

保険毎日新聞・韓国保険新聞・中国銀行保険報共同主催

第14回 アジア保険フォーラム開催3

時アンタクト代保険ビジネス展望と規制変化

【韓国保険新聞4月26日号】保険毎日新聞、韓国保険新聞、中国銀行保険報の共同主催による「第14回アジア保険フォーラム」が4月23日に開催された。フォーラムでは保険研究生命・年金研究室室長キム・ギョドン氏による「アンタクト時代：保険ビジネスの展望と規制変化」と題した主題発表に続き、保険業界の代表者と大学教授らによる総合討論が行われた。討論の様子は、新型コロナウイルス感染予防の観点からネット配信で中継された。

総合討論では、弘益大教授イ・ギョング氏が司会を務め、トウソン・ソフト代表のソン・ヨンド氏、教保生命・商品サポート室長(常務)のユン・ヨング氏、KB損害保険・デジタル戦略本部長(常務)のチェ・ナクチョン氏、ソウルデジタル大学教授のチェ・ミス氏は「巨大テック企業がプラットフォームを利用した仲介サービスを提供し、既存金融業として定

義されていないサービスを提供する場合、規制の死角地帯が発生する可能性がある」とし、「巨大テック企業と金融機関の共生のため協力的競争が拡大することができよう」という同一機能、同一規制」といった規制原則を設定して適用する必要がある」と述べた。

総合討論：デジタルライフのプラットフォーム戦略

ある」と述べた。ソン・ヨンド氏は「保険業界は、急速に変化するIT技術と消費者の金融トレンド、非専属チャネル営業の革新的変化についていけずにいる」とし、「これまで保険会社で蓄積している保険事故、消費者ニーズ、パターン分析、年齢別保険などの集積されたデータを利用した金融ポータルプラットフォームの構築が急務だ」と主張した。チェ・ミス氏は「複雑で難しい保険を顧客のさまざまな状況に合わせ加入する必要性を共有できるようにし、これに合うコンサルティングを提供しなければならぬ」と述べた。アンタクト(非接触)において解決するのは困難だ」とし、「未来視点に立つた準備と現在まで続く伝統的事業の役割が調和しつつ融和しなければならず、会社ごとに最適化の過程を経ることが重要だ」と強調した。

テーマ発表

「コロナ後の時代における保険業界の課題」(つづき)

中央大学経済学部 客員教授 上野直昭氏

3. コロナ後の保険業界の行方

コロナ後の保険業界の行方について私論を話したい。

(1) ミニ保険の台頭 大数の法則でマスに対して商品を提供するといふスタイルはすたれ、小さなコアなマーケットに

多様化し、それぞれが好きなことに没頭し、狭い世界の同好の相手を発見しつなぐことができるSNSの普及もあって、スマートフォン・タブレットは数多く存在している。ここに刺さるミニ保険には加入する目的があるため、確実に成果につながり、こうした没頭マーケットを有する異業種・異業態企業が参入しやすい分野である。少額短期保険業界は大いに活況を呈すると考えている。

(2) 人とのつながり 東日本大震災で電話回線がつかない中、急成長したフェイスブックに続き、LINE、インスタグラム、メルカリ、TikTokと次から次へと人と人をつなぐツールは引きも切らず登場している。「対面」ではなく、こうしたツールを活用しての対面が今後の主体となることについて異

論はないかと考える。(3) 脱保険 保険加入の目的が変化すると前述したが、最悪、消滅するのではないかと危惧している。従って、保険会社と保険代理店とはともに「脱」保険に舵(かじ)を切る時かと考えている。何といたしても、保険会社と保険代理店には今保有している個人情報という宝がある。この宝をさらに磨き上げることで、「情報銀行」的な業態へ変革できると考えている。

4. コロナ後の保険業界の課題 最後にコロナ後の保険業界の課題について私論を話したいと思う。(1) 販売する側のコンセプトがますます大切になる時代がくる。現在、保険会社各社が販売している「商品」そのものに差があるのか、「販売網」に差があるのかといわれると、「そんなに差はない」という回答になると思う。

「経営理念」である。それをスタートさせている。地方創生とSDGsを兼ねたプロジェクトが大切で、「ゆえにあの地元の保険代理店で組織されている結心会ならはの草の根活動と考えるべきだ。これが実現できれば、こうした活動を

その答えの一つは、間違いなく「SDGs」と「地方創生」だ。われわれ結心会では、地方に再生エネルギー発電所を作るため、全国の保険代理店が法人・個人に対して「ふるさと納税」を提案することで資金を調達し、完成後はふるさとの特産物でなく再生エネルギーを供給してもらおうというプロジェクト

は、新型コロナウィルスにより技術ベースの非対面化が加速されている。ユーノーマル時代において、いかにして生き残っていくかについてよく考えなければならぬ」とし、「高コスト顧客との接点である対面チャネル以外に、費用効率的な顧客との接点確保のための保険商品と関連性の高いデジタルライフのプラットフォーム戦略が必要だ」と主張した。

ディーエヌ・ティトワイ氏は、「新型コロナウィルス以降の保険会社は、ビッグデータ、AI(人工知能)、ブロックチェーンなどのテクノロジーを活用してアンタクト時代に

古い保険業界の障壁を一定壊せるかが今後の課題の一つだ。プロジェクトチームを作り、新しい声を聞いてもらえれば、思い切った民間に大幅に委ねてみるということができる。以上のように、コロナ禍の社会、消費者等の変化から保険業界の変化を整理し、コロナ後の保険業界の進む方向、そして課題についてまとめてみた。全く新しい保険業界になる可能性を求め、新しい着眼点や発想等を構築するために、韓国、中国、日本での保険業界情勢の共有がより必要になると考えている。



インシュアテックと保険法 新技術で加速する保険業の革新と法の課題 吉澤卓哉 京都産業大学教授