

欧米における異業種から損害保険事業への参入 ーテスラ、GM、フォード、Amazon の事例を中心にー

主席研究員 渡部 美奈子

目 次

1. はじめに
2. 異業種から保険事業への参入形態・目的
3. 自動車メーカーによる保険事業への参入事例
 - (1) テスラ
 - (2) GM
 - (3) フォード
 - (4) 今後の課題
4. Amazon UK による住宅保険の仲介
 - (1) 概要
 - (2) 利用方法
 - (3) 補償内容
 - (4) 優位性・課題
 - (5) 今後の方針
5. おわりに

要旨

欧米主要国では、近年の情報技術の進展などを背景に、インシュアテック企業等に加え、自動車メーカーを中心に、異業種から保険業界への参入を積極化する動きが見られる。

例えば、米国の EV メーカーであるテスラ（Tesla）は、2019 年に保険代理店として自動車保険の仲介を開始した後、2022 年からグループ内の保険会社で「テスラ保険」の引受を行っている。また、ゼネラル・モーターズ（GM）は、2020 年に新たな保険代理店を設立した後、2023 年に保険会社を買収することで、本格的な保険事業の展開に乗り出した。

自動車保険以外では、Amazon も 2022 年にイギリスの保険会社等 5 社と提携して住宅保険の仲介を試みた。イギリスにおいては、個人向け保険を中心に、インターネットを通じた直接販売や価格比較サイトの利用が普及していることが背景にあるとされている。

これらの企業の特徴は、膨大な顧客基盤を保有していることに加え、自動車製造やオンラインマーケットといった、自社のコアビジネスと保険を統合し、新たな付加価値を提供していることである。即ち、自動車メーカーは、自動車販売と保険販売を一体化することができ、Amazon では、顧客が同社のオンラインストアを利用して、保険会社のウェブサイトに移転することなく保険契約を締結することができる。

一方、異業種企業が保険事業へ参入する際の課題として、保険販売を拡大するための許認可の取得、取得したデータを商品設計や保険料率算定に利用するための専門的な知識や実務面での対応、および損害調査のための基盤構築などが挙げられる。

今後もこうした動きは加速していくと考えられ、保険会社の対応も含め、動向を注視していく必要がある。

1. はじめに

欧米主要国において、近年の情報技術の進展や保険販売形態の多様化などを背景に、インシュアテック企業等に加え、自動車メーカーを中心に、異業種から保険事業への参入を積極化する動きが見られる。

例えば、米国の EV メーカーであるテスラ（Tesla）は、2019 年に保険代理店として自動車保険の仲介を開始した後、グループ内の保険会社により、全米 12 州において「テスラ保険」の引受を行っている。同社の保険商品の特徴は、年齢、性別、運転履歴等、従来利用されていたデータではなく、「ドライバーの将来的な事故発生の頻度予測を反映させた保険料設計」となっている点にある。また、ゼネラル・モーターズ（General Motors：以下「GM」）は 2020 年に、新たな保険代理店を設立し、大手損害保険会社アメリカン・ファミリーの自動車保険仲介により保険事業を再開し¹、2023 年に別の損害保険会社を買収することで、本格的な保険事業の展開に乗り出した。自動車保険以外では、Amazon も 2022 年にイギリスにおいて自社のオンラインストアで住宅保険の取扱を開始し、イギリスの保険会社等 5 社と提携して、保険仲介を試みた²。

本稿では、最近の異業種から保険事業への参入事例として、前記の米国におけるテスラ、GM、フォード、およびイギリスにおける Amazon の事例を取り上げ、具体的な商品内容や販売手法等について概観したうえで、優位性や課題、今後の方針などを説明する。

なお、本稿における意見、考察は筆者の個人的見解であり、所属する組織を代表するものではないことをお断りしておく。

2. 異業種から保険事業への参入形態・目的

異業種から保険事業への参入には、図表 1 のとおり複数の形態および目的がある。

1 つ目は、保険仲介事業者として、自社商品やサービスに関連する保険商品をワンストップで提供する形態で、主としてサービスを拡大することを目的としており、例えば旅行代理店による旅行保険の仲介や、後記 3 で取り上げる、自動車メーカーによる自動車保険の仲介がある。

2 つ目は、自社のプラットフォームやデータを利用して保険商品を仲介する形態で、

¹ GM 傘下の子会社 General Motors Acceptance Corporation：以下「GMAC」は、1939 年に Motors Insurance Corporation を設立し、米国において自動車メーカーが設立した最初の損害保険会社として、2008 年まで GMAC 保険の引受を行っていた。GM は 2006 年に GMAC の株式を一部売却し、GMAC Insurance Holdings は 2009 年に American Capital Corporation に買収された。GM による 2020 年の新たな保険代理店の設立は、旧 GMAC における保険事業の再開を示唆するものとされた。なお、GMAC は 2013 年に National General Insurance（以下「NGI」）に名称変更したが、2020 年に Allstate が NGI を 40 億ドルで買収すると公表し、2021 年 1 月に取引が完了した（BodyShop News International, “GM Unveils OnStar Insurance, Re-entering Insurance”（2020.11））。

² Amazon UK は、住宅保険の仲介を終了することを 2024 年 1 月に公表した。詳細は後記 4 を参照する。

主に手数料収入や事業範囲の拡大を目的としている。具体的な例として、後記 4 で説明する、Amazon UK による、自社のオンラインストアを利用した住宅保険の仲介がある。

3 つ目は、自社で保険会社を設立し、保険引受を行う形態で、新たな技術等を利用してより競争力のある保険商品を提供したり、事業範囲の拡大により、新たな収益源の確保を目的としている。例えばインシュアテック企業として、2015 年に設立された米国の Lemonade があり、同社は AI チャットボットを利用して財産保険、自動車保険、ペット保険などの引受を行っている³。この他、後記 3 で取り上げる、テスラや GM など、自動車メーカーを中心にグループ内の保険会社において保険引受を行う事例がある。

これらの背景として、情報技術の進展による保険販売形態や手法の多様化が挙げられる。また、自動車保険については、後記 3 で説明する自動車の通信技術を利用した使用ベースの保険（Used-Base-Insurance：以下「UBI」）やテレマティクス技術⁴の普及があると考えられる。なお、米国で販売されている UBI には、走行距離連動型（Pay-As-You-Drive：PAYD）、運転行動連動型（Pay-How-You-Drive：PHYD）、基本料金に加え実際に運転した距離に応じた保険料を支払う従量制（pay-per-mile）等がある⁵。

図表 1 異業種から損害保険事業への参入形態

形態		ビジネスの特徴	主な例
保険仲介事業者	保険代理店 保険総代理店 (MGA) ^(注1)	○一般事業者が、自社の商品やサービスに関連する保険商品を仲介する。 ○保険代理店・保険総代理店として手数料収入を得る。	○旅行代理店 ○自動車メーカー各社
	プラットフォーム フォーマー	○保険会社に自社のプラットフォームを提供し、保険商品を仲介する。 ○プラットフォームへのアクセス数や、保険商品の仲介により、手数料収入を得る。	○Amazon UK
保険会社	インシュアテック 企業	○保険会社を設立し、AI や IoT ^(注2) などの革新技術を利用した、新たな保険商品やサービスを提供する。	○Lemonade ○Metromile
	グループ内 保険会社	○保険持株会社等により、グループ内の保険会社が保険商品を開発し、引受を行う。 ○主要な保険業務を他社に委託するケースもある。	○テスラ ○GM ○フォード

(注1) 保険総代理店（Managing General Agent）は、保険会社から引受権限を与えられた保険代理店で、引受業務のほか、損害調査や損害額の認定などの業務を行う。

³ このほか、Lemonade の子会社で、走行距離に基づく保険料の自動車保険を販売する Metromile がある。同社は、毎月の定額保険料に加え、走行距離 1 マイルごとの保険料を加算して保険料を算出する。これらの保険会社の特徴として、オンライン保険会社でパソコンやスマートフォンで保険料見積・保険契約手続・保険金請求を行うほか、アプリを使って保険の目的に関わるデータを収集し保険料に反映させることなどがある。

⁴ テレマティクスとは、テレコミュニケーションとインフォマティクス（情報科学）から作られた造語で、移動体の通信システムを利用してサービスを提供することの総称をいう。米国におけるテレマティクス保険の概要については、古橋喜三郎「米国のテレマティクス自動車保険」損保総研レポート第 111 号（損害保険事業総合研究所、2015.5）を参照願う。

⁵ 具体例については、後記 3. (3) b を参照願う。

(注2) IoT とは、従来インターネットに接続されていなかった様々なモノ（センサー機器、住宅・建物、車、家電製品、電子機器など）が、ネットワークを通じてサーバーやクラウドサービスに接続され、相互に情報交換をする仕組みをいう。

(出典：各種資料をもとに作成)

3. 自動車メーカーによる保険事業への参入事例

本項では、自動車メーカーによる保険事業への参入事例として、テスラ、GM、フォードについて説明した後、今後の課題について説明する。

(1) テスラ

本項では、テスラによる、保険事業への参入経緯等、および概要について説明する。

a. 参入経緯等

テスラは、2017 年に大手損害保険会社 Liberty Mutual と提携して、「InsureMyTesla」と呼ばれるテスラ車所有者専用自動車保険の販売を開始した⁶。これは、テスラの「モデル 3」と「モデル Y」⁷の保険金請求が増加していたことを受け、米国自動車協会（American Automobile Association：以下「AAA」）⁸傘下の保険会社が会員向けに提供する自動車保険の保険料を引き上げることを公表した直後のことであった。テスラは、同社の車両が、高度な安全技術を搭載しているため、保険会社は保険料を低く調整する必要があり、仮に保険会社が保険料を調整できない場合、自ら保険商品を開発すると主張し、これを契機に自社での保険商品開発が進められることになった。テスラは、2019 年に米国の大手保険グループ Markel 傘下の State National Companies（以下「SNC」）の保険総代理店⁹として、カリフォルニア州でテスラ車所有者向けに、自社で開発した自動車保険の仲介を開始した¹⁰。実際は SNC がテスラのフロンティア会社

⁶ InsureMyTesla は米国以外にも世界約 20 カ国で提供されているが、引受保険会社は国によって異なっている。わが国では、個人契約は SBI 損害保険、法人契約は東京海上日動火災保険が引受を行っている。

⁷ テスラには、セダンの「モデル S」、「モデル 3」、スポーツ用多目的車の「モデル Y」、「モデル X」などのモデルがある。

⁸ AAA は米国 50 州とワシントン D.C.の自動車協会が連合した非営利団体である。会員数は約 6,000 万人。日本の JAF に相当する組織で、車両事故など緊急時の支援や旅行関連のサービスを提供している。各州の自動車クラブはそれぞれの州で法人化されており、傘下の損害保険会社が会員向けに自動車保険、旅行保険等を提供している。

⁹ 前掲図表 1（注 1）を参照願う。

¹⁰ 名称は Tesla Insurance Services である。

¹¹となり、SNC は引き受けたリスクをほとんど負わなかったとされている¹²。

その後、2021 年にテキサス州においても保険総代理店¹³を設立した後、2022 年 1 月に、カリフォルニア州で Balboa Insurance（以下：「Balboa」）¹⁴および傘下の保険会社 2 社を買収し、グループ内の保険会社において自動車保険の引受を開始した¹⁵。なお、2023 年 12 月末時点で、全米 12 州において自動車保険の引受を行っている（図表 2 参照）。

図表 2 米国におけるテスラの保険事業の概要

年	内容
2017 年	○Liberty Mutual と提携して、テスラ車所有者向け自動車保険の販売を開始
2019 年	○カリフォルニア州で、SNC がテスラ車専用の自動車保険の認可を取得 ○SNC の保険総代理店として、カリフォルニア州で自動車保険の仲介を開始
2021 年	○テキサス州で Redpoint Mutual の保険総代理店として保険仲介を開始
2022 年	○Balboa、および傘下の子会社 2 社を買収し、グループ内の保険会社で保険引受を開始 ○自動車保険の引受を米国 12 州に拡大

（出典：各種資料をもとに作成）

b. 概要

テスラが開発した自動車保険は、同社の車両所有者向けに、車両搭載デバイス（以下「車載デバイス」）¹⁶から取得したリアルタイムの運転データをもとに、ドライバーの運転特性¹⁷に基づき算出した保険料を適用する、運転行動連動型（PHYD）の商品である。

本項では、加入方法、補償内容、保険料算出方法、保険金支払対応、優位性・課題、および今後の方針について説明する。

¹¹ 保険会社（フロンティング会社）が他の保険会社の要請により保険証券を発行し、引き受けたリスクのほとんどまたは全部を他の保険会社に出再する引受形態をいう。通常、保険会社が引受免許を持たない国・地域において、現地の保険会社（フロンティング会社）を通じて実質的に引受を行う場合に用いられる（トーマ再保険「再保険用語集」）。

¹² Bethan Moorcraft, “Tesla and insurance - Everything you need to know” (Insurance Business, 2019.9)

¹³ 名称は、Tesla Insurance Services of Texas で、テキサス州オースティンに本拠地を置く保険持株会社 Redpoint Mutual の保険総代理店である。

¹⁴ テスラの保険持株会社 Tesla Insurance Holdings LLC と Balboa の親会社 BA Insurance Group との取引による。Balboa は 1948 年に設立され、米国 49 州、および複数の管轄区域で営業免許を取得していたが、2013 年に引受停止となり、ランオフ会社となっていた (Tim Zawacki, “Tesla among masters of 'very challenging' insurance carrier shell game” (S&P Global Market Intelligence, 2022.7)、Anthony Bellano, “Balboa, Subsidiaries Now Under Tesla Insurance Umbrella” (AM Best, 2022.6)。

¹⁵ 買収した保険会社の名称を「Tesla Insurance」に変更した。

¹⁶ 本稿では、車両搭載デバイスや、車両の安全制御システムなど、車両に組み込まれたデバイス、システムを「車載デバイス」として記載する。

¹⁷ ただし、カリフォルニア州では、車載デバイスからリアルタイムでデータを取得して保険料を算出する自動車保険は販売していない。

(a) 加入方法

現在、特斯拉車を所有している顧客は、所有者向けアプリのメニューから、「特斯拉保険に加入」をタップし、車載デバイスから取得したデータの特斯拉との共有に同意することで、保険契約手続を行うことが可能となる。

新たに特斯拉の車両を購入する顧客は、運転免許証情報、住所、生年月日などの必要な情報を入力したうえで車両識別番号と納車日をもとに見積を取得し、保険契約手続を行うことで、車両購入と保険購入を同時に行うことができる。

また、既に特斯拉車を所有している保険契約者は、2 台目の車両として特斯拉車以外の車両にも特斯拉保険を付保することが可能となっており、追加の被保険者や必要となる車両情報等を入力することで保険契約手続が可能となる。アプリの利用により、保険加入者は、保険契約書類の閲覧、契約内容の変更、保険料支払方法の変更、および保険金請求を行うことができる。

(b) 補償内容

補償内容は、各州法により付保が義務付けられる賠償責任補償、無保険自動車補償、車両損害補償、およびオプションによる追加補償・保険料割引から構成される。追加補償の例として、車両が盗難された、または損害を受けた場合に、車両価額に応じて自動車リースまたはローンの残額を保険金として支払うローン・リースギャップ補償、および全損時における車両補償の免責金額を適用しない特約があり、保険料割引の例としては、優良ドライバーや学生に適用されるものがある（図表 3 参照）。

図表 3 追加補償・保険料割引の例

項目	内容
ローン・リース ギャップ補償	○車両の盗難または車両が損害を受けた場合に、車両価額に応じて、自動車リースまたはローンの残額を保険金として支払う。
全損時における免責 金額適用なし	○車両が全損となった場合、車両損害に対する免責金額を適用せずに保険金を支払う。
優良ドライバー 割引	○過去 3 年間に免許を取得しており、その間に一定の条件のもと、重大な違反がなく、軽微な違反、または事故が 1 件以下であるドライバーに対して適用される。
特別運転講習割引	○55 歳以上のドライバーを対象に、各州の運輸局が提供する直近の法律や道路規則に関する有料（30 ドル）の講習を、6 時間以上受講した場合に適用される。
優良学生割引	○大学院生、大学生で、一定の学業成績を満たす学生に対して保険料割引が適用される。

（出典：Tesla Insurance ウェブサイトをもとに作成）

(c) 保険料算出方法

保険料算定にあたって使用されるデータは、全ての特斯拉車に標準装備された車載デバイスを使うため、追加デバイスは不要である。特斯拉の車両には、オートパイロット機能¹⁸を作動させるための、複数のセンサーやカメラが搭載されており、これらにより、急ブレーキや急加速などの運転特性を正確に把握して保険料に反映させることができるとしている¹⁹。

保険料は、図表 4 のとおり、ドライバーの安全スコア、走行距離、車両情報、および居住地等に基づき毎月算出され、他の保険会社が一般的に使用する保険契約者のクレジット・スコア²⁰、年齢、性別、事故歴・交通違反履歴などを考慮しないとしている。

安全スコアは 0 点から 100 点の幅で、最初の保険契約時の 90 点から、日々の運転特性に基づき、毎月末に更新される。数値が高いほど、保険料は安くなるが、逆に急ブレーキなどの危険な運転行動があれば数値は下がり、保険料は高くなる。これらのスコアや毎月の保険料は、特斯拉アプリに表示される（図表 5 参照）。

データプライバシーについては、特斯拉が位置情報を取得したり、訪問した場所の履歴を残すことはなく、運転特性や走行距離など、安全スコアを算出するために必要な情報のみを収集するとしている。また、特斯拉が収集した個人データを他者に販売、または提供することはないとしている。

なお、金融分野の商品分析やアドバイスサービスを行う ValuePenguin によると、「モデル 3」の標準的な年間保険料は 3,386 ドルであり²¹、同社の試算による、EV 全体の標準的な年間保険料の 3,012 ドルより約 370 ドル高い。AAA が 2023 年に公表した調査結果によると、全米における個人向け自動車保険の平均保険料は 1,765 ドルとなっており²²、これと比較すると約 2 倍となる。この理由として、車両に装備された高度な機能、修理・整備時における専門的な対応の必要性、および自動車価格そのものが平均的な自動車よりも高額なことが挙げられる。

¹⁸ オートパイロットは、高度な運転支援システムで、スピードや車間距離の維持、車線維持などの機能があるが、ハンズフリー機能を提供するものではない。ドライバーは常にハンドルに手を置き、道路状況、周囲の交通状況に注意を払い即座に対応できるよう準備することが求められている。

¹⁹ 従来使用されている、スマートフォンアプリや車両取付型デバイスよりも、スピードやブレーキの使用状況を正確に把握でき、さらにワイパーの使用やシートベルトの着用状況なども把握できる。

²⁰ 米国において個人自動車保険の引受時に考慮される要素の 1 つで、民間の信用情報機関が所得や税の納付状況、債務状況などを収集して、これらの履歴を必要とする事業者に販売している。

²¹ Mat Timmons, “How Much Does Tesla Insurance Cost? Rates by Model” (ValuePenguin, 2023.11)、Dillon Leovic, “How Much Does Electric Car Insurance Cost?” (ValuePenguin, 2023.6)。

²² 総合補償、65 歳以下、運転履歴 6 年以上、事故歴なしの場合の平均保険料 (AAA, “Your Driving Cost 2023” (2023.8))。

図表 4 保険料算出の要素

項目	内容
安全スコア	○毎日の安全スコアを最大 30 日間測定し、集計する。 ○安全スコアは、車両内の様々なセンサーとオートパイロットソフトウェアを使用して、セーフティスコアベータ版^(注1)により、以下の要素を勘案し、所定の計算式^(注2)により算出する。 ・1,000 マイルあたりの前方衝突警告の発動（オートパイロット中を除く） ・急ブレーキ使用 ・方向転換、車線変更、コーナリング時の急なハンドル操作 ・危険な車間距離（80 マイル以上での走行中） ・オートパイロットの強制解除の有無^(注3) ・夜間（午後 10 時から午前 4 時まで）の運転。ただし午後 10 時から午前 2 時のスコアのほうが高リスクとして反映される。 ・スピード超過 ・シートベルト非着用（時速 16 マイル以上での走行中）
走行距離	○最初の保険契約から 6 カ月間の保険料は、保険契約者の申告した予想走行距離に基づいて決定される。 ○以降、6 カ月ごとに、過去 6 カ月間の実際の走行距離を使用して保険料を算出する。
車両情報	○保険料は、車種・型式に基づき決定される。 ○一般的に、車両価格と比例して保険料が高くなる。
居住地	○当該地域の事故発生等の統計データを反映する。
補償内容	○法的に義務付けられている人身傷害および物的損害を含む賠償責任補償以外に車両損害などの追加補償を選択することができる。
対象車両数	○複数の車両に保険を付保すると、保険料が 12%割引される。

（注 1）試用版のソフトウェアを意味する。開発中のソフトウェアをユーザーに実際に使ってもらい評価や意見を聞くことを目的としている。2023 年 12 月末のバージョンは 2.0 である。

（注 2）計算式は、過去のデータを使用した統計モデルに基づくもので、今後取得したより多くのデータに基づき見直しを行うとしている。

（注 3）オートパイロット機能は、ドライバーがハンドルから手を離したときなど、不注意な行動があったことを特斯拉車が検知し、3 回の音声および視覚的な警告が発せられた後に解除される。

（出典：Tesla Insurance ウェブサイトほかをもとに作成）

図表 5 テスラアプリに表示される画面



(出典：Tesla Insurance ウェブサイトをもとに作成)

(d) 保険金支払対応

事故発生時、および保険金請求時の連絡は、テスラアプリの利用が推奨されているが、e メールや、郵送、営業時間中の電話対応も行っている。アプリを利用すると、事故報告と保険金請求に必要な手続に関するガイダンスが示されるとしており、事故発生時に必要となる情報や損害現場の写真の送付を案内することとあわせて、修理の見積取得、および修理の予約を行うことができる²³。事故により車両の運転ができない状態となった場合は、アプリからロードアシスタンスサービスに連絡してレッカー車を手配したり、レンタカーの予約をしたりすることもできる。

なお、保険金請求にあたっては、事故の種類に応じて適切な担当者に対応できるよう、

²³ テスラのサービスセンターは、車両のメンテナンスに加え、バンパー、トランク、サイドミラー、ホイール、ガラスなどの部品の修理に対応できる。このほか、テスラが所有、運営する修理センターがある。なお、テスラは自動車販売のためのディーラーを持たず、直接販売部門の社員が対応を行っている。

保険契約者に損害の内容を選択するよう案内している。具体的には、ウェブサイトにおいて、ガラスの補償、事故または衝突、包括補償（落下物など衝突以外の車両の損害、火災、盗難）、ロードアシスタンス（タイヤのパンク、故障など）が挙げられている。

(e) 優位性・課題

テスラ保険の優位性は、車両販売と一体化した保険販売によるカスタマーエクスペリエンスの向上に資すること、車載デバイスから取得したリアルタイムの運転データをもとにドライバーの運転特性を評価し、保険料に反映すること、事故発生時や修理時におけるメーカー独自の対応を行うことなどが挙げられる。

一方、課題として、営業拠点の拡充、保険料算出がドライバーの安全スコアに基づいており、選択肢が限定的であること、および損害調査基盤の拡大などが挙げられる。同社の 2022 年決算の会見では、営業拠点拡大にあたって、各州で異なる保険規制・監督が課題の 1 つになるとしており、それぞれの州で膨大な量の書類や手続が必要になることがハードルとして挙げられた²⁴。また、ロイターが 2023 年 11 月に発行したレポートによると、複数の保険契約者から、保険金請求や修理に長い期間を要することについての不満の声が寄せられているという。全体の件数は把握できていないものの、損害調査部門の人員不足が原因であるとされており、アジャスターは多くの案件を抱え、その解決に数週間から数カ月を要する事態も発生している²⁵。

(f) 今後の方針

テスラは、2020 年 10 月の決算発表において、将来は保険事業がテスラの事業収入全体の 3 割から 4 割まで拡大する可能性があるとした。2022 年の収入保険料は、約 3 億ドル²⁶であったとされ、2022 年の年次報告書では、全米各州への保険引受拡大、さらには国際的な保険事業の展開も視野に入れるとしている。

このほか、事故発生時の車載データを利用し、車両の設計自体を見直し、修理工程を削減することも可能であるとしており、最終的には車両の総所有コスト削減につなげるとしている。

(2) GM

本項では GM による、Onstar 保険の設立経緯、保険商品の特徴、Onstar の概要、ならびに優位性・課題、および今後の方針について説明する。

²⁴ Jason Woleben, “Tesla’s insurance business sees massive premium growth” (S&P Global Market Intelligence, 2023.5)

²⁵ Steve Stecklow, Koh Gui Qing & Norihiko Shirouzu, “Tesla launched its own car insurance. These drivers say it’s a lemon” (Reuters, 2023.11)

²⁶ Matt Sheehan, “Tesla Insurance forcing competitive rates from peers, says Musk” (Reinsurance News, 2023.1)

a. Onstar 保険の設立経緯

GM は、2020 年 11 月に新たな保険ブランド「Onstar 保険 (Onstar Insurance)」²⁷、および専属代理店 (Onstar Insurance Services) を設立し、大手損害保険会社アメリカン・ファミリーの自動車保険の仲介を開始した。これは GM が、2008 年まで GMAC 保険を販売していた保険事業の再開を示唆するもので²⁷、この名称は、GM が 1996 年から提供している自動車の安全通信技術「Onstar」に由来する (後記 c 参照)。2022 年には、全米各州で Onstar 保険の仲介が可能となった一方で、GM は同時期に自社で自動車保険の商品開発を進めており、2023 年 3 月に保険会社 American Service Insurance (以下「ASI」) を買収し²⁸、グループ内の保険会社において自動車保険の引受を開始した²⁹。これに伴い、アメリカン・ファミリーの自動車保険の仲介は終了した。

b. 保険商品の特徴

Onstar 保険が扱う商品の特徴は、GM の車両所有者向けに、ドライバーの運転特性に応じた保険料の割引を行う運転行動連動型 (PHYD) の自動車保険で、2023 年 12 月末時点でアリゾナ州、イリノイ州、およびテキサス州で販売されている。車載デバイスを使用して、ドライバーの急ブレーキ、急なコーナリング、急加速、およびシートベルトの着用等を把握し、安全なドライバーに対しては保険料を最大 20%割引するとしている。2015 年以降製造のシボレー、ブイック、GMC (商用車・ライトトラック)、キャデラックについては、ロイヤリティー割引の 10%が適用される。事故が発生し修理が必要な場合は、同社の修理ネットワークを通じて、純正部品での対応が可能になる。

c. Onstar の概要

Onstar は、GM が 1996 年に開発した、車両の安全性とセキュリティの向上を目的とするテレマティクスサービスである³⁰。オンボード診断 (OBD-II) ³¹による車両診断システムと、内蔵 GPS 機能の両方からデータを収集し、衝突時の検知など事故発生時、緊急時には、車内に設置されたボタン 1 つでコールセンターのオペレーターへの接続を可能とするほか、GPS を利用した盗難時の車両追跡、ロードアシスタンスサービス、

²⁷ 前掲脚注 1 を参照願う。

²⁸ 2021 年 5 月に、金融サービス会社の Buckle が Atlas Holding Group 子会社の ASI と American Country Insurance Company (以下「ACIC」) を買収した後、2023 年 3 月に GM Financial が Buckle から ASI を買収した。ASI と ACIC は企業向け自動車保険を専門に扱う保険会社であるが、2020 年 8 月に破産宣告を受け、イリノイ州保険監督局 (Illinois Department of Insurance) の管理下に置かれていた (Avi Ben-Hutta, “OnStar Insurance files auto insurance programs in Arizona and Texas” (Coverager, 2023.6)。

²⁹ 名称を Onstar National Insurance に変更した。

³⁰ Onstar の機能、および GMAC が提供していた走行距離連動型 (PAYD) の自動車保険については、佐藤智行「PAYD (実走行距離連動型自動車保険) —米国カリフォルニア州の導入を巡る議論を中心として—」損保総研レポート第 87 号 (損害保険事業総合研究所、2009.3) を参照願う。

³¹ OBD は、車両の自己診断機能で、車両の不具合などをドライバーに通知する機能がある。

最新のナビゲーションシステム、アプリを利用した車両の遠隔操作などを備えている³²。

Onstarの有料サービスを利用している保険契約者は、緊急時サービスの利用や盗難時の車両追跡サービス、運転特性に応じたアドバイス等を利用することにより、運転時の安全性を確保・向上することができるとされている。

d. 優位性・課題

Onstar保険の優位性は、GMが大量の顧客データを有すること、1939年に自動車メーカーにより設立された最初の損害保険会社としての経験を持つこと、およびテレマティクス技術を利用した走行距離連動型（PAYD）自動車保険の販売経験を持つことが挙げられる。なお、GMは、将来的には高度な運転支援システム「スーパークルーズ」³³のセンサーデータや車内カメラによりドライバーの目や頭の動きを把握して、これらを保険料算出の要素に加えることも検討しているとされている。

一方、収入保険料の実績や、車載データの保険料への反映方法、および課題等については確認することができなかった。

e. 今後の方針

Onstar保険は、2023年12月末時点で前記bの3州で利用でき、今後は、オハイオ州、ペンシルベニア州、インディアナ州などにも拡大する予定であるとしている。

GMは、「運転特性に基づく自動車保険は新しい概念ではないが、車載デバイスから直接車両のデータを収集する方法は、保険会社がこれまで利用してきたアプリや、データ・レコーダーと比較して、より信頼性の高い一貫性のある情報を収集することができる」としている。なお、保険事業については、2030年までに年間収入保険料60億ドルを目指すとしている³⁴。

さらにGMは、2024年1月にOnstar保険のブランド名を「GM保険（General Motors Insurance）」に変更することを公表した。これは、2023年にOnstar保険が保険代理店から保険会社に事業モデルを変更したことを受けてのことであり、名称変更により、顧客に対する認知度を高めるとともに、GMの主要な戦略や事業との連携が強化されるとしている³⁵。

(3) フォード

本項では、フォードによる個人向け保険商品の仲介、保険商品の特徴、企業向け自動

³² 緊急時サービス、ロードアシスタンスサービス、盗難車追跡、車両遠隔操作など、契約するメニューに応じて毎月29.99ドルから49.99ドルまでのプランが用意されている。

³³ スーパークルーズは、カメラやセンサーなどを利用して車両がリアルタイムの情報を取得し、自動で車線変更などができる機能があり、高速道路におけるハンズフリーの運転支援機能を備えている。

³⁴ Collision Week, “GM Plans \$6 Billion Revenue Goal for OnStar Insurance by 2030” (2021.10)

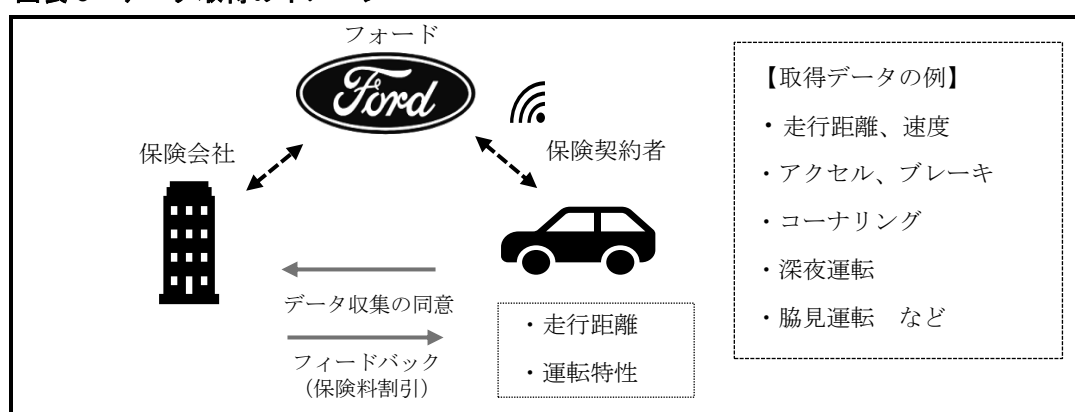
³⁵ GM Financials, “OnStar Insurance to Rebrand as General Motors Insurance” (2024.1)

車保険の引受、および今後の方針について説明する。

a. 個人向け保険商品の仲介

フォード傘下の保険代理店（Ford Motor Insurance Agency：以下「FMIA」）は、2020年2月に、同社の通信機能を備えた車両³⁶所有者向けに、大手損害保険会社のNationwide Insurance（以下「Nationwide」）が引き受ける保険商品「フォード保険（Ford Insure）」の仲介を開始した。これは、同社の通信機能を備えた車両の車載データを活用し、走行距離、およびドライバーの運転特性に基づき保険料の割引を提供するものである（図表6参照）。フォード保険では、車載データを使用しない従来型の自動車保険、住宅保険、およびペット保険³⁷も取り扱っており、自動車保険とセットにすることで保険料割引の適用対象となる可能性があるとしている。本項では、自動車保険の特徴を中心に説明する。

図表6 データ取得のイメージ



（出典：各種資料をもとに作成）

b. 保険商品の特徴

FMIAは、同社のウェブサイトからNationwideが引き受ける自動車保険を案内している。保険商品は、対人・対物賠償責任、車両損害などの補償に、車載デバイスから取得したデータを利用して、保険料割引を提供するもので³⁸、実走行距離に応じた保険料を算出する従量制（pay-per-mile）のスマートマイル（SmartMiles）と、運転行動連動型（PHYD）のスマートライド（SmartRide）の2種類がある（図表7参照）。

スマートマイルは、毎月、基本保険料に実際の走行距離に基づき算出された保険料（通常は前月の実績に基づく）を加算して算出される仕組みで、職場が近い、在宅勤務で

³⁶ インターネットへの通信機能を備えた車両で、対象車は、車両のダッシュボードタッチパネルのメニュー画面に「保険」の画面が表示される。

³⁷ ペットの健康保険で、健康診断、予防接種、疾病などを補償対象としている。

³⁸ 一部利用できない州もある。また、カリフォルニア州では保険料割引の基準が異なる。

通勤しないなど、あまり運転しない顧客向けのプランとされている。Nationwide の試算によると、35 歳独身、事故歴なしの男性の条件で 1 カ月の保険料を算出した場合、スマートマイルによる保険料は 95 ドル（図表 8 参照）であり、同一条件による従来型の保険料 133 ドルと比較して 38 ドルの節約になったとされている。

一方、スマートライドは、走行距離、急ブレーキと急加速、アイドリング時間、および夜間の運転の 4 つの要素に基づいて運転特性を評価し、保険料を決定する。保険料割引の適用を受けるためには、スマートライドアプリをダウンロードし、登録する必要があるが、登録するだけで 10% の保険料割引が適用される。その後、4 カ月から 6 カ月間、運転特性が記録され、プログラムの終了時に、評価期間中のデータに基づく最終的な保険料割引率（最大 40%）が確定し、次の保険契約更改時に適用される。

保険料の見積りや加入手続は、ウェブサイトや所有者向けのアプリから行う。既に車両を所有し、保険加入を希望する場合には、アプリにログインし、必要な情報を入力したうえで、車両から収集するデータを Nationwide に提供することに同意することで保険契約手続が完了する。

なお、Nationwide は両プログラムを通じて収集したデータを保険料率の算出のためだけに使用し、第三者には販売しないとしている。

図表 7 スマートマイルとスマートライドの比較

項目	スマートマイル（従量制）	スマートライド（運転行動運動型）
対象	○走行距離の少ないドライバーのための従量制保険料（pay-per-mile）プログラム	○運転特性を反映させた安全運転割引プログラム
保険料算出方法	○保険料は走行距離に応じて算出される。 ○毎月の保険料は、基本保険料に走行距離に応じて 1 マイルあたり 0.7 ドルの保険料が加算される。 ・例えば 1 カ月の走行距離が 50 マイルの場合、従量制部分の保険料は $50 \text{ マイル} \times 0.7 = 35 \text{ ドル}$ となる。	○以下の運転特性に基づき、保険料を最大 40% 割引する。 ・走行距離：実際の走行距離 ・急ブレーキと急加速：速度の急激な減少または増加 ・夜間の運転：午前 0 時から午前 5 時までの運転 ・アイドリング：エンジンが作動しているが車両を走行させていない状態
保険料反映	○毎月測定し、反映される。	○4 カ月から 6 カ月のデータを測定し、次の保険契約更改時に適用される。

（出典：Nationwide Insurance ウェブサイトをもとに作成）

図表 8 スマートマイルの保険料算出例 (注)



(注) イリノイ州、シカゴで 35 歳の独身男性、2017 年式のジープで過去 3 年間に交通違反や事故がない前提で試算している。なお、走行距離分の保険料については、前掲図表 7 の保険料算出方法を参照願う。

(出典：Nationwide Insurance ウェブサイトをもとに作成)

c. 企業向け自動車保険の引受

フォードは、2023 年 7 月に、企業向け自動車販売チャネルにおいて、専用の総合自動車保険の引受を開始した。これは、インシュアテック企業 Pie Insurance (以下:「Pie」)³⁹との提携により、車両と自動車保険の販売をワンストップで提供するもので、アリゾナ州、イリノイ州、テネシー州の 3 州で開始され、2024 年 1 月にインディアナ州、ウィスコンシン州の 2 州が追加された。保険販売とアンダーライティング、保険金請求などの顧客対応は Pie の保険総代理店が行い、保険の引受は、フォードグループ内の保険会社 (American Road Insurance : (以下「ARI」) が行う。フォードによると、フリート所有者が車両データを活用することにより、車両管理を効率化するとともに、安全性を高めることができるとされている。なお、ARI は、1959 年に設立されたフォード傘下の損害保険会社で、グループ内のリスクを専門に引き受けるキャプティブ保険会社⁴⁰として、ディーラーの車両販売と融資を支援する保証保険、運送保険、賠償責任保険などを中心に引受を行っている。フォードの年次報告書によると、同グループの 2022 年における収入保険料は約 5,500 万ドルであった。

d. 今後の方針

フォードは、2019 年 12 月からの 1 年間に、State Farm、Allstate、Liberty Mutual、

³⁹ Pie は、中小企業向けに労働災害補償保険 (以下「労災補償」)、賠償責任補償などの保険を提供している。同社のビジネスの特徴は、高度な分析、AI の機械学習、独自の価格設定アルゴリズムを組み合わせることにより、保険契約手続を効率化することであるとされている。労災補償については事業種類コードの約 9 割に対応している。顧客は 3 分で見積を取得可能であり、当該事業への適切な補償内容設定により、保険料を最大 30 ドル節約できる (Polly Jean Harrison, “Insurtech Innovations in Technology with Marshmallow, Pie Insurance, eHealth and Travelers Insurance” (The Fintech Times, 2022.3)。

⁴⁰ キャプティブは、グループ内の非保険事業者である親会社に保険を提供するために設立された保険会社で、自家保険の一種である。保険会社は親会社によって所有され、グループ内の固有のリスクを専門的に引き受ける (NAIC, “Captive Insurance Companies” (2023.4))。

Metromile などの損害保険会社との提携を行った。これにより、フォードの通信機能を備えた車両の所有者が、提携する保険会社の UBI に加入することで、保険料割引を受ける機会を提供したとしており、今後も車載技術を利用した UBI をサポートするために、保険会社との提携を拡大する方針を掲げた。また、2024 年 1 月にフォードが公表した、企業向け自動車保険の引受州拡大のニュースリリースに関し、提携先の Pie は、戦略的に同スキームの販売州拡大を行っているコメントしており、これに伴いフォードのグループ内保険事業も拡大することが考えられる。

(4) 今後の課題

前記 (1) から (3) で取り上げた自動車メーカーの強みとして、膨大な顧客基盤を有すること、自動車販売と保険販売を一体化できること、車載デバイスから取得したデータにアクセスでき、これらを保険商品設計や保険料算出に反映できることが挙げられる。

一方、異業種企業が保険事業へ参入する際の課題として、商品・営業拠点拡大のための許認可の取得、取得したデータを商品設計や保険料率算定に利用するための専門的な知識や実務面での対応、損害調査のための基盤構築などが挙げられる。

また、既存保険会社と新規参入者の共通課題の 1 つである UBI について、全米保険監督官協会 (National Association of Insurance Commissioners : NAIC) は、以下の点を指摘している⁴¹。

○ 保険料設定

自動車保険の保険料設定は、運転記録、クレジット・スコア、個人的属性（年齢、性別、婚姻状況）、車両の種類、車庫の場所、車両の使用状況、過去の保険金請求などを反映し、数理的に算定されている。UBI の種類が増えているが、まだ新しい保険商品であり、保険会社が運転データをどのように選択、解釈するかとあわせて、そのデータをどのように既存または新しい保険料体系に反映させるかといった点について、明らかになっていない。

○ データの精度

UBI の提供は、保険会社にとってデータ収集・分析の費用がかかり、かつ大量のリソースが必要である。データ収集を第三者に委託する場合もある。また、UBI は、運転データ取得の精度を上げるための技術に大きく左右される。

○ データ収集

多くの州では、新たな保険料率設定を行う際には、保険監督当局の承認を得ることが必要であり、これには根拠となる統計データの提供が含まれる。しかし、運転データ、および UBI データは保険会社の固有データであり、すべての保険会社がこのよ

⁴¹ NAIC, “Telematics /Usage-Based Insurance” (2023.10)

うな統計データを提供できるわけではない。

○ プライバシーへの懸念

UBI における走行距離や運転特性に関する情報の追跡は、プライバシーに関する懸念があり、一部の州では、追跡方法や収集デバイスの開示を義務付けている。収集するデータを制限している保険会社もある。

4. Amazon UK による住宅保険の仲介

本項では、Amazon UK による住宅保険の仲介について、その概要、利用方法、補償内容、優位性・課題、および今後の方針について説明する。なお、Amazon UK は、住宅保険の仲介を終了することを 2024 年 1 月に公表しており、具体的な時期については明確にされていないが、詳細が決定するまでは運営を継続するとしている。

(1) 概要

Amazon UK は、2022 年 10 月に、イギリスにおいて Amazon 保険ストア（以下「保険ストア」）を開設した。これは、イギリスの保険会社 3 社（Ageas、Co-op、LV=）、および保険ブローカー 2 社（Policy Expert、Urban Jungle）との提携により、複数の保険会社の商品を比較し、保険会社のウェブサイトに移転することなく保険を契約することができるプラットフォームで、既存のオンラインストアに保険商品を追加したものである（図表 9 参照）。Amazon UK は、イギリス金融行為規制機構（Financial Conduct Authority：以下「FCA」）の認可を受けた保険ブローカー⁴²として、保険料見積の提供、保険料の受領、および保険契約管理などを行う。保険商品は、住宅保険、家財保険、および住宅・家財保険の 3 種類で、見積の工程を簡素化し、住宅保険購入者のためのシンプルで、かつ利便性の高い選択肢を提供するとしている⁴³。

⁴² FCA のウェブサイトによると、2016 年 11 月に、Amazon EU（Amazon EU S.à.r.l.）のイギリス支店として認可を取得している。

⁴³ イギリスにおける 2022 年の住宅保険の収入保険料は約 42 億ポンド（約 7,589 億円）で、2022 年 1 月から 11 月までの住宅保険の保険料シェアは、第 1 位 Aviva（8.7%）、第 2 位 LV=（7.3%）、第 3 位 Direct Line（6.2%）、第 4 位 Admiral（6.1%）となっている（Jamie Gibbs, “UK Home insurance statistics 2023”（Confused.com, 2023.5））。なお、2023 年 12 月末時点の為替レートである 1 ポンド＝約 180.68 円で換算した。以下同様とする。

図表 9 Amazon 保険ストアのイメージ画面



(出典：Amazon UK ウェブサイトをもとに作成)

(2) 利用方法

保険ストアの利用にあたっては、Amazon UK アカウントの取得が必要となる。同アカウントでログイン後、保険商品を選択すると、見積に必要な質問事項に遷移する。例えば住宅保険の場合は、所在地や用途、建物の構造、建築年、所有者、保険契約者の情報、および具体的な保険契約の条件などである。現在の保険契約の状況や過去の保険金請求に関する情報も質問事項に含まれている。その後、入力した情報の提供に同意すると、保険会社の見積が提供される。あわせて、顧客が保険会社を選択する際の参考情報の1つとして、各保険会社の保険金支払承認率が表示される⁴⁴。

提示された見積条件で保険に加入する場合、保険会社を選択し、「Amazon で購入」をクリックすることで、当該保険会社のウェブサイトに移転することなく、保険ストア内で契約手を完了することができる。保険料の支払は、Amazon Pay UK⁴⁵が代行し、支払が完了すると、契約内容が保険会社へ送信される。その後、保険会社による確認が完了すると、保険ストアのマイページに保険契約情報が表示される。

なお、保険契約締結後は、マイページで保険期間、保険料の支払履歴、保険契約書類の閲覧、および保険会社の連絡先詳細などの保険契約に関わる重要な情報を確認することができる。また、マイページから契約内容の変更、保険料支払方法の変更、保険契約更改に関わる保険会社からの通知を受領することもできる（図表 10 参照）。

⁴⁴ 保険会社が保険ストアを介して引き受けた保険契約のうち、保険金請求を受領した総件数に対する、支払承認件数の平均値として表示される（Matt Scott, “Briefing: Amazon insurance, is it really that different?” (Insurance Times, 2023.5)）。

⁴⁵ Amazon の顧客向けの決済サービスである。Amazon のアカウントがあれば、新たに専用アプリやアカウントを取得する必要がなく、Amazon に登録されたクレジットカードなどを使って決済できる。クレジットカードなどの決済情報が支払先に公開されないため、セキュリティ面で優れているとされている。

図表 10 マイページのイメージ画面



(出典：Amazon UK ウェブサイトをもとに作成)

(3) 補償内容

補償内容については、あらかじめ補償項目および保険金額が設定された「標準補償」が適用される。これにより、顧客による補償内容の決定を支援するとともに、保険会社間の保険料比較が容易になるとされている。図表 11 は、住宅保険の標準補償を示しており、建物に対する補償が 100 万ポンド⁴⁶（約 1 億 8,000 万円）⁴⁶、賠償責任補償が 200 万ポンド⁴⁶（約 3 億 6,000 万円）のほか、代替宿泊施設に関わる補償、漏水時の原因調査費用、鍵の交換費用が含まれる。顧客が希望すれば、必要に応じてオプションの追加補償を選択することもでき、例えば緊急対応費用や追加の賠償責任補償が用意されている。

図表 11 住宅保険の標準補償

補償項目	補償内容	保険金額
建物	建物に対する補償	100 万ポンド ⁴⁶ （約 1 億 8,000 万円）
賠償責任補償	建物所有に関わる賠償責任を補償	200 万ポンド ⁴⁶ （約 3 億 6,000 万円）
代替宿泊施設	事故が発生した場合の代替施設における宿泊費用を補償	5 万ポンド ⁴⁶ （約 900 万円）
漏水時の原因調査	漏水発生時の原因調査費用を補償	5,000 ポンド ⁴⁶ （約 90 万円）
鍵の交換費用	鍵の盗難・紛失時に交換費用を補償	500 ポンド ⁴⁶ （約 9 万円）

(出典：Amazon UK ウェブサイトをもとに作成)

(4) 優位性・課題

Amazon の優位性は、既存のプラットフォームから入手した顧客情報を取得して保

⁴⁶ 前掲脚注 43 を参照願う。

有していること、Amazon Pay による決済手段の利用など、顧客にとって使いやすく、利便性の高いカスタマーエクスペリエンスにある。

一方、保険購入者からのレビューは少なく、2023 年 5 月時点で最も多くレビューを受領した保険会社が 8 件で、保険ストアの優位性や Amazon が謳う同社の特徴を評価するには不十分との見方もある⁴⁷。イギリスの大手価格比較サイト 4 社（Compare the Market、Confused.com、Go.Compare、および MoneySuperMarket）はそれぞれ 100 社⁴⁸を超える保険会社が複数種目を販売しており、これらと比較すると保険種目、提携保険会社ともに少ない。

また、イギリスでは Google が、2012 年に価格比較サイト Google Compare を立ち上げ、自動車保険と旅行保険の取扱を開始した。しかし、この価格比較サイトは期待していたほどの収益を上げることができなかったとして、2016 年 3 月にサービスを終了している。その理由の 1 つとして、提供される保険商品が一部に限定されていたことが挙げられていた。

(5) 今後の方針

Amazon UK は、保険ストアを終了することを 2024 年 1 月に公表した。具体的な時期等については明確にされていないが、提携保険会社等と調整を行っており、詳細が決定するまでは運営を継続するとしている⁴⁹。

イギリスでは、個人向け保険を中心に、インターネットを通じた保険販売や価格比較サイトの利用が普及している。イギリスのマーケット調査会社が 2022 年⁵⁰に行った調査によると、消費者が住宅保険購入時に最初に見る項目は、補償内容ではなく、保険料であるとしており、約 70%が保険料を最も優先しているという。また、住宅保険の販売チャネルとしては、ダイレクト販売が最も多く 45%で、第 2 位が価格比較サイトで 34%となっている。別の調査では、75%の消費者が保険契約締結前に契約内容・条件の検討を行うとしており⁵¹、消費者が価格に敏感で、価格比較サイトへの関心が高いと言える⁵²。

一方、これまで保険市場への参入を試みたのは Amazon だけではない。保険ストア終了のニュースを受け、イギリスの保険ブローカーは、「新たな市場への参入がいかに難しいかを示している」とコメントし、「Amazon ブランドは、オンラインショッピングにおいては成功者であるが、保険市場における位置付けはオンラインショッピング

⁴⁷ 前掲脚注 44 を参照願う。

⁴⁸ Mark Sweney, “Amazon to launch UK insurance comparison site” (The Guardian, 2022.10)

⁴⁹ Amazon UK, “Discontinuation of the Amazon Insurance Store” (2024.1)

⁵⁰ Research and Market, “Home Insurance in the UK - Industry Market Research Report 2022” (2022.12)

⁵¹ Confused.com, “UK home insurance statistics 2023” (2023.4)

⁵² イギリスの価格比較サイトとテレマティクス自動車保険については、牛窪賢一「価格比較サイトとテレマティクス自動車保険：イギリスの個人自動車保険市場における動向」損保総研レポート第 108 号（損害保険事業総合研究所、2014.7）を参照願う。

とは異なっている」と追加した。別の保険ブローカーは、「Amazon の他の事業と比較して保険ストアの利益率が低かったか、むしろ損失となっていた可能性がある。あるいは、Amazon がイギリスの金融サービスの規制を受け入れられなかった可能性がある」とコメントした⁵³。

5. おわりに

本稿では、異業種から保険事業への最近の参入事例として、米国のテスラ、GM、フォードの自動車保険とイギリスにおける Amazon の住宅保険を取り上げた。

これらの企業の特徴は、自動車製造やオンラインマーケットといった、自社のコアビジネスに保険を統合し、顧客に対して新たな付加価値を提供していることである。メーカーやサービス事業者が保険仲介事業者として、保険を販売する事例はこれまでにあったが、テスラや GM の事例は、自社の車載データを使って、ドライバーの運転特性を把握し、保険料に反映させる点、グループ内の保険会社において引受を行う点において従来とは異なる。フォードも、保険会社との提携による UBI の推進やグループ内保険会社による企業向け自動車保険の引受拡大など、テスラや GM との共通点がある。

一方、異業種企業による保険事業参入の課題として、保険販売を拡大するための許認可の取得、保険規制・監督への対応、取得したデータを分析し、商品設計や保険料率算定に利用するための専門的な知識や実務面での対応、および損害調査のための基盤構築などが挙げられる。

2022 年にテスラの Balboa 買収を報じた AM Best は、「保険会社を買収し事業免許を取得することはできるが、組織構築には多くの作業が必要である。リスクを負担する保険会社には厳しい資本要件と監督当局によるモニタリングが課されており、このため非保険事業者の多くが概して保険事業への参入を躊躇する。保険事業の規制・監督の複雑さは、保険事業者以外には十分に理解されていない面もある。」とコメントした⁵⁴。

情報技術の進展などにより、今後もこうした動きは加速していくと考えられ、保険会社の対応も含め、動向を注視していく必要がある。

⁵³ Tom Dunstan, “Closure of Amazon's UK insurance business ‘not surprising’, say brokers” (FT Adviser, 2024.1)

⁵⁴ 前掲脚注 14 を参照願う。

＜参考資料＞

- ・牛窪賢一「インフレが損害保険業界に与える影響ーイギリスと米国の動向を中心にー」 損保総研レポート第 144 号（損害保険事業総合研究所、2023.8）
- ・牛窪賢一「価格比較サイトとテレマティクス自動車保険ーイギリスの個人自動車保険市場における動向ー」 損保総研レポート第 108 号（損害保険事業総合研究所、2014.7）
- ・黒川文子「自動車産業の動向としくみがよくわかる本」 秀和システム（2022.5）
- ・佐藤智行「PAYD（実走行距離連動型自動車保険）ー米国カリフォルニア州の導入を巡る議論を中心としてー」 損保総研レポート第 87 号（損害保険事業総合研究所、2009.3）
- ・損害保険事業総合研究所「諸外国の保険会社におけるビジネスモデルの在り方について」（2021.9）
- ・トムソンネット、自動運転と保険研究会「自動運転と保険について考えるー米国 KPMG/マッキンゼー白書を読んで（中）」 インシュアランス損保版第 5019 号（2023.10）
- ・日本経済新聞「テスラが変える自動車保険 安全スコア駆使、3 割安も」（2023.6）
- ・土方細秩子「トヨタ、日産、ホンダが保険会社になる日が来る？米 GM が保険市場に参入！テスラが壊したビジネスモデル」 週刊エコノミスト Online（2020.11）
- ・古橋喜三郎「米国のテレマティクス自動車保険」 損保総研レポート第 111 号（損害保険事業総合研究所、2015.5）
- ・山本剛央「車から移動データを取得する手段とその中身【第 3 回】」（デジタルクロス、2021.10）
- ・AAA, “Your Driving Cost 2023”（2023.8）
- ・AM Best, “AM Best Affirms Credit Ratings of The American Road Insurance Company”（2020.10）
- ・Amazon UK, “Discontinuation of the Amazon Insurance Store”（2024.1）
- ・Andy Stonehouse, “What Is OnStar Insurance?”（Capital One Auto Finance, 2023.11）
- ・Anne Riley Moffat, “Liberty Mutual Insurance Tailors Policy for Tesla Electric Car Drivers in U.S.”（Insurance Journal, 2017.10）
- ・Anthony Bellano, “Balboa, Subsidiaries Now Under Tesla Insurance Umbrella”（AM Best, 2022.6）
- ・Avi Ben-Hutta, “A look at Tesla’s insurance growth-How fast is Tesla Insurance growing?”（Coverager, 2023.3）
- ・Avi Ben-Hutta, “OnStar Insurance files auto insurance programs in Arizona and Texas”（Coverager, 2023.6）
- ・Bethan Moorcraft, “Tesla and insurance - Everything you need to know”（Insurance Business, 2019.6）
- ・BodyShop News International, “GM Unveils OnStar Insurance, Re-entering Insurance”（2020.11）
- ・Business Wire, “Atlas Financial Holdings Announces Closing of Sale of American Service and American Country Insurance Companies to Buckle”（2021.5）
- ・Collision Week, “GM Plans \$6 Billion Revenue Goal for OnStar Insurance by 2030”（2021.10）
- ・Dillon Leovic, “How Much Does Electric Car Insurance Cost?”（ValuePenguin, 2023.6）
- ・Elizabeth Bart, “Car manufacturers are challenging traditional auto insurers: Who will win the tech race?”（Milliman, 2020.9）

- Ford, “Ford Credit plans commercial vehicle insurance for Ford Pro customers powered by Pie Insurance” (2022.11)
- Ford, “Ford Pro Insure, powered by Pie, now includes commercial auto coverage in Indiana and Wisconsin” (2024.1)
- Ford, “Ford supports InsureTech revolution with insurance carriers, Ford Insure and Lincoln Motor Company Insure, using embedded telematics to help customers save on auto policies” (2020.12)
- GM, “General Motors aims to transform the auto industry with OnStar Insurance” (2020.11)
- GM, “GM details plan to double its revenue, drive even higher margins” (2021.10)
- GM Financials, “OnStar Insurance to Rebrand as General Motors Insurance” (2024.1)
- Jamie Gibbs, “UK Home insurance statistics 2023” (Confused.com, 2023.5)
- Jason Woleben, “Tesla's insurance business sees massive premium growth” (S&P Global Market Intelligence, 2023.5)
- John Voelcker, “What GM Wants Drivers to Understand about Super Cruise” (Car and Drive, 2023.7)
- Jonathan Lopez, “GM Files To Trademark GM Financial Insurance Company” (GM Authority, 2023.1)
- Joseph White, Ben Klayman and Paul Lienert, “GM Sees Insurance As Part of Growing Its Business Beyond Cars, Trucks” (Insurance Journal, 2021.4)
- Lyle Adriano, “General Motors unveils new auto insurance offering timeline” (Insurance Business, 2022.1)
- Mark Sweney, “Amazon to launch UK insurance comparison site” (The Guardian, 2022.10)
- Mat Timmons, “How Much Does Tesla Insurance Cost? Rates by Model” (ValuePenguin, 2023.11)
- Matt Scott, “Briefing: Amazon insurance, is it really that different?” (Insurance Times, 2023.5)
- Matt Sheehan, “Tesla Insurance forcing competitive rates from peers, says Musk” (Reinsurance News, 2023.1)
- Motely Fool, “Tesla (TSLA) Q3 2020 Earnings Call Transcript” (2020.10)
- NAIC, “Captive Insurance Companies” (2023.4)
- NAIC, “Telematics /Usage-Based Insurance” (2023.10)
- NewsnReleases, “American Road Insurance Company has a stable outlook” (2021.10)
- Polly Jean Harrison, “Insurtech Innovations in Technology with Marshmallow, Pie Insurance, eHealth and Travelers Insurance” (The Fintech Times, 2022.3)
- Research and Market, “Home Insurance in the UK - Industry Market Research Report 2022” (2022.12)
- Russell Friedman Law Group, “Liquidation of American Country Insurance Company and American Service Insurance Company” (2020.8)
- Scott McGee, “Amazon to close down Insurance Store” (Insurance Post, 2024.1)

- Steve Hallo, “Amazon phasing out UK Insurance Store” (PropertyCasualty360, 2024.1)
- Steve Hallo, “Ford Pro Insure, backed by Pie Insurance, debuting in 3 states” (PropertyCasualty360, 2023.7)
- Steve Stecklow, Koh Gui Qing & Norihiko Shirouzu, “Tesla launched its own car insurance. These drivers say it's a lemon” (Reuters, 2023.11)
- Tanguy Catlin, Xueqi Chang, Doug McElhaney & Dimitris Paterakis, “Connected revolution: The future of US auto insurance” (McKinsey & Company, 2023.10)
- Tim Zawacki, “Latest Tesla insurance offering more evolutionary than 'revolutionary’” (S&P Global Market Intelligence, 2021.1)
- Tim Zawacki, “Tesla among masters of 'very challenging' insurance carrier shell game” (S&P Global Market Intelligence, 2022.7)
- Tina Bellon, “GM set to launch behavior-based U.S. driver insurance in Q1-executive” (Reuters, 2022.1)
- Tom Dunstan, “Closure of Amazon's UK insurance business ‘not surprising’, say brokers” (FT Adviser, 2024.1)
- Zoe Kleinman, “Amazon UK makes cautious move into insurance sales” (BBC News, 2022.10)

<参考ウェブサイト>

- 自動車技術会 <https://www.jsae.or.jp/>
- テスラ <https://www.tesla.com/>
- トーア再保険 <https://www.toare.co.jp/>
- AAA <https://www.aaa.com/>
- Amazon <https://www.amazon.com/>
- Amazon UK <https://www.amazon.co.uk/>
- AM Best <https://web.ambest.com/home>
- BMW <http://www.bmwusa.com/>
- California Department of Insurance <http://www.insurance.ca.gov/>
- Confused.com <https://www.confused.com/>
- Deloitte <http://www2.deloitte.com/us/>
- FCA <https://www.fca.org.uk/>
- Ford Motor Company <http://www.ford.com/>
- General Motors (GM) <http://www.gm.com/>
- GM Authority <https://gmauthority.com/>
- Google Cemetery <https://gcemetery.co/>
- Illinois Department of Insurance <http://insurance.illinois.gov/>
- Lemonade <https://www.lemonade.com/>

- Liberty Mutual <https://www.libertymutual.com/>
- McKinsey <https://www.mckinsey.com/>
- Metromile <https://www.metromile.com/>
- Michigan Insurance Department <https://www.michigan.gov/difs>
- Milliman <http://www.milliman.com/>
- NAIC <http://www.naic.org/>
- Nationwide Insurance <https://www.nationwide.com/>
- Pie Insurance <https://www.pieinsurance.com/>
- Progressive <https://www.progressive.com/>
- Redpoint Mutual Group <https://www.redpointinsurance.com/>
- Reuters <https://www.reuters.com/>
- S&P Global Market Intelligence <https://www.spglobal.com/marketintelligence>
- State Farm Insurance <https://www.statefarm.com/>