

アラウンド・ザ・ワールド 2

— Around the World —

第125回

実験から主力商品へ

アラウンド・ザ・ワールドPart2の125回目は、韓国の簡易告知型商品を取り上げる。シニア市場のトレンドは？（RGA再保険会社提供）

韓国の保険業界は従来、20歳から50歳までの健康な個人向けの保険商品に焦点を当てていたが、健康人口の減少や保険契約への加入意欲の低下により、2010年以降、低成長局面に入った。人口の高齢化と経済成長の鈍化を背景に、簡易告知型商品が画期的な新商品として登場した。初期段階での失敗を乗り越え、持続的な成長を実現するとともに、シニア層や健康状態に問題を抱える顧客層における保障のギャップを埋める役割を果たした。

この商品は、標準体と条件体の被保険者の両方を適正な保険料設定で引き受けることでバランスの取れたリスク集団を構築することを目的としていた。しかし、残念ながら、健康人口の減少や保険契約への加入意欲の低下により、2010年以降、低成長局面に入った。人口の高齢化と経済成長の鈍化を背景に、簡易告知型商品が画期的な新商品として登場した。初期段階での失敗を乗り越え、持続的な成長を実現するとともに、シニア層や健康状態に問題を抱える顧客層における保障のギャップを埋める役割を果たした。

簡易告知型商品が韓国のシニア市場を再構築

2007年
韓国初の無選択型商品

2007年、簡易告知型商品の導入に先立ち、クムホ生命（現KDB生命）は韓国初の無選択型死亡保障保険を発売した。

「シルバー・がん保険」の導入

2011年、リナ・コリア（現新韓ライフ）は「シルバー・がん保険」という先駆的ながん保険を発売した。この商品は、既存の標準的な申込書・告知書を活用しつつ、高血圧や糖尿病に関する告知要件を緩和し、査定の部分的簡素化を特徴としていた。韓国の国民調査のデータによると、高血圧と糖尿病は60歳以上の人口において最も有病率の高い慢性疾患だ。これらの疾患に関する告知項目を削除することで、保険会社は多くの

シニア層の引受を大幅に簡素化した。さらに、高血圧や糖尿病はがんリスクへの影響が比較的軽微であるため、この査定基準の緩和は保険料に大きな影響を与えず、保険会社のリスクを抑制するとともに、シニア層の加入に対するハードルを下げる結果となった。

「シルバー・がん保険」は販売と収益性の両

面で大きな成功を収め、他の保険会社も同様の簡易告知型商品を相次いで開発するきっかけとなった。「シルバー・がん保険」の導入以前は、韓国におけるがん保険のほとんどは60歳未満の潜在顧客のみを対象としており、60歳以上のシニア層には保障ギャップが存在していた。「シルバー・がん保険」の好調な販売実績を目の当たりにし、市場は急速に追従し、類似商品が次々と市場に投入された。その結果、「シルバー・がん保険」は、韓国の40歳以上人口の約56%が簡易告知型商品の対象顧客になっている。つまり、同セグメントの半数以上がこの商品の恩恵を受けることができる。既存のシニア向け保険商品の中で、簡易告知型商品は最も広範なターゲット層を持ち、市場規模

2010年代半ば 簡易告知型医療 保険・簡易告知 型特定疾病保険

2012年、大手外資系生保であるAIA Koreaは、業界初の簡易告知型医療保険を発売した。この革新的な商品では、告知質問がわずかに3項目に削減され、入院や手術歴に関する告知期間も、5年から2年に短縮された。その結果、通常の査定を行う商品に比べて加入手続きが大幅に簡素化され、40代や50代を含む軽度慢性疾患を抱える顧客層にも保障が提供できることとなった。RGAの調査によると、韓国の40歳以上人口の約56%が簡易告知型商品の対象顧客になっている。つまり、同セグメントの半数以上がこの商品の恩恵を受けることができる。既存のシニア向け保険商品の中で、簡易告知型商品は最も広範なターゲット層を持ち、市場規模

2015年10月、韓国の監督当局である金融監督院（FSS）は、シニア向け保険商品の開発を促進するため、「保険業界の競争力強化に関するロードマップ」を発表した。この計画の核心は、保険料自由化の実施に伴う商品開発に関する規制緩和・撤廃にある。保険商品の規制緩和と保険料自由化政策により、保険会社はシニア市場への参入が可能となった。ほぼ同時期に、保険会社の危険保険料率を審査・承認する韓国の規制当局、韓国保険開発院（KID I）は、業界全体の保険金支払データをを用いて簡易告知型商品の追加危険保険料率を算出し、データ不足に悩む中小保険会社へ情報共有を始めた。この取り組みにより、ほぼ全ての保険会社が簡易告知型商品を開発できるようになった。

2015年、大手損保の現代海上は、医療保険の入院給付金や手術給付金といった日額給付だけでなく、3大疾病（がん、脳卒中、急性心筋梗塞）の診断給付金も支払う包括的な特定疾病保険を発売し、市場で大ヒットとなった。さらに、先行して販売した会社の実績を見ると、保険金支払実績は非常に良好で、大規模な逆選択の兆候は見られなかった。そのため、多くの保険会社がこのリスクに対して次第に

今日の市場

2016年に簡易告知型商品市場が活況を呈して以来、これらの商品は韓国において健康状態に不安を抱える顧客層やシニア層で主流として定着した。60歳以上のシニア層における新契約の年換算ベースの成長率約20%に対し、その他の年齢層の成長率は低下傾向にある。新契約の年齢別内訳を見ると、2014年以降、シニアの割合が増

◇

【キム氏のプロフィール】延世大学校を卒業し、ウォータールー大学で保険数理修士号を取得。米国アクチュアリー会および韓国アクチュアリー会正会員。米国証券アナリスト。商品開発、バリュエーション、年金アクチュアリー等、保険数理分野で豊かな経験を有する。2011年RGA入社。

キム・キョンファ

RGAリインシュアランスカンパニー韓国支店
チーフ・プライシング・アクチュアリー

山本あゆみ

RGAリインシュアランスカンパニー日本支店 通訳
日本語訳
日本語監修
RGAリインシュアランスカンパニー日本支店
シニア・マネージャー プロダクト・ディベロップメント

石川 幸佑



石川氏



キム氏