

アラウンド・ザ・ワールド 2

— Around the World —

第107回

資本戦略と商品イノベーションの高度化

アラウンド・ザ・ワールド Part 2 の107 回目は、韓国の保険業界の動向を取り上げる。IFRS 第17号および経済価値ベースの新しい資本規制(K-ICS)の導入により、韓国の保険会社は高度な資本管理戦略を適用し、バランスシートの最適化を図る多様なソリューションを模索している。保険会社にとって最重要課題は商品イノベーションだが、再保険会社とコラボレーションを図りながら、会社の成長実現を目指している。

(RGA再保険会社提供)

2024 年、韓国の保険業界は、苦難を強いられた23年に打って変わって一気に成長機運を取り戻した。上半期の保険料収入は860億米ドルを超え、前年同期比ほぼ4%の増加を成し遂げた。こうした成長は、主に短期払戻身保険の好調な売上に支えられ、満期時のリターンの高さが消費者の注目を集めている。損害保険セクターでは、傷害・医療保険といったA&H分野が成長をけん引しており、生命保険の売上を超えた。一方で、IFRS 第17号とK-ICS

著な拡大を見せた。RGAは24年にアジア諸国を対象にした消費者向け調査を実施した。8地域の55歳〜80歳、1600人超のシニア世代に回答を得た。同調査によると、彼らの多くが、高血圧、高コレステロール、糖尿病等、既往症を抱え、標準体の基準に合わず、保険加入におけるプロセスで部位不担保が適用され

は引受査定プロセスにおけるハードルや特別保険料の仕組みの複雑さから、既存の商品は自分のニーズにマッチしていない、あるいは商品内容が難しすぎて理解できないと感じたりしている。慢性疾患を抱える高齢者を対象に引受緩和型商品を共同開発した当社の経験によると、市場全体の過去10年の新契約件数は横

多い。それゆえ、保険料に見合う保険契約の価値が保険商品の選択時に重要になる。手の届く価格で広範な保障を提供するために、一時金払の診断給付金タイプから繰返し支払われる治療給付金タイプへ商品デザインのシフトが見られた。このアプローチにより、高度先進医療を提供しつつも、合理的な保険料水準の設定を可能とした。最近では、すべてのがん治療に対して、総合的な保障を低廉な保険料で提供するがん治療給付金の新商品の発売が開始され、人気が急上昇した。

AIを用いた保険金詐欺の検出

また、保険会社は、一部の業務部門におけるAI技術の活用にも着目している。その先駆けとなった分野が保険金詐欺の検出だ。支払査定データとAIで分析することで、一段と効果的に保険金詐欺への対策ができる。予測分析は引受・支払査定において重要な役割を果たす。保険会社は大量のデータを分析し、正確なリスク評価を行い、価格競争力とリスク管理の向上を実現できる。AIを活用した予測モデルは保険金請求の予測にも有益で、効率の良いリソース配分が可能になる。

韓国保険業界の最新事情

たり、特別保険料の適用となる場合がある。

最大の需要と市場トレンド

韓国統計庁公認の統計情報によると、25年までに65歳以上の人口が20%を超え、韓国は超高齢社会を迎える。実際、これまでも高齢者人口の増加に従って、シニア向け生命保険に対する需要も顕

うな超高齢社会では、特定疾病を発症した場合に公的医療でどこまで対応できるか不安を感じている人は多く、それゆえ、民間分野の医療保険、年金保険、特定疾病保険は保障に対する重要なアクセスとして期待されている。それにもかかわらず、多くの場合、消費者

ばいにもかかわらず、引受緩和型商品の市場投入により、60歳以上の個人保険の新契約が急増している。

商品デザインのシフト

韓国の保険会社各社は、多様な引受緩和型商品を開発することで商品ラインアップの差別化を図ってきた。第一世代の商品は入院給付金、手術給付金等、基本的な医療

24年韓国の保険業界が直面する課題を考えると、IFRS 第17号と経済価値ベースの新しい資本規制(K-ICS)の導入の影響は極めて大きい。新契約サービスマージン(CSM)の高い商品のトップラインを伸ばすことが重視され、保障

性商品の競争は激化している。その結果、新たな保障型商品を開発する需要も増している。規制の変化により、K-ICS比率へのプレッシャーが高まり、IFRS基準において経済環境の変化による変動性が高まるため、保険会社はさまざまな資本ソリューションを模索している。とりわけ、再保険取引や劣後債の発行、ハイブリッド債券の活用が挙げられる。

規制の変化と課題

また、保険会社は、一部の業務部門におけるAI技術の活用にも着目している。その先駆けとな

の最適化を図る多様なソリューションをますます検討するようになる。資本ソリューション市場は今後も成長し続け、さまざまなソリューションが導入されるだろう。商品イノベーションは、引き続き成長戦略の重要な要素だ。それゆえ、保険会社と再保険会社のコラボレーションもさらに拡大すると考えられる。NMGコンサルティングが実施した調査によると、90%以上の保険会社は、再保険会社の支援を必要とする分野として「商品イノベーション」を最大の課題と認識している。保険会社は、AIを用いた予測分析や引受査定ソリューションを用いた加工プロセスの簡素化に力を入れている。このような取り組みは、さらなる事業成長へのビジネスチャンスとして捉えられていくだろう。

◇

【アジア・インシュアランス・レビュー誌の許可に基づき原著作を複製・翻訳】



シン氏



垣内氏

執筆者

RGA シニア・ヴァイス・プレジデント & アジア担当
チーフ・マーケティング・オフィサー
兼 RGA 韓国支店 CEO

マイケル・シン

日本語訳

RGA リンシアランスカンパニー日本支店 通訳

山本あゆみ

日本語監修

RGA リンシアランスカンパニー日本支店
エグゼクティブ・ディレクター ビジネス・ディベロップメント部

垣内 桂太

今後の見通し

IFRS 第17号とK-ICSの基準に基づき、保険会社は資本管理を高度化し、バランスシート

【マイケル・シン氏のプロフィール】ウイスconsin 大学マディソン校卒業。北米およびアジアの保険・再保険業界において、35年を超えるキャリアを有する。元受保険会社においても数々の要職を歴任し、マーケティングや販売戦略、マネジメントを中心に豊かな経験を持つ。