

アラウンド・ザ・ワールド 2

Around the World

第101回

リスク評価の最適化

アラウンド・ザ・ワールドPart2の101回目は、リスク評価手法を考察する。従来の方法を越えたその先は？

(RGA再保険会社提供)

「行動には常にリスクや代償が伴う。しかしそれは、行動せずに薬を決めた時の長期的なリスクやコストと比べれば、取るに足らない」(ジョン・F・ケネディ)。

2020年が私たちに教えてくれたことがあるとすれば、特に生命保険業界にとっては、前述の永遠の言葉が示唆する真実に尽きるだろう。

2020年が私たちに教えてくれたことがあるとすれば、特に生命保険業界にとっては、前述の永遠の言葉が示唆する真実に尽きるだろう。

変化と課題

新型コロナウイルス感

染症によるパンデミックの前に成長戦略に取り組んだ保険会社は、パンデミックがもたらした最大の課題さえ解決する意気込みを示していた。従来の引受査定で求められる情報の不足、顧客ニーズの変化、販売チャネルの変容等だ。

2020年3月は、保険業界に多数の変化や課題が見られた。保険会社は、加入プロセスで従来の診査や検査が使えない環境に直面し、重大な疾患に伴うリスクを評価する新たなデジタルの査定ソリューションが必要になった。アンダーライターは以前にも増して、疾患の重篤度、病状のコン

対症する中、依然として解決されていない。

最適化の必要性

自動化の高まりにより、プロセス改善の機会が増えた。プロセスの最適化は、適切にリスク評価を行うためにふさわしいツールを使うことを意味する。保険会社は、引受査定プロセスでリスク評価をするだけでなく、

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化

引受査定手法の最適化



ワス氏



藤崎氏

執筆者

RGA ヴァイス・プレジデント
アンダーライティング・研究開発

ジャクリン・ワス

山本あゆみ

RGA リンシュアランスカンパニー日本支店 通訳
日本語訳

RGA リンシュアランスカンパニー日本支店
ディレクター ビジネス・デベロップメント部
日本語監修

藤崎 偉

「新たなデータソースを用いた査定の最適化は、顧客に負担の少ない方法で販売から加入、査定までに至るプロセスを実現するためにある。しかし、顧客第一を重んじたからといって、健全なビジネスの原則を廃止することの意味するわけではない。正しく実行することができれば、合理化した販売プロセスが顧客満足の向上とビジネス成長の両方につながるだろう。」

「一般的に、血液検査等を廃止することで、逆選択や告知義務違反のチャンスが増える。『喫煙健忘症』とも称されるが、喫煙者が喫煙について告知しなかった例を考えてみよう。診査や検査で喫煙が発覚しない限り、喫煙状況が告知しなかった喫煙者は間違った分類になる。査定関連サービスのプロバイダー、イグザムワンが最近実施した調査によると、2010年から21年までに喫煙の告知は15%増加している。多数の保険会社は、診査や検査ができない場合に、失われる効果にどのように取り組むべきか思案している。」

「収集されたデータや手法のいかんにかかわらず、モニタリングに優る手段はない。契約成立後のモニタリングやルールの微調整が効果的なリスク管理に重要だ。」

「最終ゴール
新たなテクノロジーや

告知義務違反の管理

「一般的に、血液検査等を廃止することで、逆選択や告知義務違反のチャンスが増える。『喫煙健忘症』とも称されるが、喫煙者が喫煙について告知しなかった例を考えてみよう。診査や検査で喫煙が発覚しない限り、喫煙状況が告知しなかった喫煙者は間違った分類になる。査定関連サービスのプロバイダー、イグザムワンが最近実施した調査によると、2010年から21年までに喫煙の告知は15%増加している。多数の保険会社は、診査や検査ができない場合に、失われる効果にどのように取り組むべきか思案している。」

「一般的に、血液検査等を廃止することで、逆選択や告知義務違反のチャンスが増える。『喫煙健忘症』とも称されるが、喫煙者が喫煙について告知しなかった例を考えてみよう。診査や検査で喫煙が発覚しない限り、喫煙状況が告知しなかった喫煙者は間違った分類になる。査定関連サービスのプロバイダー、イグザムワンが最近実施した調査によると、2010年から21年までに喫煙の告知は15%増加している。多数の保険会社は、診査や検査ができない場合に、失われる効果にどのように取り組むべきか思案している。」

「一般的に、血液検査等を廃止することで、逆選択や告知義務違反のチャンスが増える。『喫煙健忘症』とも称されるが、喫煙者が喫煙について告知しなかった例を考えてみよう。診査や検査で喫煙が発覚しない限り、喫煙状況が告知しなかった喫煙者は間違った分類になる。査定関連サービスのプロバイダー、イグザムワンが最近実施した調査によると、2010年から21年までに喫煙の告知は15%増加している。多数の保険会社は、診査や検査ができない場合に、失われる効果にどのように取り組むべきか思案している。」

「一般的に、血液検査等を廃止することで、逆選択や告知義務違反のチャンスが増える。『喫煙健忘症』とも称されるが、喫煙者が喫煙について告知しなかった例を考えてみよう。診査や検査で喫煙が発覚しない限り、喫煙状況が告知しなかった喫煙者は間違った分類になる。査定関連サービスのプロバイダー、イグザムワンが最近実施した調査によると、2010年から21年までに喫煙の告知は15%増加している。多数の保険会社は、診査や検査ができない場合に、失われる効果にどのように取り組むべきか思案している。」

従来の引受査定を越えて

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」

「従来の引受査定を越えて」