}$$

$$= \frac{\text{実損保険金単価} \times \text{EI事故頻度}}{\text{経過保険料単価}}$$

	定義	説明
経過保険料単価 （損害率の分母）	$\frac{\text{経過保険料}}{\text{経過台数（※）}}$ （※）ある一定期間に経過した台数のこと	ある一定期間に発生する保険事故に対応する、契約1台あたりの保険料
EI事故頻度 （損害率の分子）	$\frac{\text{実損件数（※）}}{\text{経過台数}}$ （※）ある一定期間に発生した事故件数（既払分と未払分を含む）を計算したもの	ある一定期間における、契約1台あたりの平均事故件数
実損保険金単価 （損害率の分子）	$\frac{\text{実損保険金}}{\text{実損件数}}$	ある一定期間における、事故1件あたりの平均保険金

どう行動する？

ポイント

◎損害率を改善するためには、大きくわけて「分母対策」と「分子対策」の2つが挙げられます。

◎ロス改善にあたっては、悪化要因を特定し、要因に見合った対策を実施することが重要です。

①[分母対策] ‥「経過単価」の引上げ

（例）商品改定効果の取込み、収益性の高い特約セット推進　など

② [分子対策] ‥「事故頻度」「ロス単価」の引下げ

（例）適切なアンダーライティング、ロス改善　など

Ⅱ 当社の収益改善取組み

1 地域収益管理

（1） 地域の収益改善取組み

会社の営業成績が営業部支店・課支社の営業努力の積上げであるように、会社全体の収益拡大には、各部支店が収益拡大に取り組むことが必要です。部支店がそれぞれの収益を正しく把握し、その改善に向けて取り組むことを、当社では「地域収益管理」として推進しており、営業組織単位の収益性を示す指標を「地域収益管理データ」として毎月提供しています。

＜地域収益管理データ＞
・部支店・課支社別の「地域コンバインド（損害率＋事業費率）」「保険引受利益」等を算出。
・データは「成績メニュー」内「地域収益管理システム」、および営推info内「地域収益関連」に掲示

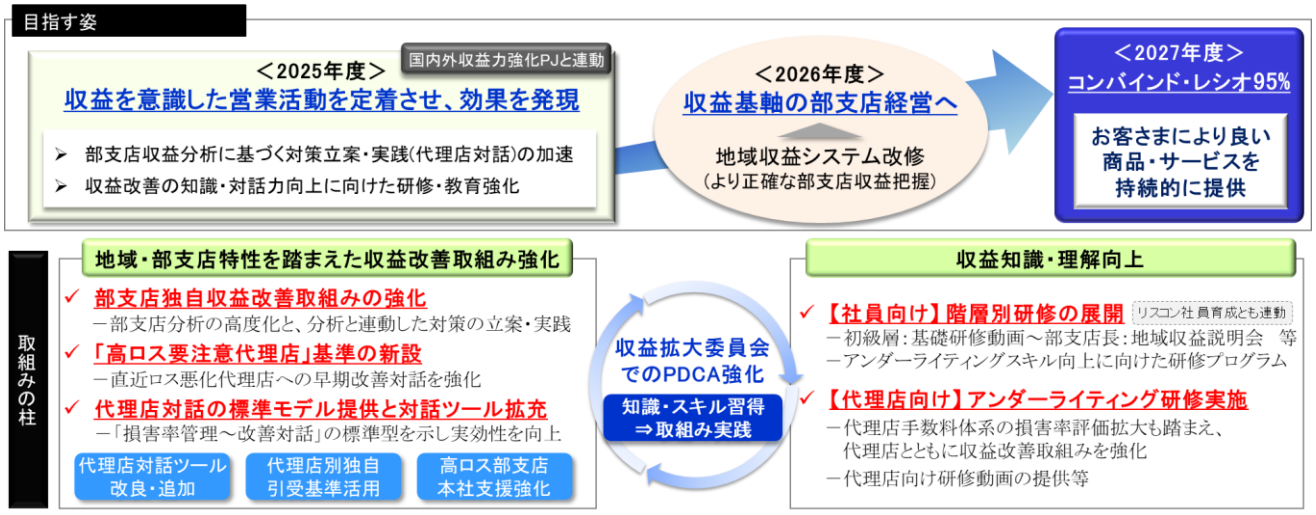
会社の経営計画達成に向けて営業部支店に配分される目標には、「地域コンバインド目標」と「期待収益目標」があります。営業部支店長は、地域経営の責任者として、部支店目標達成のための具体計画を期初に策定し、優良契約拡大、アンダーライティングの強化、ロス対策、事業費削減等の収益改善に有効なあらゆる取組みを推進します。損害サービス部門は、保険金の適切な支払を推進するとともに、営業部支店と連携して地域の収益改善取組みを支援します。

（2） 2025年度の地域収益・ロス改善のポイント

2025年度は、収益を意識した営業活動を定着させ効果を発現し、2027年度コンバインド・レシオ95%実現に向けた基盤・仕組みの構築を目指します。

そのため、部支店の課題・強みに応じた取組みの強化・実効性向上に向け、高ロス代理店運営を見直すとともに、収益拡大委員会から代理店対話までのPDCA管理態勢を構築していきます。

また、階層別の収益研修を展開し、収益意識・理解の更なる向上を図るのとあわせ、代理店向けの研修・教育を実施し、社員と代理店がともに収益改善に取り組んでいきます。



［参考通知］ 2025年3月4日通知「2025年度 営業部門方針 」

■2025年度重点取組み

2025年度の具体的な重点取組みは以下の通りです。

とりわけ、リテール領域における「高ロス要注意代理店損害率改善」を強化していきます。

詳細は後述の「Ⅲ個別高ロス取組み　1高ロス代理店・高ロス要注意代理店」を参照してください。

代理店対策	NEW　高ロス要注意代理店損害率改善
自動車収支改善	NEW　NF長期分割払w/t改善
	グランA利用推進
アンダーライティング強化	NEW　フリート損害率改善
	火災保険金額見直し
	企業火災収支改善
	新種損害率改善
	海外日系収支改善
	引受規定遵守
事業費削減	ペーパーレス保険証券推進

※各取組みの詳細は「収益改善取組みマニュアル」を参照
「収益改善取組みマニュアル」掲示先・・・営推info＞地域収益関連＞収益改善取組みマニュアル・進捗データ

営損代共同取組みによる収益改善

- 営業部門と損害サービス部門は損害保険会社の収益を支える「両輪」です。営業部門と損害サービス部門が、必要な情報連携をおこない、互いに協力し合うことで、お客さまの信頼獲得、お客さま・地域・社会の課題解決、その結果として収益の拡大・持続的成長を実現していきます。
- 当社では、営業・損害サービス両部門とお客さまに一番近い代理店が共同で行うさまざまな活動を「営損代共同取組み」といい、その推進が地域の収益改善に貢献しています。

≪営損代共同取組みの例≫

テレマ完全提案	テレマの価値・損サの優位性をお客さまに届けきる
グランA推進	2501商品改定に伴うグランA優位性を推進し、運搬費用の損害率を改善
デジタル事故対応の強化	デジタルツールの代理店理解促進と、お客さま対応での活用
営損代同行訪問	代理店研修やターゲット先への商品・ロスプリ提案
営損ネットの活用	営損各々が持つ情報を相互に有効活用（テレマ見込み客情報など）

（3） 収益改善取組みのPDCA管理

営業部支店長は期初に「部支店経営計画」の中で自店の特性を踏まえて「収益改善計画」を策定します。「収益改善計画」で立てた取組み（プロセス）および指標（結果）が、計画通りに進んでいるのか、進捗を管理し、対策を論議する（PDCAサイクルを回す）重要な会議の場が部支店収益拡大委員会です。

委員会には損害サービス部門も出席し、地域で共同して収益改善取組みを推進していきます。

また、部支店収益拡大委員会での決定事項の連携、および課支社の収益改善取組みの進捗状況の確認を課支社全体会議で実施することにより、担当者レベルでの収益改善取組みを進展させ、収益改善につなげていきます。

部支店　目標達成のために具体的に何に取り組むかを部支店経営計画に記載し、目標を設定

部支店収益拡大委員会

- 収支を踏まえた推進・個別対策を論議、方向性を決定する
- 収益実態・重点取組みの進捗を確認・対計画での遅れの有無を確認し、課題解決に向け意思決定を実施
- 前月の委員会決定事項の振り返りを行い、進捗を確認

自店の収益・ロス状況や収益課題を踏まえて論議事項を絞り込み、効率的かつ実効性のある運営を実施

論議事項	内容
自店の収益・ロス状況を確認	地域コンバインド・損害率・事業費・自動車損害率等
直近ロスの確認	事故受付情報・大口事案等
収益改善に向けた重点取組み進捗状況を確認	NF長期契約w/t、グランA利用率、火災保険金額見直し率等
必須論議項目	高ロス代理店・契約者対策等、個別の方向性決定が必要なもの
好事例の共有	自店内の好事例およびクローバーネット等の他店の好事例共有
任意論議項目	部支店課題・方針を踏まえて、委員会の場で論議が必要なもの

課支社　課支社長

報告・アドバイス

課支社全体会議

- 収益拡大委員会の決定事項のフィードバック
- 課支社収益状況の確認
- 高ロス代理店・要注意代理店の対策論議

リスコン社員

- 代理店と収益改善に向けた対話および対策を実行
- 高ロス契約は契約毎に改善に向けた対策を実行

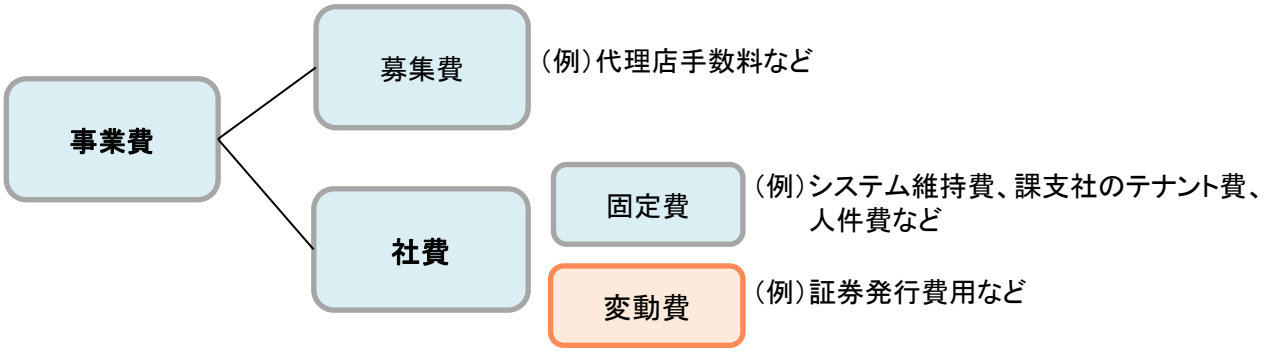
2 当社の事業費改善取組み

（参考）商品カレッジ基礎講座　収益改善の基礎P.9

（1） 事業費の構造

・事業費は、「募集費」と「社費」に分けられます。

・社費は「固定費」と「変動費」から構成され、契約件数によって変動する費用を「変動費」と呼びます。



（2） ペーパーレス保険証券

・ 保険証券を例に、事業費（変動費）の削減効果を説明します。保険証券1枚あたりの事業費は、約320円です。

約320円　＝　約120円（紙代・郵送費等）　＋　200円（印紙代）

保険証券を送付せず、デジタルでの閲覧（ペーパーレス化）とすることで、事業費を削減することができます。その取組みとして、「ペーパーレス保険証券（eco保険証券）」を推進しています。ペーパーレス保険証券の選択率68%を5年間続けた場合、約49億円の事業費（変動費）削減になります。

選択率68%（会社目標値）

（3） その他の取組内容

・ ペーパーレス化の取組みは、事業費（変動費）の削減につながり、競争力向上などに貢献します。
お客さま送付物のペーパーレス化の取組みは、保険証券の他、約款や満期案内にも対象を拡大しています。
デジタル化の利便性やカーボンニュートラル貢献といったデジタル化メリットを訴求し、お客さま送付物のペーパーレス化の取組みを推進してください。

【お客さま送付物のペーパーレス化取組】

保険証券	約款	ご契約内容のお知らせ（年1回DM）	満期案内
ペーパーレス保険証券・Web約款の詳細は※1		年1DMの詳細は※2	Web満期案内の詳細は※3

紙代・郵送費などを削減するペーパーレス化の取組みを推進することが重要

【掲載場所】
※1　社内ポータル＞本社各部ホームページ＞商品・CSV×DX企画部＞ 商品推進（共通）＞ペーパーレス保険証券・Web約款
※2　社内ポータル＞本社各部ホームページ＞営業統括部＞販売制度グループ＞契約確認取組み＞Ⅲ 年1回DM
※3　社内ポータル＞本社各部ホームページ＞自動車保険＞ノンフリート営推ツール＞Web満期案内デジタル化

3 当社の収益管理資料

これまで紹介してきた収益改善取組みのうちロス改善取組みを実際に行う際に、取組対象の現状分析や改善対策の策定に使用する収益管理資料について説明します。

（1） 自動車損害率分析表

<table>
<tr><td>概　要</td><td>担種別、ノンフリート・フリート別、契約ポートフォリオ別等の切り口で、自動車保険の損害率を分析するための製表です。
高ロス代理店・高ロスフリートのロス状況の分析・改善対策の策定に使用します。
<table>
<tr><th colspan="7">作成単位</th></tr>
<tr><td>部支店別</td><td>課支社別</td><td>代理店別</td><td>フリート別</td><td>団体別</td><td>チャネル別</td><td>NLI拠点別</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>収録先</td><td>社内ポータル＞社内情報＞各種照会・システムリンク＞I-max＞MUC［ロス］＞自動車損害率分析表</td></tr>
<tr><td>参考ツール</td><td>社内ポータル＞社内情報＞本社各部ホームページ＞自動車保険＞損害率分析表</td></tr>
</table>

（2） 事故実態分析システム

<table>
<tr><td>概　要</td><td>契約者（フリート）・団体・代理店・日本生命の組織ごとに自動車事故の情報を簡易に集計するツールです。
報告書の形式で出力され、自動車事故防止策を提案する際に使用します。
事故実態分析システムでは5種類の資料を作成することができます。
1. 総合統計
過去3年間に起きた補償別の事故報告件数、過去3年間の大口事故の一覧
2. 各種区分別集計表
「事故発生時間別」「運転者年令」「免許歴別」の事故場所・事故状況の集計表
3. 支払保険金状況
補償別・車種別の支払件数・支払単価、金額帯別支払状況の集計表
4. 日時順事故運転者一覧
事故ごとの運転者と事故状況、支払保険金の一覧表
5. 複数事故一覧
複数回事故を起こした運転者ごとの事故状況の一覧表</td></tr>
<tr><td>収録先</td><td>社内ポータル＞社内情報＞各種照会・システムリンク＞I-max＞MUC[ロス]
＞事故実態分析報告書[フリート・団体]
社内ポータル＞社内情報＞各種照会・システムリンク＞I-max＞MUC[ロス]
＞事故実態分析報告書[代理店版]
社内ポータル＞社内情報＞各種照会・システムリンク＞I-max＞MUC[ロス]
＞事故実態分析報告書[日本生命版]</td></tr>
<tr><td>参考ツール</td><td>➢ 事故実態分析システム操作マニュアル
上記「収録先」＞操作マニュアル</td></tr>
</table>

（3） 火傷新種目損害率照会システム

概　要	火災保険、傷害保険、新種保険において、各保険種目の損害率を簡易に集計できるシステムです。 継続時のアンダーライティングに使用します。 特に、引受申請が必要な継続契約の審査においては、確認が必須となります。 ポリシーイヤーベース（※）・リトンベースの損害率を最長5年間把握できます。 契約（証券番号）、部課・代理店（部課コード・代理店コード）、契約者（契約者名）単位で照会できます。 （※）契約年度ごとに算出する損害率
収録先	社内ポータル＞オンライン＞照会メニュー＞火傷新種目損害率照会
参考ツール	➢ 火傷新種目損害率照会マニュアル 社内ポータル＞商品info＞共通 ＞引受申請（2013年10月以降） ＞引受申請システムマニュアル＞火傷新種目損害率照会システム利用マニュアル

（4） 種目別ロス明細

概　要	代理店の過去2か年の実損保険金推移を、種目を問わず契約・事故単位で表示することができます。 どの契約で事故が多いか具体的に把握することができ、高ロス代理店のロス高騰要因分析に使用します。 大口事故がいつ発生したのか等を把握でき、将来の損害率のシミュレーションに使用します。 ≪注意点≫ DB Summoner Webで抽出したデータを「ロス明細作成シート.xls」に貼り付け、「種目別ロス明細」を作成します（具体的な作成手順は下記収録先に掲示されています）。
収録先	社内ポータル＞社内情報＞営推info＞ロス改善ナビサイト＞ロス明細取得クエリ

Ⅲ 個別高ロス取組み

1 高ロス代理店・高ロス要注意代理店

（1） 取組みの目的

損害率が高い代理店のロス改善を行うことで、会社の損害率の低位安定を実現し、当社収益の確保・拡大につなげます。代理店にとっては、ロス改善はお客さま満足度の向上や顧客グリップ力の強化、他種目販売の拡大につながり、結果として増収・手数料ポイントアップといった効果が期待できます。

（2） 代理店選定基準

2025年度より、代理店の収益悪化を早期に把握し、必要な対策を講じることを目的として、直近過去1ヵ年の損害率のみを基準に選定する「高ロス要注意代理店」を新設します。

3ヵ年連続で恒常的に損害率が高い「高ロス代理店」だけでなく、「高ロス要注意代理店」の収益状況も確認し、早期の収益改善対話を強化してください。

≪2025年度　高ロス代理店・要注意代理店　選定基準・取組みの目標≫
■基準年月：2023年3月、2024年3月、2024年12月過去1ヵ年　（既経過保険料は2024年12月過去1ヵ年）
■損害率は「自然災害除き」で選定（2024年度から変更なし）

高ロス区分	選定基準	取組みの目標
総合高ロス代理店	4種目計 既経過保険料※1　5000万以上かつ下記に該当 ①3年連続EI損害率100%以上　②3年連続EI損害率80%以上	EI損害率80%を切ることを目指す。
自動車高ロス代理店	NF 既経過保険料（見守る除き）※2 3000万以上かつ下記（①または②）に該当 ①NF EI損害率（前年度・前々年度末60%以上 かつ 当年[12月末]65%以上※3） ②3年連続NF　対物事故頻度6.0%以上	自動車高ロスの選定基準クリアを目指す。
高ロス要注意代理店	4種目計 既経過保険料3000万以上かつ直近過去1ヵ年EI損害率60%以上	EI損害率60%を切ることを目指す。

※1：4種目計 既経過保険料・・・自動車・火災（家計地震除き）・傷害・新種の既経過保険料合計
※2：自動車損害率分析表データに合わせて見守る保険料除きに変更
※3：直近の損害率動向を踏まえ、2024年12月過去1ヵ年EI損害率基準を65%以上に変更

◎高ロス代理店対策においては、「なぜロス改善取組みは必要なのか」その趣旨と効果をしっかり代理店に理解していただいた上で、具体的にどんな取組みをしていくのかを丁寧に対話し、合意することが重要です。

ポイント

<u>収益改善は保険会社のみにメリットがあるわけではなく、お客さま、代理店にもメリットがあることを説明しましょう</u>。

－お客さま：事故低減による安心・安全
－代理店：安心・安全の提供によるお客さま満足度の向上、代理店手数料ポイントUP

<u>⇒当社は確保した収益をより良い商品・サービスの開発・提供につなげ、お客さま・代理店へ還元</u>

（3） 取組みの進め方

① 「高ロス代理店」　年間スケジュール

3月～4月	◆EI損害率と収保により高ロス代理店が決定 （3月） ◆「収益改善計画書」の策定、要因・対策を記入 （3月） ※課支社長による精査 ◆「収益改善対話」の実施（3～4月） → 代理店独自の高ロス対策開始 【収益改善計画書の提出】 ※報告〆切：4月中旬
5月～6月	・収益改善対話：毎月の進捗確認・対策協議 （改善計画書によるPDCA管理を実践） ・部支店収益拡大委員会：1店別の進捗管理を徹底
7月	◆第1四半期総括 （収益指標は5月末基準） ※報告〆切：7月中旬
8月～9月	・収益改善対話：毎月の進捗確認・対策協議 （改善計画書によるPDCA管理を実践） ・部支店収益拡大委員会：1店別の進捗管理を徹底
10月	◆第2四半期総括 （収益指標は8月末基準） ※報告〆切：10月中旬
11月～1月	・収益改善対話：毎月の進捗確認・対策協議 （改善計画書によるPDCA管理を実践） ・部支店収益拡大委員会：1店別の進捗管理を徹底
2月	◆年間（第3四半期）総括 （収益指標は12月末基準） ※報告〆切：2月中旬

② 部支店でのPDCA管理

◆ 策定した計画は部支店収益拡大委員会が中心となり進捗管理を徹底します。

部支店内PDCAイメージ

部支店

部支店収益拡大委員会

- **（月次）高ロス代理店/要注意代理店リストを確認し、該当代理店の収益実態を確認**
  - ー高ロス代理店：（四半期）収益改善計画書に基づいて、総括を実施 （月次）収益改善対策の論議と管理方針を審議・決定
  - ー要注意代理店：（月次）管理すべき代理店※1 がある場合は、高ロス代理店と同様の論議を実施（改善計画書策定は任意）

課支社

課支社長

課支社全体会議

- **（月次）収益拡大員会の決定事項のフィードバック**
- **（月次）リストを確認。該当代理店の収益実態を確認し、対策を論議**

<論議の観点>

- 特定の種目で損害率が悪化していないか
- 特定の契約者 or 契約で損害率が悪化していないか
- 収益実態に応じた対策を検討・提案

SFA活用

報告・アドバイス

リスコン社員

（月次）「代理店収益改善対話シート」等を活用し、代理店と対話及び対策を実施

※1　恒常的に損害率が高い代理店、損害率が上昇傾向の代理店などを選定。部支店では、高ロス代理店数を考慮し、十分な論議を実施できる店数で選定。

（4） 高ロス代理店の分析

◆「ロス改善計画書」策定にあたっては、最初に高ロスの要因を特定する必要があります。

◆ 以下のステップで分析を行い、要因の絞り込みを行います。

① 分析の流れ

Step.1 種目の絞り込み

・総　合　：種目別EI損害率表で**種目別に**確認

代理店名	チャネル区分	自賠除き一般計（千円）	当年過去1ヵ年EI損害率（大口1000万以上・自然災害除き） 種目計	自動車	火災	傷害	新種
恵比寿　自動車	モーター	51,901	76.5	80.0	0.0	7.1	0.0
恵比寿　株式会社	企業	12,469	100.6	39.2	3.3	0.0	138.9
恵比寿　銀行	金融	79,621	119.6	77.1	144.6	36.8	166.7
恵比寿　太郎	プロ	107,366	86.2	52.7	100.1	9.0	113.4
恵比寿　コミュニティ	住産	55,684	87.9	154.2	88.2	0.0	80.7

・自動車：自動車EI損害率表で**担種（担保種目）ごとに**損害率・事故頻度を確認

代理店名	チャネル区分	自動車収保（千円）	担種別 損害率（実損保険金/経過保険料） 合計	車両	対物	対人	搭傷	人傷
恵比寿　インシュアランス	プロ	238,751	76.5	37.8	61.1	207.9	36.0	−37.2
恵比寿　整備工場	モーター	467,290	89.1	57.5	82.5	117.3	118.4	128.6

		自動車の場合	火新系の場合
Step.2	要因の絞り込み	・自動車損害率分析表でロスの特性を把握 ⇒担種ごとの損害率や事故頻度を確認 ・大口事故の確認	・高ロス火傷新契約の確認 ・大口事故の確認

Step.3 要因の特定①

・『自動車・火新ロス　ロス明細作成ツール』より一件別にロスを把握
　→　一括照会の「損害サービス関連」でロスを照会
・火傷新系の場合は、火傷新種目損害率照会システムが使用可能

Step.4 要因の特定②（改善対象契約の特定）

要因を絞り込んだ後、高ロスの原因となっている契約・契約群を特定します。

＜高ロス要因の特定の流れ（例）＞
高ロスの要因となっている悪績契約を絞り込みます。
さらに、損害サービス部門が実施した個別の分析についてヒアリングを行う等により、要改善対象契約を特定します。

② 改善対策の検討

要因を特定した後は、その要因に応じた改善策を検討します。改善策は四半期総括の際に必要に応じて見直しを行います。

≪高ロス要因　対策例≫

要改善対象	高ロス要因（契約種類等）	改善策	改善提案の例	引受方針・制限の例
自動車保険	事故頻度が高い（NF）	テレマティクス商品提案	安全運転意識の向上を目的として、テレマティクス商品を提案してください。	テレマ全件提案を実施
	特定の契約者影響（高ロスフリート）	ささえるNAVI導入補償見直し	安全運転意識の向上を目的として、ささえるNAVIの導入を提案してください。 免責金額の設定など、補償の見直しを提案してください。	・ささえるNAVI導入提案 ・車両免責5万円設定
火災保険	設備の老朽化	安全管理意識の喚起	機械設備や給排水管等は年数が経過すると傷みが発生しやすくなりますが、点検を強化することで未然防止につながりますので、定期点検の重要性を喚起してください。	給排水設備の老朽化による水漏れや老朽化した屋外設置の空調設備の損傷、屋内空調配管等の破損による水漏れ等の事故が複数ある場合 ・免責金額の引上げ ・補償対象外特約の設定
	自然災害が多い	安全対策の強化	近年の自然災害発生状況から、今後も同様の災害の発生が予見されます。防災対策の重要性を喚起してください。	落雷・風災・雪災・水災が定期的に発生している場合等 ・免責金額の引上げ ・補償対象外特約の設定
新種保険	逆選択リスクが高い（土木建設機械・野積の動産を対象とした受託者賠責、動総 等）	安全対策の強化	盗難事故等の防止策として、管理方法の見直し等管理状況の改善を提案してください。	継続契約で毎年同種の原因による事故が複数ある場合 ・補償対象外特約の設定 ・引受基準項目に注意 （引受申請規定集参照）
傷害保険	職業・年齢による特定リスクが高い	補償見直し 引受見合わせ	高齢者が構成員の団体契約は保険金額の見直し等をご提案してください。 特別な職業・危険を有する者の契約は極力引受けを回避してください。	・死亡・後遺障害保険金額の引下げ ・入通院日額の引下げ　等

【注意事項】
自動車保険は、自賠責保険と同様、被害者保護のための賠償資力確保といった機能を有する公共性が高い保険です。このため、対人賠償保険および対物賠償保険については、「真に危険が特に大きいと認められる場合や「保険契約者等が反社会的勢力に該当すると判明した場合」を除き、原則として、引受に応じる対応が必要となることに留意する必要があります。
【参考】「自動車保険アンダーライティングマニュアル」2025年4月　P2・3参照

（5） その他

取組みの詳細は、高ロス代理店ポータルに掲示しています。本ポータルに掲示の『高ロス・高ロス要注意代理店ガイドブック』、提案書等の各種ツールを活用して、具体的に取組みを進めていきます。

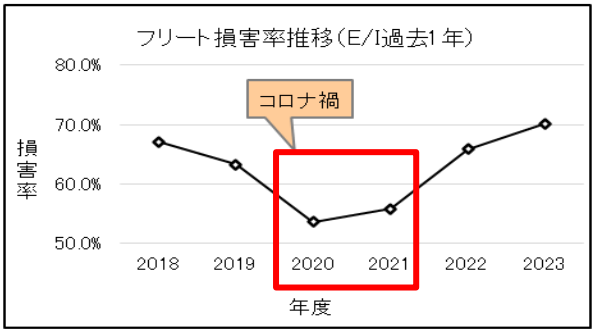
【掲載場所】
社内情報 > 営推info > ロス改善ナビサイト > 高ロス・高ロス要注意代理店

2 フリートにおける取組み

（1） フリートの損害率状況

フリートのE/I損害率は、コロナ禍で交通量が減少したことから、一時的に53%水準まで低下しましたが、直近では70%を超える水準で推移しています。

交通法の厳罰化、自動車の安全性向上等を背景として事故頻度は低下傾向（2018年度：9.6%→2023年度：8.5%）にあるものの、インフレの影響により支払保険金単価が上昇しており、損害率を押し上げています。



ポイント

収支悪化の主な原因
- ・インフレによる車両パーツ・工賃の高騰（対物保険金単価は、コロナ禍以前の2018年度と比べ＋22.9%）
- ・弁護士介入案件増加、ホフマン係数（算出根拠）改定による人身事故の保険金高額化
- ・保険料単価の減少（コロナ禍以前・2018年度と比べ▲5.3%）
- ・大口事故の増加（小口宅配業等、高リスク業種の車両増加）

（2） 具体的な収益改善取組み

フリートの割引･割増制度では、①前年度の適用割引・割増　②総付保台数　③損害率（保険金÷保険料）　から次年度の割引・割増率が決定されます。その中で、最も意識すべき要素は損害率であり、分子（保険金）・分母（保険料）両面から対策を行い、損害率の低位安定につなげる取組みが重要です。

フリートは契約者ごとに業種・自動車の使用実態等が異なっており、リスク形態もさまざまなため、契約者ごとのニーズや特徴を捉えつつ、収益改善取組みとして以下対策を重点的に行ってください。

【主な対策】

- ➢ 高リスク業種・高ロス契約の見極め（適切なアンダーライティング）
- ➢ 高ロス契約者に対する、合理的な免責設定の提案
- ➢ 割引適用にあたり十分なリスク実態の確認・検討

⇒単純に保険料を削減したものの保険金支払額が減少（ロス改善）しなかった場合は損害率が悪化し、結果として翌年度の更改保険料がアップするという事態に陥る可能性も考慮

- ➢ 対歩行者等傷害特約をはじめとする補償充実化の提案
- ➢ 年間を通した事故低減取組み

⇒PDCAサイクルの確立（参考：商品カレッジ基礎講座　収益改善の基礎P.16）
テレマティクスの活用（参考：以下ポイント）

ポイント

当社ではフリート契約者向けのテレマティクスサービスにおけるラインナップとして「ささえるNAVI」・「Bizセイフティ」・「フリートNexT」を用意しています。
これらのサービスは、収益改善のみならず、顧客グリップ強化にも効果を発揮しますので、新規開拓の切り口として活用するとともに、既顧客に対しても積極的な導入提案を行ってください。

（3） 高ロスフリート 改善取組み

当社では、特に事故低減取組による現状改善を必要とする契約を“高ロスフリート契約”とし、個別の管理プログラムを実施しています。

≪管理プログラムの概要（継続契約の場合）≫

料率審査月3か月前に提供される対象契約リストを確認 ＞ 改善計画書を作成し、収益拡大委員会で論議（＝PLAN） ＞ 計画書の内容に基づき事故低減活動を実施（＝DO） ＞ 実効性・活動効果の確認（＝CHECK） ＞ 活動効果の評価、改善が見られない場合は改善計画の見直し（＝ACTION）

① 取組みの目的

年間を通じた実効性のあるロス改善取組を通じて、損害率の改善・低位安定による収益確保・拡大を図るとともに、契約者との信頼強化による優良契約の確保・拡大を目指します。

② 高ロスフリート契約管理プログラム対象契約

事故低減取組による現状改善を特に必要としている以下契約を対象としています。

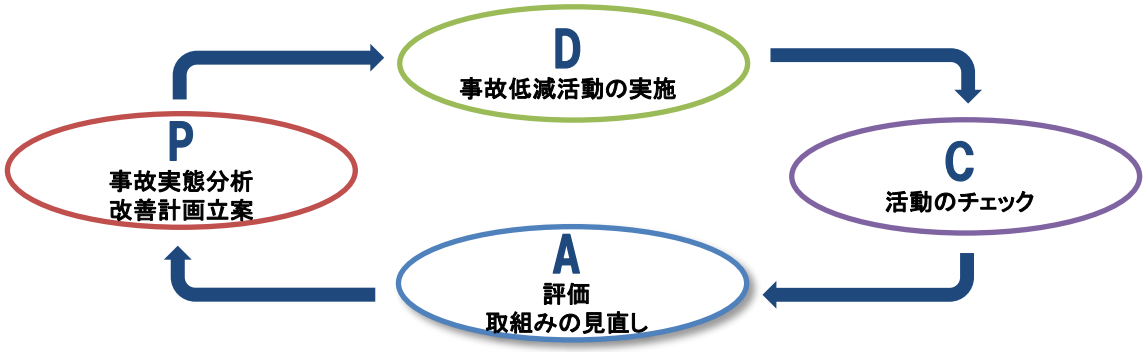
【対象契約】

	継続	新規	備考
4連デメ以上	○	○（※1）	（※1） 「デメ30%以下」かつ「当社ロスコン取組みに同意」の場合、対象外
2連デメ・3連デメ	○		
単デメ	○	－	
優割20%未満	○	－	
事前選定銘柄（※2）	○	－	当社継続の運送業・旅客業契約のうち、E/I損害率が３年連続60%超の契約

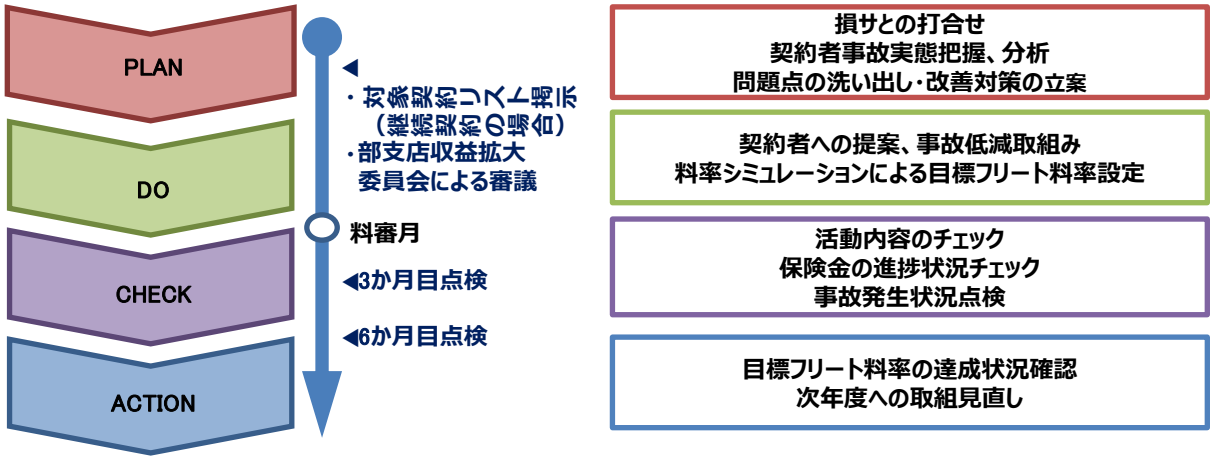
（※2）本社にて対象契約を選定し、年間を通して取組みを実施します

③ 取組みイメージ

高ロスフリート対策は、契約者のキーマン（経営者・決定権者）に対し、事故の発生状況と懸念される影響（社会的信用を含む）を十分に説明し、事故低減取組みの必要性を理解いただくことがポイントです。実効性ある取組計画を提案し、合意を図るとともに、PDCAサイクルを確実に回していきましょう。



取組開始後は、改善目標に対する進捗共有にとどまらず、年間を通じた実態把握と取組の見直し検討を行うなど、お客さま接点を確保しながら信頼関係を強化していきましょう。



参考 事故低減支援、実態分析に役立つ資料等

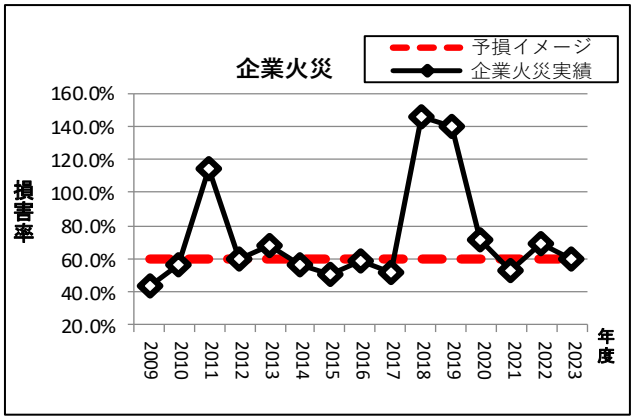
参考 ツール	以下にて詳細な取組み方法を記載・各種ツールを掲載しています。 ➢ フリート取組みの基本（高ロスフリート改善） 掲載先：社内ポータル＞社内情報＞商品info＞種目別　自動車＞XⅡ．フリート ＞Ⅱ.項目別に調べる＞1.規定集・マニュアル ➢ 保険料安定化に向けた事故低減取組みのご提案 掲載先：社内ポータル＞社内情報＞商品info＞種目別　自動車＞XⅡ．フリート ＞Ⅰ.作業別に調べる＞事故低減取組支援に活用するツール ➢ 自動車損害率分析表（フリート） 掲載先：社内ポータル＞社内情報＞総合メニュー＞各種照会・システムリンク　I-max ＞MUC［ロス］＞自動車損害率分析表 ➢ MACS－V 掲載先：社内ポータル＞社内情報＞本社各部ホームページ ＞グループ会社　インターリスク総研 ＞モビリティリスク分野　交通リスクマネジメント ＞交通安全管理状況診断　1.MACS-V ➢ 事故実態分析報告書 掲載先：社内ポータル＞社内情報＞総合メニュー＞各種照会・システムリンク　I-max ＞MUC［ロス］＞事故実態分析報告書〔フリート・団体〕 ➢ フリート総合提案書 掲載先：社内ポータル＞社内情報＞商品info＞種目別　自動車＞XⅡ．フリート

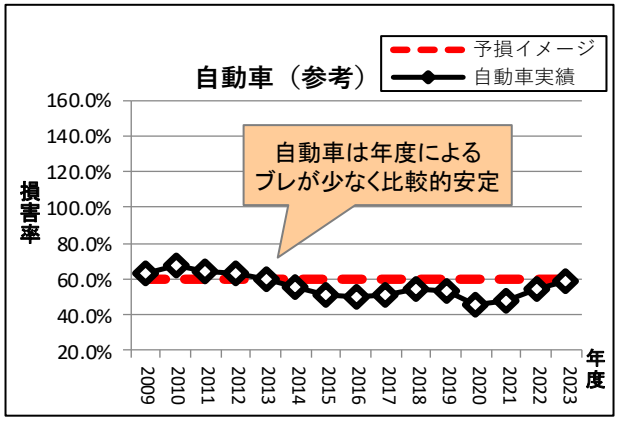
3 企業火災・新種分野における取組み

（1） 企業火災の損害率状況

■企業火災は自然災害や大口ロス（工場の爆発事故等）など発生頻度のブレが大きいリスクを補償しているため、年度ごとに損害率が大きく変動します。そのため、直近の損害率が良好であっても必ずしもリスクが低いとは言い切れません。企業火災では「実績」だけでなく、将来発生する可能性がある損害を考慮した「期待値」でも収益性を判断する必要があります。

■損害率推移（E/I過去1年）





ポイント

グラフ上の点線は「予定損害率（※1）」といって、「損害率がこの値以下であれば適正利潤を確保できており、この値を超えていれば適正利潤が確保できていない」という損益認識の基準となるものです。しかし、企業火災は再保険や資本の手当に依拠している程度が他種目に比べると高く、収益確保のためには、再保険コスト分と資本コスト分だけ損害率を低下させる必要があります。（※2）

（※1）ここでは予損イメージとして企業火災、自動車ともに60%としています。

（※2）詳しくは、6ページの【コラム】 リスクと資本を参照してください。

■保険金の期待値とは？

〇保険金の期待値とは、**「1年間に発生するであろう保険金の平均値」**のことです。

企業火災のような自然災害や大規模な物件を補償している商品の場合、上記グラフのように年度ごとに損害率が大きく変動するため、1年間の実績だけでは商品の収益性を判断できません。

このため、保険金を「実績」ではなく「保険金の期待値」に置き換えて、収益性を判断することでその問題を解決することができます。

			年度により大きく変動						年度により大きく変動
【実績ベース収支】	保険料	－	保険金（実績）	－	社費	－	代理店手数料	＝	保険引受利益（実績）
【期待値ベース収支】	保険料	－	保険金（期待値）	－	社費	－	代理店手数料	＝	保険引受利益（期待値）

⇒保険金に過不足がなく、本質的な収益性を評価することが可能

○企業火災の「保険金の期待値」の具体的な算出方法は、リスク特性に応じて大きく次の2つに分けられます。

工学的手法	「自然災害モデル」と呼ばれる計算プログラムを用いて「年間保険金総額」とそれぞれの「発生確率」を算出し、「保険金の期待値」を計算します。自然災害による損害等、損害発生の仕組みを体系立てて解析できるリスクの分析に用いる手法です。 ＜対象となる主なリスク＞ 台風リスク、水災リスク、地震リスク
統計的手法	数学的な手法（確率分布）によって「年間保険金総額」とそれぞれの「発生確率」を算出し「保険金の期待値」を計算します。上記の工学的手法の適用が困難なリスク（例：大口の爆発事故）の分析に用いる手法です。 ＜対象となる主なリスク＞ 火災リスク、その他危険リスク

（2） 具体的な収益改善取組み

○企業向けの保険では、事故の発生頻度が低いものの、発生した場合の損害額は極めて大きくなるという大口事故が発生する可能性があります。また、自然災害（台風や地震等）のように、不特定多数の契約に大規模な広域集積損害が発生するリスクもあります。したがって、過去数年程度の収支が良好であったとしても、数十年に一度、あるいは百年に一度といった大口事故を考慮した場合の収益は赤字になることもあります。

○このため、単に「最近の損害率が良好だから」「他社とのBID案件だから」という理由で保険料の割引申請等を行うことは正しい判断とは言えません。

○保険契約時の引受判断にあたっては、上記のように単年度では大数の法則が働かないリスクや潜在的なリスクをしっかり評価して、将来的に発生しうる保険金支払額を考慮し、リスクに見合った適切な契約条件・保険料を設定することが重要です。

○営業部門・損害サービス部門で実践できる具体的な収益改善取組みの内容は、下表のとおりです。

営業部門	■潜在的なリスクをしっかり評価した引受条件の設定。 （注）「直近の損害率が良好だから」「過去2年無事故だから」「他社とのBID案件だから」というだけの理由で保険料の割引申請等を行うことは謹んでください。「インターリスク総研を活用したロスプリ（※）・サーベイ」等の情報を活用し、保険の対象を取り巻くリスクについて適切な評価を行うことが重要です。 ■リスクが高いと判断される契約における、支払限度額設定や免責金額引上げ。 ■高ロス契約更改時における、収益確保が見込まれる条件変更。 ■DXソリューションパッケージを活用したお客さまの抱えるリスク自体を削減する対策の提案・実行。 ■適切な保険金額設定による、保険料確保と迅速な保険金支払の実行。 参考ポータル：火災保険収支改善取組パッケージ　総合掲示板 **（社内ポータル＞社内情報＞商品info＞火災＞火災保険収支改善取組みパッケージ）**
損害サービス部門	■被災設備等修復サービス（リカバリープロ社）を活用した損害額の削減。 ■アンダーライティング情報通知制度の活用による適正引受への積極的な関与。

（※）ロスプリベンションの略称で損害の防止・軽減を意味します。

（3） 高ロス改善取組

■火災保険、およびタフビズ工事補償保険は、損害率が高水準であるため、タフビズ賠償総合保険、一般賠償責任保険の6 特別約款（施設、昇降機、請負、生産物、受託者、自動車管理者）、は、賠償責任保険全体で損害率が上昇傾向にあるため、高ロス改善取組を実施します。昨今の自然災害の影響もあり建設工事保険・組立保険の損害率は悪化、注視すべきとの判断から2025年4月1日以降満期契約より、対象種目に建設工事保険・組立保険を追加しています。

■本取組みは、会社に与える収益影響が甚大な高ロス契約を本社が指定し、現場と本社が一体となり契約改善に取り組むものです。再発防止および引受条件の変更を通じ、契約改善に努めてください。

取組みの目的	・火災保険、タフビズ賠償総合保険、一般賠責（6 特別約款）、タフビズ工事補償保険、建設工事保険および組立保険については、一部の契約によるロスの偏在が顕著になっています。そのような契約を洗い出し、損害率改善に向け適正な条件での引受を指示します。 ・代理店にとっては、再発防止を講じることで、お客さまに安心を提供できます。 ・また、一部の契約者のロス悪化を放置すると商品全体の料率アップにつながり、お客さまへ安定した料率を提供することができなくなります。
取組みの対象	≪高ロス改善取組の対象契約（本社指定）≫ 火災保険、タフビズ賠償総合保険および一般賠責（6 特別約款）の高損害率契約のうち、一定の保険料ボリュームのある契約、または、タフビズ工事補償保険、建設工事保険および組立保険の高損害率契約 （工事保険は保険料規模による条件はありません。） ・火災保険は、営業課支社・代理店・ロス対策ホットライン担当者・部支店収益拡大委員会メンバーが連携し、ロス実態を踏まえた再発防止策や、引受条件変更などを検討（現地調査を含む）し、契約改善を実施します。 ・タフビズ賠償総合保険、一般賠責（6 特別約款）、タフビズ工事補償保険、建設工事保険および組立保険は、引受申請システムを活用して、引受条件変更（採算年間保険料での引受など）を検討し、契約改善を実施します。 ※詳細は「参考ツール」をご確認ください。 ※火災保険の高ロス改善取組においては、上記の他にも複数の取組みを実施しています。詳細は、参考ツールに記載のマニュアルを確認ください。
参考ツール	・以下ツールには、取組みスケジュールやロス改善のポイント等を記載しています。 ➢ 火災ロス改善取組マニュアル 掲載先：社内ポータル＞社内情報＞商品info＞共通＞火災 個別改善取組＞マニュアル＞企業火災ロス改善取組マニュアル ➢ 新種保険引受申請システムマニュアル～高ロス契約用～ 掲載先：社内ポータル＞社内情報＞商品info＞種目別＞新種＞一覧から探す＞新種保険 高ロス改善取組 ＞ツール

ポイント

本取組みは、会社に与える収益影響が大きい高ロスの大口契約を本社が指定し改善する取組みです。契約者ヒアリング・ロス実態を踏まえた現地調査等による情報収集に努め、お客さまの安全のために再発防止に向けたアドバイスを実施の上、適切な条件での契約引受を実施する必要があります。

4 TSチャネルロス改善取組み

（1） TSチャネル自動車損害率の状況

TSチャネルでは、これまで主力商品である「無事故ロング」の販売を推進してきたことから、長期契約の比率が高くなっています。加えて、保険料単価が低い（下表参照）といったTS固有のマーケット特性も影響し、損害率は上昇傾向にあります。

＜ TS契約の特徴（例）＞

被保険自動車	軽自動車や年式の古い車両が多い
契約条件	限定条件を適用した契約の割合が多い

保険料単価が低い

長期契約の場合は保険料が固定化されるだけでなく、
リスクの変化を反映しにくいため、損害率が高くなる傾向にあるんだ

職員の営業活動には所有自動車を利用することが多く、職員本人契約については「業務使用」目的の割合が高い傾向にあります。交通事故が発生すると職員の日常業務に支障が生じる可能性があるため、日本生命においても職員事故の未然防止を意識したテレマ取組みや安全運転教育を実施しています。

■ TSチャネル損害率推移　（E/I、%）

	2015.3	2016.3	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3※	2022.3	2023.3	2024.3	2024.12
TS	62.8	58.2	55.4	54.8	58.7	55.3	51.2	53.4	60.2	67.6	70.8
全店計	54.8	50.7	50.3	51.5	54.2	53.0	46.3	48.0	55.1	59.7	61.3
較差	8.0	7.5	5.1	3.3	4.5	2.3	4.9	5.4	5.1	7.9	9.5

■ 職員本人契約の損害率推移　（%）

	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3※	2022.3	2023.3	2024.3	2024.12
損害率	85.6	81.9	80.7	79.7	70.3	69.8	89.9	87.6	95.7
事故頻度	20.7	18.9	18.6	17.5	14.6	16.1	16.5	16.8	17.3
対物事故頻度	6.5	6.1	5.8	5.4	4.4	4.8	4.8	4.7	4.9

※2021.3はコロナ禍により自動車事故全体が大幅に減少

ポイント

◎ 日本生命では職員の入退社が多いことから、恒常的に取組みを行う必要があります。

（2） 収益改善に向けた取組み（自動車）

TSチャネルの自動車損害率改善取組みにおいては、生損の優良顧客を拡大していくことが日本生命との共通の目的です。アンダーライティング意識を職員に定着させると共に、チャネル特性を踏まえ、テレマ付帯・体感推進、職員本人契約の事故低減など分子・分母一体の取組みを推進することが重要です。

① TSチャネルにおける販売方針の転換

TSチャネルにおいても、全店と同様に販売方針の徹底を通じ、1年契約・テレマの推進を図っています。

- 「無事故ロング」と1年契約の両方を提示し、お客さまに選んでいただく「併売」の方針へ転換
- 1年契約にマモルで割引を新設し、1年契約への切り替えを促進
- 契約期間に関わらず、事故低減効果のあるテレマの全件提案

② アンダーライティングの強化

2025年4月の引受申請改定にてTSチャネルでも長期契約の引受事務を変更し、対象契約の事故内容・件数に応じた引受申請事務を実施しています。

- 前契約事故ありの「無事故ロング」契約について引受申請対象化

③ テレマによる事故未然防止・事故低減取組みの推進

当社ではノンテレマからテレマへの切替えによる事故頻度の低減効果が確認されており、テレマ推進はTSチャネルの収益改善においても非常に重要です。テレマ推進にあたっては、テレマの魅力を語れる職員育成が必要不可欠であり、次のような取組みを通してテレマの意義と商品理解を促進しています。

- 職員本人契約および保有契約のテレマ付帯状況・運転挙動評価データを活用した対話
- 「価格偏重型の販売話法からの脱却」に向けた職員教育
  例）職員がテレマ損サを体感し、その魅力・価値を伝えるための販売手法研修「テレマ万博」

④ その他の取組み

分子対策	■職員本人契約の事故未然防止・低減取組み ・ 高齢職員の「見守るプラス」加入制度化（2020年度～） ・ 日本生命社内で実施する安全運転啓蒙（拠点朝礼、各種研修等）のサポート
分母対策	■補償・サービス充実化による優良分母の拡大 ・ グランアシスタンスの利用促進 ・ 車両・人傷・代車等の特約付帯を推進し補償充実化

（3） まるごとマモルに関する取組み

ニッセイ個人賠償プラン「まるごとマモル」は、2024年10月の商品改定において料率改定や高ロス特約の廃止等を実施し、損害率の改善を図っています。また、保険金支払い管理態勢の強化（必要に応じた被害者確認の実施等）や、保険金不正請求の発生防止・撲滅に向けて、日本生命の拠点朝礼等でのコンプラインアス研修も継続的に実施しています。2025年10月に行われる商品改定では、新たに傷害プランを開発し、お客さまのニーズに合わせた幅広い補償を新たに提供開始予定です。「まるごとマモル」を活用し、日本生命が推進する「世帯リスクコンサルティング」を強化することで、損保商品のクロスセルや損保顧客の拡大といった分母対策に繋げていきます。

Ⅳ アンダーライティング

1 当社のアンダーライティング

アンダーライティングとは、リスクを評価し、リスクに見合った契約条件を決定することです。リスクの高い契約を引き受けないということだけでなく、リスクに見合った契約条件での引受も含めた規律あるアンダーライティングが重要です。お客さまに安心と適切な補償を提供するためには、営業部支店・課支社および本社の各決裁者が適正なアンダーライティングを行うことが必要です。ここでは、アンダーライティングについての当社の方針・取組みについて説明します。

（1） 当社のアンダーライティング方針

どのようなリスクを引き受け、どのようなリスクに注意していくのかを定めたものが「アンダーライティング方針」です。まず基本方針で商品全体についての大きな方針を定め、その下にマーケットごとのリスクの違いを反映したマーケット別方針や、各保険種目ごとの特徴や収支状況を踏まえた種目別方針を定めています。

基本方針

マーケット別方針
- ・リテール
- ・ホール

種目別方針
- ・自動車
- ・火災
- ・新種
- ・傷害
- ・海上
- ・地震危険

参考ツール

➢ 2025年度　引受申請規定集

社内ポータル＞社内情報＞商品info＞共通＞引受申請（2013年10月以降）
＞引受申請規定集＞引受申請規定集　2025年4月以降始期用

① 基本方針

当社のアンダーライティング全体に共通する方針として、次の4つを掲げています。

公平性・公正性の確保	コンプライアンス遵守を徹底し、、顧客保護に反することのない引受を行う
収益性の重視	契約引受にあたっては合理的根拠のもと潜在的なリスクを勘案した引受を行う
真のアンダーライターとしての行動	自らを磨き続け、プロ意識を持って適切なアンダーライティングに努める
サステナビリティを考慮した保険引受の実践	MS&AD インシュアランスグループの「サステナビリティを考慮した事業活動」に基づく引受を行う

（出典）2025年度　引受申請規定集　社員用

ポイント

◎当社が、どのようなリスクをどの程度まで取ってリターンの確保を目指すのかを定めた「リスク選好方針」に基づき、保険引受リスクの中で、具体的にどのような契約を引き受けていくのかを定めたものがアンダーライティング方針です。

② マーケット別方針

リテール（個人向け）とホール（企業向け）ではリスクの特徴も違います。これを反映させて、マーケット別の方針を次のように定めています。

≪リテール≫（出典）2025年度　引受申請規定集

・お客さまの抱えているリスクを的確に把握・評価し、充実した補償を提供する。
・お客さまの意向を把握し、その意向に沿った商品を提案し、商品と意向がどのように対応しているかを含めて説明することにより、お客さまが自らの意向に沿っているものであることを認識した上で、加入できるよう適切な募集を行う。
・契約・料率規定などを遵守し、公平かつ適切な保険料を算出する。

上記方針を受けて、具体的には以下の点に注意して行動します。

（1）モラルリスクの排除

① 特に不況期において、社会の不安定化が事故や犯罪の温床となる状況下では、逆選択、モラルリスクも上昇傾向となることは明らかであり、お客さまからの新規加入意思表示などのケースにおいては付保動機を確認した上での公平かつ適切な引受判断を励行し、モラルリスク排除に努める。

② 正確なリスク判断のためにもアンダーライティングの基本である対面での募集や現車・物件確認を励行する。

（2）高ロス・恒常ロス契約の対応

安定的な引受を行うためにも、公平かつ適切な保険実績となるよう、契約条件を変更するなどリスクコントロールを行う。その際、的確な引受判断を行うためには、損害サービス部門との情報連携を行い、高ロス・恒常ロス契約の内容を詳細に把握する。

（3）契約・料率規定などの遵守

常に公平かつ適切な引受判断を行い、安定的な損害保険事業を継続し、お客さまへ高品質な商品を提供するために契約・料率規定などを遵守する。

ポイント

◎ リテール分野では十分な統計データがあり大数の法則が働きやすいので、リスク（損害額の振れ幅）が小さいという特徴があります。このような特徴に基づき、リテール分野のアンダーライティング方針が上記のように策定されています。

◎ 逆選択やモラルリスクなどが混入すると、収益性が悪化するとともに、契約集団の収支均衡が崩れ契約者間の公平性が損なわれるので注意が必要です。

≪ホール≫（出典）2025年度　引受申請規定集

・基幹産業、新たな産業、成長する産業を巡るリスクを的確に把握・評価し、お客さまの意向を踏まえた適切な保険カバー・リスク管理策を提供する。
・ホールマーケットは、事業活動に伴うリスクに関する情報がお客さまに偏在し、また、特殊リスクを取扱うことから、適切かつ十分な情報を収集し、リスク把握・評価に努める。

上記方針を受けて、具体的には以下の点に注意して行動します。

（1）適切なリスク評価

契約引受に際しては、収益性を優先し、他社競合の観点による安易な保険料引下げは行わない。
そのためにも経営者ヒアリング、現物確認などリスク把握・評価の基本動作を励行したリスク評価を行う。

（2）損害実績の把握

① 保険料算出にあたっては、正確な損害率（事故歴）把握を行うため確認資料取付・点検ルールを遵守し、当該産業に係るリスクなど算出根拠となる項目についても細目を把握する。併せて、それらの情報に基づき防災アドバイスなど積極的にリスクコントロールを追及する。

② また、企業単位での収益性を常に把握し、適切な契約者管理に努める。

（3）外部環境などの把握

① 外部環境などの変化が、再保険者やお客さまなどの事業活動に影響を与え、それが事業活動に伴うリスクを補償する保険商品の保有リスクに影響をおよぼすことから、外部環境などの把握には十分留意し契約引受を行う。

② 特に、信用リスクを原因とする保険リスクについては、外部環境の変化により偶然性が必然性に変化することに留意した日常管理を行う。

（4）大口契約対応、特殊リスク対応

① 大口契約の特性として、過去に事故が発生していなくても高額な保険事故が発生する可能性があるため、アンダーライティングマニュアル等を活用してリスク実態を把握し、適切な引受条件（支払限度額・免責金額・除外危険の設定など）を設定した引受を行う。

② PML（最大予想損害額）の妥当性を十分検証し、適切かつ合理的な再保険手当を行うなど、リスク量の適切なコントロールを行い、当社経営に影響を与えない引受を行う。

③ 地震等巨大自然災害リスクについては、集積管理に留意した引受を行う。

ポイント

◎企業分野のリスクは多種多様であり、ヒアリングや現地調査などでリスクの特性を個別に把握する必要があります。このような特徴に基づき、ホール分野のアンダーライティング方針が上記のように策定されています。
◎損害率が低位であっても、高ロス契約である可能性に注意した引受が必要です。

③ 種目別方針

「種目別方針」は、各保険種目の特性と収益状況を踏まえて定められています。ここでは、各保険種目ごとの特徴、それに基づくアンダーライティング方針の考え方を説明します。

「留意すべきアンダーライティング項目」の確認はもちろんですが、一般のアンダーライティングに際しても種目ごとのリスクの特徴やアンダーライティング方針の考え方を踏まえて行うことが重要です。

≪自動車保険≫

自動車保険のリスクの特徴
・自動車保険のリスクは、運転者の危険度に左右されます。また、自動車保険には「物保険（車両）」・「賠償保険（対人・対物）」・「人保険（人傷・搭傷）」と損害保険の主要な補償のすべてが包含されており、1契約の中でもそれぞれの補償・特約別にリスクの高低があります。 ・自動車保険はリスク区分別の基本料率や保険事故実績に応じた割増引等により保険料が決定しますが、これらだけでは、リスクに見合った引受にならない場合があります。
アンダーライティング方針の考え方
・インフレや自動車高機能化に伴う部品価格・修理費単価の上昇や、自然災害の激甚化等により保険金は増加傾向であることから、料率適正化のほか、契約台数・保険料単価の維持・向上や補償の充実化に向けた取組を継続して実行することで自動車保険の収益性を今後も維持していきます。 ・運転者の経験や技術、安全意識・安全運転対策、車両の使用状態等を総合した引受判断や、補償・特約の選択と適切な保険金額の設定が必要となります。 ・事故多発者へのリスク実態に応じた契約条件設定を徹底する等、以下の「留意すべきアンダーライティング項目」に留意し、補償の充実化と優良契約の積極的な拡大を進めるものとしています。
留意すべきアンダーライティング項目
（1）フリート・ノンフリート共通 ①個別のリスク実態に応じた契約条件設定の徹底 ②高額車両保険への対応 （2）ノンフリート固有 ①テレマティクス自動車保険の拡販等による継続確保（継続率・補償充実化）・新規拡大 ②事故多発者対策の強化推進 ③年契約の推進 （3）フリート固有 ①フリートテレマティクス自動車保険の推進強化 ②高ロスフリート対策の強化推進 （4）その他 風災・水災・雪災・ひょう災等の自然災害リスク （販売用自動車包括契約分野）

≪火災保険≫

火災保険のリスクの特徴

・火災保険では、事故が発生した場合の損害の額が極めて大きくなる可能性があります（大口事故）。また、巨大災害のように、1契約あたりの事故に対して支払う保険金は小さいものの、不特定多数の契約に大規模な広域集積損害が発生するリスクもあります。

アンダーライティング方針の考え方

・企業分野においては、ハザードマップ等を活用し立地状況や構造、築年数等に応じた引受条件設定を行うとともに、商品改定を踏まえた収支改善取組を継続して実施する必要があります。特に高額契約や、事故多発契約、大口事故発生契約、恒常的な自然災害事故発生契約等においては、過去の事故内容、再発防止対策等のリスク情報を入手したうえで、補償範囲の縮小等、損害率改善の見込める引受条件の設定および引受可否判断が求められます。

留意すべきアンダーライティング項目

（1）高額契約

・支払限度額が70億円を超える契約または1敷地内の合計保険金額が70億円を超える契約

✓ 新規・更改を問わず、業種・契約ごとのリスク状況を踏まえた契約条件を設定が必要です。工場物件ではサーベイレポート等により潜在的なリスクおよびPML シナリオへの対策状況（消火設備、構造・防火区画等）を確認する必要があります。また、1事故による損害額が高額となる可能性が高い業種に対しては、慎重な引受を行うとともに、適切な支払限度額・免責金額を設定します。

（2）高ロス・事故多発契約

✓ 悪績契約は、対策を講じずに引き受けた場合、損害率改善が見込めません。損害率、1件別の事故内容・再発防止策の確認、追加再発防止策の提案や引受条件の見直しが必要です。

✓ 個別ロス改善取組み銘柄に対しては、リカバリープロ社の被災設備等修復サービスの活用を推進し（タフビズ事業活動総合保険・企業財産包括保険の全契約で利用可能）、原則として「早期復旧サポート特約」を付帯してください。

✓ 半導体製造工業、製材木工業、再生可能エネルギーなどを中心とした大口ロスが発生しています。引受に際しては、支払限度額の引下げ、免責金額の設定等の契約条件の改善を行うことで将来の支払いを抑制する必要があります。

（3）風災・雪災・水災等の自然災害リスク

✓ 立地状況や構造、建築年等に留意しリスク実態に応じた引受条件を設定するとともに、cmap等を活用し防災・減災を目的としたロスプリ提案を積極的に実施してください。

（4）業種別リスク

✓ 引受申請対象業種となっている高危険業種の契約に対しては、当社責任額にかかわらず、また個々の契約におけるロス発生状況にかかわらず、慎重な引受けが必要です。引受に際しては、「企業火災保険アンダーライティングマニュアル」を参照して引受判断のポイントや管理体制等を確認するとともに、事故時にはリカバリープロ社を活用することで保険金削減に向けた取組みも重要になります。

（5）取引先物件補償特約を付帯した契約

✓ 取引先への依存度や代替先リスクなどを把握する必要があります。また、取引先の物件が海外に所在する場合や、無記名取引先については原則引受を見合わせます。

（6）未知・新たなリスク

✓ 指定感染症に起因する損失等は、「指定感染症等に関する緊急対応費用補償特約」で補償されます（※）が、自主的に営業を自粛した場合は補償対象外となります。
※新型コロナウイルス感染症は、五類感染症への移行により、補償対象外。

✓ 21年1月始期契約よりタフビズ事業活動総合保険・企業財産包括保険に「サイバーインシデント限定補償特約」を自動セットしています。リスクの集積を鑑み補償範囲の拡大は原則行いません。

（7）老朽化リスク

✓ 一定年数を経過した建物・設備等の引受においては、適切なメンテナンスが実施されているかなど、老朽化に対して適切な取組がなされていることを確認のうえ引受を行います。

≪新種保険≫

新種保険のリスクの特徴

・新種保険は、リスクが多種多様であり「個別性が強く」、大規模集客施設の第三者賠償リスクや広く販売される飲食物の生産物賠償リスクといった「巨額賠償リスク」を抱えることから、大数の法則が効きにくい種目です。

アンダーライティング方針の考え方

・直近2か年における新種保険の保険引受利益は2か年ともに赤字です。要因は、大口事故の発生や特定リスクの保険成績の悪化・損害率の高止まりであり、引き続き丁寧な引受判断が必要です。
・確実な収益確保にむけ、引受リスクの実態把握や収益性の見極めにより、リスクに見合った保険条件による引受を行います。よって、引受時は、過度な保険料の割引を控えることはもちろん、損害率が高い事故有り契約への収支改善取組が重要となります。
・高額契約、逆選択リスク、悪績契約、信用リスク、特殊リスク、集積リスク等を抱える契約は、過去の事故歴は勿論、より多くのリスク情報を収集したうえで、引受条件の設定・引受可否判断を適切に行う必要があります。

留意すべき主なアンダーライティング項目

（1）高額保険金額（支払限度額）設定契約
・賠償責任保険　30億円超、機械保険　50億円超、組立・建工 100億円超　など
✓ リスク量の適切なコントロールが必要であり、再保険コストを考慮した保険料水準での引受を行います。

（2）逆選択リスク
①高損害率契約
・土木建設機械・野積の動産を対象とした受託者賠責・動総など、太陽光発電設備（動総）
✓ 盗難被害の多発や管理状況の不良により、恒常的に事故発生頻度が高く、改善が望めない契約が多いため、原則新規の引受は行いません。リスク状況の把握や収支管理を徹底した引受を行います。
②自然災害の影響が特に大きいリスク
・土木工事保険、機械保険（暴風・高潮・水災危険補償特約付帯）、海外工事保険、太陽光発電設備（動総）、土木構造物保険
✓ 過去の事故歴、周辺環境の情報入手に努め、入手不可能な場合またはリスクが容易に予見できる場合は原則引受を行いません。

（3）悪績契約（下記の新種ロス改善取組の対象契約）
・タフビズ賠償総合保険、賠償基本 6 特別約款（施設、昇降機、請負、生産物、受託者、自動車管理者）、タフビズ工事補償保険、建設工事保険、組立保険
✓ 一部悪績契約に対し、本社主導による収支改善取組みを行います。

（4）特殊リスク（高損害率契約（大口ロス））
・米国リスクを含む英文賠責、生産物回収費用保険（定型商品を除く）、再生エネルギー設備の組立保険および付随する操業開始遅延保険
✓ リスク特性から個別のアンダーライティングが必要であり、高損害率契約については、適正な引受条件・保険料水準への変更等の改善に取組む必要があります。
✓ 自動車部品については、大規模リコールが生じやすいため、慎重な引受を行います。
✓ 再生エネルギー設備は種類（太陽光・風力・バイオマス）毎の注意点を踏まえ、慎重な引受を行います。

（5）集積リスク（アスベスト被害補償、テロリスク補償）
✓ 広範に亘る被害発生の恐れがあり、保険金支払の集積が懸念されるため、原則引受を行いません。

（6）未知・新たなリスク
✓ 突如発現した新型コロナウイルス感染症のように、予測や把握していない新たなリスクに起因する損害を補償する契約については、そのリスクの規模や影響を考慮し、慎重な引受を行います。
✓ 21 年 4月以降順次サイバー関連特約を新設し、サイバー攻撃等による損害の取り扱いを明確化しています。リスクの集積が懸念されるため、サイバーセキュリティ保険等の専用保険での引受に集約し、補償範囲の拡大は原則として行いません。
✓ PFAS（有機フッ素化合物）は発がん性を有してい ることが指摘されており、日本国外を証券適用地域とする引受においては原則不可とします。日本国内においても引受制限が見込まれ、慎重な対応が必要です。

≪傷害保険≫

傷害保険のリスクの特徴

傷害保険全体の損害率は良好な状況にありますが、商品別に損害率・リスク状況が異なります。

（1）タフ・ケガの保険、ケガの保険S、ゴルファー保険、海外旅行保険等
高ロス契約を原因として損害率が高止まりしていることから、これらの契約の引受条件設定、引受可否判断を適切に行います。

（2）団体総合生活補償保険、学生・こども総合保険、GLTD、所得補償保険等の団体契約
企業・団体の福利厚生として採用される団体傷害保険（職域団体契約）を中心として損害率は安定的に推移しています。

・年令別では、高齢者（70 才以上）の治療日数が長期化する傾向があります。

・巨大災害（天災）や集積危険（団体旅行や同一施設内の行事等）については、1事故で多数の死傷者が発生する可能性があること等から、保険金額の集積管理を行う必要があります。

・人の価値は金銭に見積もることができないため、過大な保険金額での引受はモラルリスク（保険金詐欺等の不道徳危険）の発生につながりやすいという問題があります。

アンダーライティング方針の考え方

・タフ・ケガの保険の支払が頻繁に発生している契約のうち、その頻繁に発生した支払事由が通院の場合、通院保険金日額の減額、「部位・症状別払」への切替えまたは「傷害通院保険金の保険期間中の支払限度に関する特約」、「実通院日のみの傷害通院保険金支払特約」の付帯等通院補償の見直しを行います。

・ケガの保険 S で傷害部位・症状別保険金の支払が複数回発生している場合は、傷害部位・症状別保険金額の減額を行います。

・個人契約のゴルファー保険でゴルフ用品およびホールインワン・アルバトロス費用の支払が多発している場合は、原則特約の削除または単年度の合計支払金額未満まで保険金額を減額する等の見直しを行います。

・ペット保険（新種保険） は、加入動機・ロス状況・対象ペットの年令や健康状態などを確認のうえ引受の可否判断を行い、適切なプランで引受を行います。

・高齢者が被保険者となるシルバー人材センター団体傷害保険契約で高損害率となっている契約は、原則引受を見合わせます。

・団体契約で恒常的に損害率が高止まりしている契約または損害率が悪化することが予想される契約について、契約内容の見直しを行います。

・戦争危険を補償する契約は、危険測定が難しく、逆選択となり易いため、極力引受を回避します。

・危険集積契約は、再保険手当の必要性があるため慎重な引受を行います。

・自動車競争選手等の危険度の高い職業や競技・競争・興行は、極力引受を回避します。

留意すべきアンダーライティング項目

（1）事故多発契約のうち特に留意すべき事項
（2）個人契約で特に留意すべき事項
（3）被保険者が高齢者の契約
（4）日本入国者や長期渡航者などの海外旅行保険契約（健康保険代わりに加入するもの）
（5）戦争危険
（6）危険集積契約（同一危険に対する死亡保険金額合計が100 億円超の契約）
（7）特別な職業・危険を有する者の契約
（8）感染症リスクを対象とする契約

≪特に慎重な引受判断が必要な契約≫

	定義	具体例
逆選択	保険事故が起こりそうだと分かっていて加入を希望すること	・古くなってあちこち傷んでいる建物について、台風の時期だけ火災保険に加入
モラルリスク	保険金の不正取得の危険性	・突然来店されて、今すぐ保険に加入したいといわれた ・契約者と被保険者の関係が不自然で、加入の動機もはっきりしない ・複数の保険会社で高額な傷害保険にいくつも加入 ・100万円の軽自動車なのに、300万円の車両保険に入りたいといわれた
不適正契約	不正改造車、不正登録車等、違法性の強い契約や架空契約	・そもそも車検に通らない違法改造車で保険に加入
事故多発契約	事故の発生頻度が非常に高い契約	・何度も事故を起こしていて、現在加入の保険会社から更改を断られている

（2） 引受申請

引受申請は、当社が引き受けるリスクを管理する方法の一つで、強固な収益基盤を維持するために不可欠な仕組みです。引受申請規定は、アンダーライティング方針に基づき引受可否判断が必要な契約について定めたもので、「本社引受申請」「営業部支店引受申請」「営業課支社引受申請」の3つの制度から成り立っています。

単独・幹事・非幹事にかかわらず契約締結や契約内容変更を行う際には、必ず引受申請規定集で申請要否の確認を行ってください。

引受申請対象契約は、保険契約締結前または契約内容変更（異動）手続き前に事前申請を行い、かつ、保険契約締結前または契約内容変更（異動）手続き前に審査部門の承認を得なければなりません。審査には一定の時間を要するため、申請にあたっては満期日の1か月前、遅くとも契約締結の1週間前までに審査に必要な資料を完備し、申請してください。

更改契約については、引受申請システム内の更改案件一覧を活用し早めの申請を徹底してください。

毎月「事後承認事案一覧」を本社から提供します。事後承認の主な発生原因は、引受申請規定の認識不足や満期管理の不徹底によるものです。事後申請撲滅に向け、満期管理を徹底し前倒しの申請を実施してください。

【資料の掲載場所】
■引受申請規定集
社内ポータル ＞ 社内情報 ＞ 商品info ＞ 共通 ＞ 引受申請（2013年10月以降） ＞ 規定・マニュアル・関連 資料＞ 引受申請規定集
■「事後承認事案一覧」等
社内ポータル ＞ 社内情報 ＞ 総合メニュー ＞ 全社共通 ＞ 収益拡大委員会 ＞ （3）必須論議資料 ＞ 3. 個別契約対策（高ロス・同額） ＞ 引受申請対応状況

（3） アンダーライティング情報制度

損害サービス部門が事故を契機として得たアンダーライティング情報を営業部門へ提供し、契約の優良化を図る「アンダーライティング情報制度」があります。提供される情報は、以下の4区分です。

区分	呼称	内容
①継続契約に係る引受条件指示	継続契約見合せ	継続契約の引受の要否、変更に係るもの
	継続契約内容変更	
②現契約に係る引受条件指示	現契約内容変更	現契約の変更に係るもの
③ロスプリ情報	ロスプリ情報	保険契約者との対話・ロスプリのための、営業課支社および代理店・扱者への情報提供等

（出典）火傷新アンダーライティング情報制度運営要領（2021年1月改版）
社内ポータル＞商品info＞共通＞ 引受申請（2013年10月以降）＞火傷新アンダーライティング情報

2 自動車保険

（1） 自動車保険のアンダーライティング

自動車保険は、リスク区分別の基本料率や保険事故実績に応じた割増引等により保険料が決定しますが、これらだけではリスクに見合った引受にならない場合があります。運転者の経験や技術、安全意識、安全運転対策、車両の使用状態等を総合した引受判断や、補償・特約の選択と適切な保険金額の設定が必要となります。

リスクの良悪を見極め、高リスクの場合は引受条件の制限、または条件変更を行い引受を行うこと（アンダーライティング）を検討し、リスクの軽減を図ります。また、真に危険が特に大きいと認められる場合等については、引受の回避を検討します。（※）

アンダーライティングの観点から特に慎重に対応すべき案件で、審査部門（営業部支店長や営業課支社長、商品部門）による決裁が必要となる契約条件のことを「引受基準該当項目」といいます。

引受基準に該当し、注意を要する点としては以下のようなものがあります。

① 逆選択やモラルリスクの懸念が高い契約 （車両高額契約、搭乗者傷害（死亡・後遺障害）特約高額契約 等）
② 自動車保険における巨大リスクと集積リスク （対物保険金額30億円超、地震・噴火・津波に係る特約 等）
③ 統計的データが少ない分野 （陸送業者等包括契約 等）
④ 事故頻度が高く、高リスク契約・ハイリスクユーザーとして注意を要する契約群 （ノンフリート低等級、事故多発契約 等）

（※）引受回避における留意点

自動車保険は、自賠責保険と同様、被害者救済のための賠償資力確保といった機能を有する公共性が高い保険です。このため、対人賠償保険および対物賠償保険については、「真に危険が特に大きいと認められる場合（＊）」や「保険契約者等が反社会的勢力に該当すると判明した場合」を除き、原則として引受に応じる対応が必要となることに留意する必要があります。

（＊）「真に危険が特に大きいと認められる場合」の例

① 保険金不正請求（アフロス、ねつ造、虚偽申告等）があった場合

② モラルが著しく低い（飲酒運転、常習暴走等）と判断される場合

（2） 引受申請前の具体的な調査

① 確認・調査の流れ

引受基準に該当する契約は、危険度に応じた引受条件の設定や引受そのものの妥当性について、審査部門へ引受前に申請します。申請にあたっては、規定集やマニュアルを参照し、そのリスク特性、引受方針等を確認のうえ、確実に調査します。

Step 1 「引受申請規定集」で引受基準該当項目を確認します
Step 2 「自動車保険アンダーライティングマニュアル」で調査ポイントを確認します
Step 3 「引受基準該当項目別チェックシート」や「引受リスク確認シート」、「引受申請取付資料集」のツールを活用し、代理店・扱者に調査を依頼します
Step 4 必要に応じ、契約条件変更を保険契約者に申し入れ、リスク軽減を図ります
Step 5 事故有当社更改契約の場合、SC所長の所見を取り付けます（省略可の一部ケースを除く）

② 具体例

～「車両高額契約」の場合で確認してみましょう～

Step 1 「引受申請規定集」でどの引受基準に該当するか確認します

■引受申請規定集は、アンダーライティング方針、引受申請規定、引受申請事務処理要領、引受申請対象契約一覧、で構成されています。

■自動車保険取扱規定集などとあわせ、申請要否の確認を行います。引受基準該当項目は、「引受申請対象契約一覧」で確認します。

引受申請規定集抜粋

申請項目	補償項目	引受基準コード	引受基準該当項目（引受申請システム）	引受申請区分A/B	決裁者区分	引受申請 要・不要 ＊ 新規申請	更改申請 事故有り	更改申請 条件変更	更改申請 無事故問条件	更改案件一覧抽出	引受申請対象化の理由および申請にあたっての注意事項 申請にあたっての調査内容の詳細は、「自動車保険アンダーライティングマニュアル」を参照
		①	車両保険金額（全用途車種）②	③		④					
		U1088 U2088	1億円超	B	本社（商品B）	要（注1）	要（注2）	不要	不要	○	■モラルリスク（保険金詐欺等）および盗難リスク等を回避 ・車両の実在、保険金額の適正性の確認によりモラルリスクに関する検証要 ・盗難による高額損害リスクに関する検証要 （注1）契約内容変更前または更改前に車両保険が付保されている当社契約の場合、引受申請不要（保険金額の妥当性、

① 引受基準コード
② 引受基準該当項目

この場合、
①引受基準コードは【U1088（ﾉﾝﾌﾘｰﾄ） / U2088（ﾌﾘｰﾄ）】
②引受基準該当項目は【車両保険金額（全用途車種）1億円超】

③ 引受申請区分 【A/B】	
区分A	危険度が高く、諸事情があっても原則契約引受が困難であり、引受を回避するもの。 ただし、リスク状況、データ等が収集でき、かつ、指定した条件・保険料（率）に合致する場合にのみ、限定的に引受を承認することがある。
区分B	危険度、再保険手当等を勘案し問題がない場合には、規定等で指定した条件・保険料（率）で引受可能なもの。

④ 自動車保険 引受申請 要・不要 【新規・更改】	
新規申請	①新たに引受基準項目に該当する契約（注1） ②保険期間の中途の契約内容変更で新たに引受基準項目に該当する契約（注2） ③引受基準項目の承認がされた契約の保険期間の中途の契約内容変更で補償条件の拡大がある契約 （注1）当社の更改契約の引受でも、新たに引受申請対象となる場合は、「新規申請」に該当する。 （注2）明細付契約は引受申請対象となる明細区分ごととする。
更改申請	引受基準項目の承認がされた契約の更改契約、中途更改契約（注）、保険（責任）期間延長契約 （注）自動車保険では、前契約において既に当該引受基準項目に該当していた契約の更改契約、中途更改契約

Step 2 「アンダーライティングマニュアル」で引受基準該当項目ごとのポイントを確認します

■自動車保険アンダーライティングマニュアルを参照し、リスク特性・引受方針を理解し、具体的な調査項目を確認します。

■自動車保険アンダーライティングマニュアルは、各引受基準該当項目ごとに「リスク特性」、「引受方針」、「主な調査項目」等のポイントを詳しく解説していますので、「なぜ、引受申請を行っているのか」について理解を深め、代理店・扱者への照会対応力の向上に活用します。

① リスク特性　（例）「車両高額契約」の場合

・1回の全損事故で、高額ロスの発生が予測されます。また、保険金の不正受領を目的としたモラルリスク（保険金詐欺等）や窃盗団等による盗難リスクが高い傾向にあり、特に不況期においては、社会の不安定化が事故や犯罪の温床となりやすく、逆選択、モラルリスクも上昇傾向になります。
・外国製自動車は、分損の場合であっても部品調達が困難であり、輸送コストが加算される等により、修理費が高額化する傾向にあります。修理期間も長くなるため、代車特約等の付随費用も高額化が予測されます。
・また、保険金の不正受領を目的に、保険金額を不当に高く設定しようとするケースや現車がないケース、損傷が激しく大きく減価していることを隠ぺいしているケース等も想定されるので、現車があること、ならびに損傷がないことの確認は必須となります。

② 引受方針　（例）「車両高額契約」の場合

・後記「③主な調査項目」を調査した結果、「モラルリスク」、「盗難リスク」を中心としたリスク状況に問題がないと判断できる場合に限り、引受可とします。ただし、審査部門から契約条件の指示がある場合には、その指示に基づき引受を行います。
・道路運送車両法「保安基準」に適合しない違法改造車の引受は不可です。

③ 主な調査項目　（例）「車両高額契約」の場合

（「申込みの動機および引受経緯の確認」、「車両の実在、保険金額の適正性、損傷の有無の確認」より抜粋）

確認点	申請（決裁）時の確認ポイント
申込みの動機および引受経緯に問題がないこと	・申込みの動機および引受経緯を確認し、引受に問題ないことを確認しているか ・確認した内容は引受申請システムに入力しているか
フリート契約の場合、全車両一括特約が付帯されていること	・全車両一括特約が付帯されている場合は「全車両一括条件書」を引受申請システムに添付しているか
保険契約者の属性等に不自然な点がないこと	・高額車両の保有が、保険契約者の収入や資産状況(事業者の場合は経営状況)から相応でない等、不自然な点がないことを確認しているか ・確認した内容は引受申請システムに入力しているか
車両が実在すること（原則として、現車確認を実施）	・車両の実在を確認し、以下3点を中心に確認し、引受申請システムに入力しているか ➢ 新規・車両補償追加の場合は、アフロスではないこと ➢ 車検証等で、車検有効期間内であること ➢ 所有者が第三者ではないこと

確認点	申請（決裁）時の確認ポイント
車両保険金額が適正であること	・車両保険金額が適正である根拠を引受申請システムに入力しているか ・車両保険金額の適正性については、根拠となる客観的資料（車両情報照会画面、売買契約書、注文書等（注））を引受申請システムに添付しているか （注）他社証券の車両保険金額表示は不可 ・車両に損傷がある場合の車両保険金額は、事前にSCと連携し、妥当性を確認していることを引受申請システムに入力しているか
車両の損傷の有無を確認していること	・車両に損傷がないことを確認し、引受申請システムの「盗難リスクチェック項目」欄に記載しているか（「車両保管確認書(兼車両の損傷に関する確認書)」の添付でも可） ・車両に損傷がある場合は、損傷部分およびナンバープレート部分の写真を引受申請システムに添付しているか

アンダーライティングマニュアルには、上記①～③以外に、確認点別のポイント、取付資料も記載されていますので、必ず確認します。

Step 3 アンダーライティングマニュアル別冊の「引受基準該当項目別チェックシート」や「引受リスク確認シート」、「引受申請取付資料集」のツールを活用し、代理店・扱者に調査を依頼します

■これらのツールを適宜、代理店・扱者に手渡しモレのない調査を依頼します。

『引受基準該当項目別チェックシート』、『引受リスク確認シート』

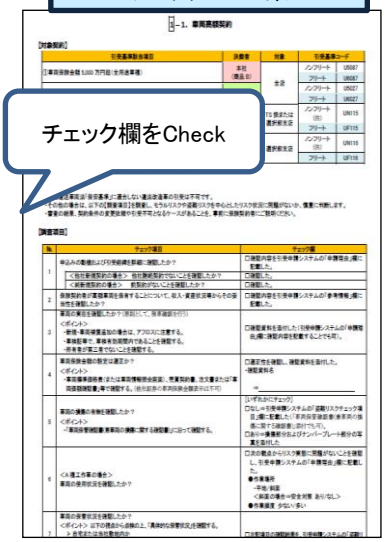
Step 2「アンダーライティングマニュアル」の内容について、引受申請における要調査項目をチェック方式やフローチャート方式で掲載しています。

チェック項目に沿って「何を引受申請時に調査し、取り付けるか」を確認します。

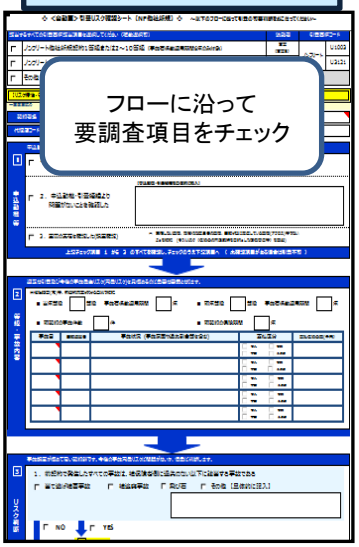
『引受申請取付資料集』

引受申請時に必要となる取付資料の見本や、それらの確認ポイントを掲載しています。

引受基準該当項目別チェックシート集



引受リスク確認シート



引受申請取付資料集

Step 4 必要に応じ、契約条件変更を保険契約者に申し入れ、リスク軽減を図ります

■自動車保険アンダーライティングマニュアルの確認のポイント欄に記載の例示を参考に、必要に応じ、契約条件の見直しを行い、リスク軽減を図ります。

（例）「車両高額契約」の場合

車両小損害が頻発⇒車両免責金額の増額
特定運転者の事故⇒年令条件特約や運転者限定特約の見直し

（3） 引受申請の注意点

調査、確認した内容を引受申請システムに入力し、必要書類を添付のうえ申請します。審査部門の承認を得てから引き受けます（申請時の事務処理は、引受申請システムマニュアルを参照してください）。
本社引受申請は商品開発部自動車業務グループ、営業部支店引受申請は営業部支店長、営業課支社引受申請は営業課支社長です。

引受申請の主な注意点は、次のとおりです。

【事前申請】

申請は、保険契約締結前または契約内容変更（異動）手続き前に行い、かつ保険契約締結前または契約内容変更（異動）手続き前に審査部門の承認を得なければなりません。

【申請者】

引受申請区分Aの申請者は営業部支店長となり、営業部支店長コメントの入力が必要です。

【承認内容と引受結果の一致】

決裁者の承認内容の範囲内で引受を行います。承認内容と異なる条件で引き受ける場合は、原則として、再申請により改めて事前承認を得る必要があります。

【代理店損害率の確認】

代理店・扱者の損害率を「自動車保険損害率分析表」で確認します。代理店・扱者の自動車損害率が高い場合（※）には、適切なアンダーライティングが行われていない可能性がありますので、引受申請の内容を精査の上、慎重な引受を行ってください。

（※）目安として、EI損害率が60%以上（実損額1,000万円以上の大口事故除き）である場合とします。

【前契約事故有の更改契約】

前契約で事故が発生した場合、その内容（事故状況、過失割合、損害額、運転の危険度、保険金請求におけるトラブル等）を確認し、事故再発リスクについて、SC所長に所見を取り付けます（一部ケースを除きます）。

（4） 参考ツール

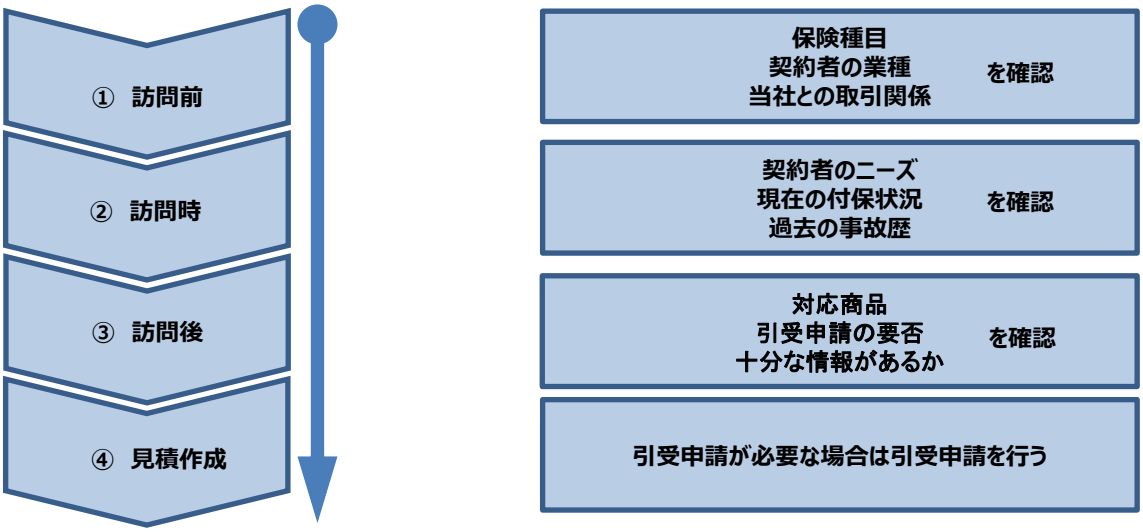
前記（2）（3）の各種ツールの掲載場所です。

名称	掲載場所	対象
引受申請規定集	社内ポータル ＞ 社内情報 ＞ 商品info ＞ 共通 ＞ 引受申請（2013年10月以降）＞規定・マニュアル・関連資料 ＞ 引受申請規定集	社員（社外秘）
事前照会契約一覧		代理店・扱者
自動車保険アンダーライティングマニュアル	社内ポータル ＞ 社内情報 ＞ 商品info ＞ 種目別 ＞ 自動車 ＞ Ⅴ.引受申請 ＞ Ⅰ.引受申請関連 ＞ 引受申請マニュアル等 ＞ （1）自動車保険アンダーライティングマニュアル・チェックシート・引受リスク確認シート・資料集	社員（社外秘）
自動車保険アンダーライティングマニュアル（レース・ラリー）		
別冊1　引受基準該当項目別チェックシート		社員 代理店・扱者
別冊2　引受リスク確認シート（引受申請システム添付用）		
別冊3　引受申請取付資料集		社員（社外秘）
引受申請システムマニュアル	社内ポータル ＞ 社内情報 ＞ 商品info ＞ 共通 ＞ 引受申請（2013年10月以降）＞ 規定・マニュアル・関連資料 ＞ 引受申請システムマニュアル	社員
自動車固有 引受申請システムマニュアル	社内ポータル ＞ 社内情報 ＞ 商品info ＞ 種目別 ＞ 自動車 ＞ Ⅴ.引受申請 ＞ Ⅰ.引受申請関連 ＞ 引受申請マニュアル等 ＞ （2）引受申請システムマニュアル ＞ ・自動車固有・引受申請システムマニュアル	社員

3 火災保険・新種保険

企業系商品では引き受ける保険種目、契約者の業種ごとに多様なリスクがあります。
引き受けるために個別の対応（引受申請）が必要となるケースもありますので、各種目の商品規定に加えて、引受申請規定集を確認のうえ、以下のフローに従い適切な引受を実施してください。

（1） 見積提示までの流れ



① 訪問前
・契約者を訪問する前に保険種目や業種を確認のうえ、訪問時に確認すべき事項を整理
・当社との取引関係や収支状況等を知っておくことで訪問時の姿勢が変わる

② 訪問時
・契約者のニーズ、現在の付保状況をヒアリング、保険料の予算や商品設計の方向性を確認
・事故歴の確認はリスクの把握に不可欠

③ 訪問後
・タフビズのようなパッケージ商品で対応するか、個別に設計が必要かを確認
・引受申請が必要な場合は早めの対応が必須
・訪問時に十分な情報が得られなかった場合や、調査が必要な場合には再度契約者を訪問

④ 見積作成
・引受申請が必要な場合には、引受申請規定集を確認のうえ引受申請を行う
・各種商品の規定集、ハンドブック、アンダーライティングマニュアルを確認のうえ対応する

ポイント
・収益改善のためには、契約者のリスクを詳細に把握することが重要です。
・引受可否判断を行うために必要な情報はリスクに応じて異なるため、アンダーライティングマニュアルを参考に、契約者への十分なヒアリングを行ってください。

（2） リスクの特性とアンダーライティング手法

ここではお客さまごとに異なるリスク特性をどうとらえるか、リスク特性に応じたアンダーライティングをどのように行うかを見ていきます。

① 企業系商品のアンダーライティング

企業系商品では個人系商品と異なり、同じ用法の物件や業種であっても、企業ごとにリスク量の差が大きい傾向があります。更に、国内外の自然災害の激甚化・頻発化や大口事故の増加により、保険引受利益の確保が極めて厳しい状況にあります。

そこで、火災保険・新種保険では、大企業・中堅・中小企業等法人契約の契約条件の改善・アンダーライティングの厳格化を実施しています（詳細は以下ポータルを確認してください）。

収益力強化に向けた取組みの意義・重要性が増していることを理解・意識し、適切なアンダーライティングを実施してください。

- アンダーライティング強化対応トップページ
  掲載先（火災）：社内ポータル＞社内情報＞商品info＞種目別＞火災＞アンダーライティング強化対応トップページ
  掲載先（新種）：社内ポータル＞社内情報＞商品info＞種目別＞新種＞新種保険アンダーライティング強化対応トップページ

② 発生頻度と損害額によるリスクの区分け

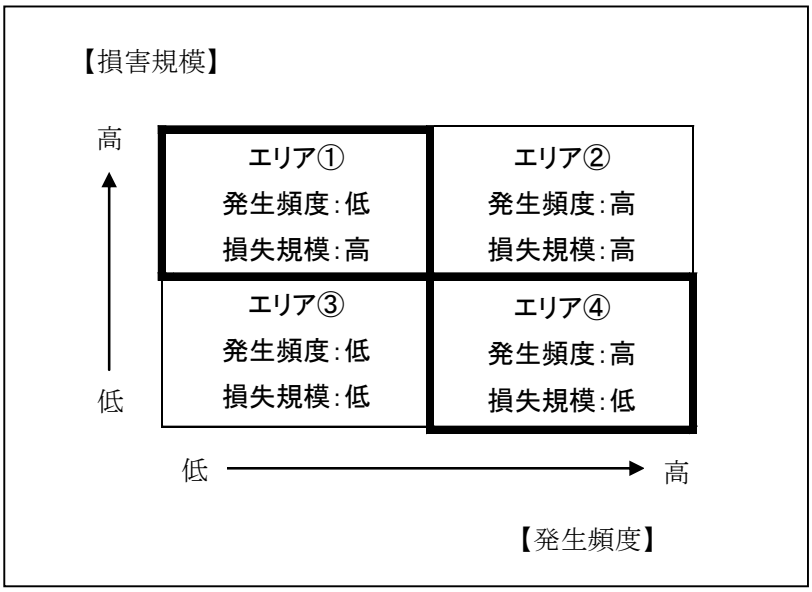
企業系商品のアンダーライティングでは、リスク特性を把握することが重要です。

実務上「発生頻度と損害額（損傷率）」をキーとし、リスクを4つのエリアに分け、各エリアに応じたアンダーライティングを行うことが有効です。

実際に事故が発生している案件は当然のこと、事故が発生していない案件であっても、考えられるリスクを想定したうえでのアンダーライティングが必要です。

次ページ以降、各エリアごとのリスク特性とアンダーライティング手法を見ていきます。

リスクマトリックス



③ 各エリアごとのリスク特性およびアンダーライティング手法

エリア②および③

エリア③のリスクは、付保の必要が低い（自家保険で良い）リスクと考えられます。
エリア②のリスクは、引き受けるべきリスクではありません。

エリア①

発生頻度が低く、被害額が大きいリスク。
この様なリスクには、次のような対応が考えられます。

（a）支払限度額を設定する
・1事故の支払限度額を設定します。
補償危険別に支払限度額（サブリミット）を設定することも有効です。
・PMLが算出可能な場合は、これをベースに検討します。

（b）補償範囲を縮小する
・損害額が巨額になるリスクは、補償対象外とする検討も必要です。
・戦争危険やテロ危険等を補償対象外にしているのも、巨額損害が予測されることが理由の1つです。

（c）縮小支払割合を設定する
単に支払保険金の削減だけでなく、高額支払いになるほど契約者の自己負担額が大きくなることから、契約者の事故防止意識の向上・モラルリスクの予防効果も期待できます。

（d）高額免責金額を設定する
縮小支払割合と同じく、単に支払保険金の削減だけでなく、契約者に事故防止意識の向上・モラルリスクの予防効果も期待できます。

エリア④

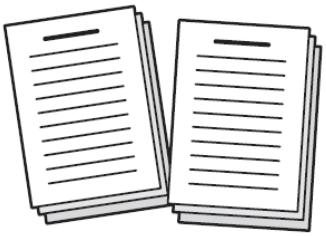
1事故の損害額は小さいが、発生頻度が高いリスク（いわゆる「小損害多発リスク」）。
物保険では盗難や破損・汚損等が、賠償では見舞金等のリスクが該当します。
この様なリスクには、次のような対応が考えられます。

（a）小損害多発リスクを補償対象外とする
仮に保険金額が少額だとしても、事故多発により損害調査コスト等がかさみます。この観点からも補償対象外とすることを検討します。

（b）縮小支払割合を設定する
単に支払保険金の削減だけでなく、契約者の事故防止意識の向上・モラルリスクの予防効果も期待できます。

（c）免責金額を設定する
縮小支払同様、単に支払保険金の削減だけでなく、契約者の事故防止意識の向上・モラルリスクの予防効果も期待できます。

（d）期間中総支払限度額を設定する
総支払限度額の設定により、損害率の高騰を防止できます。



（3） 各種目ごとの確認ポイント

企業系商品は、お客さまの職種や業務内容、契約条件により多様なリスクが考えられます。
そこで、それらのリスクを踏まえた各種目・業種ごとのアンダーライティングのポイントをまとめた「アンダーライティングマニュアル」を作成しています。
ここでは「アンダーライティングマニュアル」の活用を中心に見ていきます。

① 火災保険

火災保険で補償するリスクを大別すると、以下のとおり「罹災した建物や機械が直接受ける損害に対するリスク（直接損害リスク）」と「火災等による休業期間中の売上減少（損失）に対するリスク（間接損害リスク）」に分けられます。
タフビズ事業活動総合保険、企業財産包括保険では、直接損害リスクと間接損害リスクを包括的に補償することが可能です。

<table>
<tr><th colspan="4">リスクの分類</th><th>補償する項目</th></tr>
<tr><td rowspan="12">財産リスク</td><td rowspan="9">直接損害リスク</td><td rowspan="2">（1）火災リスク</td><td>①火災リスク</td><td rowspan="12">〇タフビズ事業活動総合保険
普通保険約款
第1章物損害補償条項

〇企業財産包括保険
普通保険約款
第1章財物補償条項

※地震リスクについては、地震保険、地震BCP対応補償特約または地震危険補償特約での補償となります。</td></tr>
<tr><td>②破裂・爆発リスク</td></tr>
<tr><td rowspan="4">（2）自然災害リスク</td><td>①落雷リスク</td></tr>
<tr><td>②風災、雹災、雪災リスク</td></tr>
<tr><td>③水災リスク</td></tr>
<tr><td>④地震リスク</td></tr>
<tr><td rowspan="3">（3）その他リスク</td><td>①盗難リスク</td></tr>
<tr><td>②電気的・機械的事故リスク</td></tr>
<tr><td>③その他のリスク</td></tr>
<tr><td rowspan="3">間接損害リスク</td><td colspan="2" rowspan="3">（4）利益リスク</td><td rowspan="3">〇タフビズ事業活動総合保険
普通保険約款
第2章休業損害補償条項

〇企業財産包括保険
普通保険約款
第2章利益等補償条項</td></tr>
<tr></tr>
<tr></tr>
</table>

前述の「（2）リスクの特性とアンダーライティング手法」で説明したリスクマトリックスに当てはめて考えると、多くは次のとおりとなります。

リスクの分類	エリア	損害の例
（1）火災リスク	①発生頻度：低　損失規模：高	発生頻度が低い火災や爆発による高額損害
（2）自然災害リスク	①発生頻度：低　損失規模：高	発生頻度が低い大雪や水災による高額損害
（3）その他リスク	④発生頻度：高　損失規模：低	発生頻度が高い破損事故等による少額損害

ただし、地域によっては落雷や台風等の自然災害リスクの事故の発生頻度が高い場合や、建築時期が古い物件では配管設備の老朽化による水漏れ事故、台風による建物の外周設備の損傷等、思わぬ高額な損害となる場合があるため、過去の事故実績等の情報を注視する必要があります。

よって、引受にあたっては、アンダーライティングマニュアルに記載されている危険・業種別の「リスク特性」「引受方針」「主な調査項目」を確認し、具体的なアンダーライティングを行ってください。

～アンダーライティングマニュアル抜粋～

5 風災リスク

1．リスク特性

記載を参考に発生頻度・損害額を推定

・「異常な強度を持った風（台風・旋風・暴風・暴風雨等をいい、洪水・高潮等を除きます）による損害」をいい、風災は特定の時間内に地域全体に損害をもたらします。
・老朽化の激しい建物や自然災害後に修繕がされていない建物は、高頻度で事故が発生します。
・雹災、雪災は大気が氷点下となるような気候の中で生じる損害で、外気にさらされている自動車、建物、その他の財物に損害を及ぼします。

2．引受方針

記載を参考に引受可否・補償条件を設定

・台風発生時の被害が容易に予見されるなど逆選択性が強い契約や、毎年恒常的に事故が発生している契約は、原則として引受を回避します。
・台風が上陸する特定の時期のみの引受は、原則として引受を回避します。

3．主な調査項目

同様の他物件と比較した
相対的なリスクは高くないか？

（1）過去の罹災状況
・過去5～10年間の風災の罹災歴を確認します。
・風災損害は台風の都度繰り返し発生することが多いです。過去に罹災している物件の場合は、当該損害の再発防止策が講じられているかを確認します。

【資料の掲載場所】
■火災保険　アンダーライティングマニュアル
社内ポータル＞社内情報＞商品info＞種目別＞火災＞アンダーライティング強化対応トップページ＞4．その他＞引受時のリスク判断＞アンダーライティングマニュアル

② 新種保険

以下のフローでアンダーライティングマニュアルを活用し、具体的なアンダーライティングを行います。

〇リスク特性を参考に想定されるリスクの発生頻度と損害額を推定

〇調査項目を中心にヒアリングし、対象とする物件等の相対的な危険度を推定

〇各リスクをリスクマトリックスに当てはめ、リスク特性ごとのアンダーライティングを実施

〇引受方針を参考に適切な条件設定、場合によっては割増を適用のうえ、見積提示

～アンダーライティングマニュアル抜粋～

2　施設所有（管理）者賠償責任保険

3．マンション・アパート

（1）リスク特性

記載を参考に発生頻度・損害額を推定

・マンション・アパートと　り、小損害が多発する傾向にあります。

・建築後年数が経つにつれ、配管等も老朽化しリスクが高まるため、古い建物で定期的なメンテナンスや改修が行われていないものは危ない、という認識をもち、実施状況を確認した上で引き受ける必要があり、長期契約は原則として引受不可とします。

・漏水事故の際など、共有部分から生じた事故か、専有部分から生じた事故か判別が困難な場合、マンション管理組合と分譲所有者の責任範囲をめぐってトラブルになる可能性があります。

（2）引受方針

記載を参考に補償条件を設定

・マンション管理組合向け火災保険の賠償特約からの移行契約は、原則引受不可とします。

・原則として築10年を超える物件や事故有契約の引受は不可とします。

・原則として免責金額5万円以上を設定してください。・定期的なメンテナンスや給排水管の改修が行われていない場合は、特に引受条件・料率等に注意してください（調整割増、漏水補償特約は付帯しない、免責金額引上げ等）。

・マンション共用部分の引受方法については、賠償責任保険ハンドブック（企業分野）施設所有（管理）者賠償責任保険の8．その他の取扱い（1）マンションの共用部分を対象とする場合の引受方法を参照してください。

（3）主な調査項目（本リスク固有）

同様の他物件と比較した
相対的なリスクは高くないか？

・付保動機・経緯・・・新規契約で不自然な　理組合向け火災保険の賠償特約からの移行契約

・定期的メンテナンスの実施状況、大規模修繕実施の有無

（新種保険アンダーライティングマニュアル　Ⅰ．賠償責任保険（2022.04）より抜粋）

【資料の掲載場所】
■新種保険　アンダーライティングマニュアル
社内情報 > 商品info > 新種 > 新種共通 >【2013年10月以降始期用】> Ⅰ．規定 > 新種保険アンダーライティングマニュアル