

日本アンダーライティング協会

第67回教育講習会開催

「ダイナミックUW」など解説

日本アンダーライティング協会は6月29日、第67回教育講習会をオンラインで開催した。講師にSCOR SE日本支店チーフメディカルオフィサーの久保田氏を迎え、①ダイナミックアンダーライティング(UW)②簡易告知のバーチャルUW③新しい自動査定ルール④の三つのテーマについて解説した。当日は169人が参加した。

個人の行動データ収集が課題に



解説する久保田氏

久保田氏は「ダイナミックUW」について、保険会社は内部データ(引受方針、規則)と外部データ(健康診断やウェアラブル端末等)を活用することで保険料の調整や保険料戦略の立案が可能になると説明した。また、保険会社の価格設定は顧客の保有するデータやビッグデータによって、パッケージ価格ではなく顧客リスクに応じたダイナミックなものになるかもしれないとの見方を示した。

そのような中で、UWの重要な課題は個人の行動データを収集することだと述べた。次に、簡易告知のバーチャルUWについて、韓国の例を挙げ解説した。バーチャルUWとは、オープンデータを活用し最適なUWルールを設定することで、保険会社のUW結果をスコアリングするもの。韓国では多くの会社が簡易告知型保険に参入し、加入年齢・給付内容が拡大され、今では簡易告知型がん保険販売や高血圧・糖尿病の緩和査定も行われている。簡易告知商品は告知項目を減らしているため、各社のUW結果は同じものと思われるが、実際は各社の損害率(R/L)の影響を受けるため、異なるものになると説明。保

険会社が目標の損害率を達成するためには、データに基づいたUWルールの構築が必要だとし、その構築にはUW結果をスコアリングできるバーチャルUWが活用できると述べた。次に、新しい自動査定ルールとしてプロアクティブ査定について解説した。プロアクティブ査定は、申し込み段階で購入できる商品の種類を顧客に提供することで、医療保険の申し込みがあった場合、がん保険や就業不能保険の結果も同時に査定する。現在は提出のあった申込書についての結果しか出していないため、引受できなかった場合は顧客が離れるリスクがある。プロアクティブ査定の導入により顧客が加入できる商品を能動的に案内でき、顧客が離れるリスクを軽減できる。

最後のまとめでは、生命保険会社には顧客の体況やさまざまなデータが集まるため、データ分析により生命・医療保険のリスク評価ができることと、またこうした評価に基づいて自社のUWをスコア化することで「引受率の向上」「戦略的な査定判断」「UWルールの見直し」を行うことができると結論付けた。

質疑応答では「バーチャルUWで必要となるデータ母数はどのくらいか」「日本で使用している健康データ・オープンデータは何か」「ダイナミックUWの対象となる保険種類・保険金額は何か」「プロアクティブ査定では告知項目の増加が予想されるが、告知項目を減らすための観点は何か」といった質問が挙げられた。

(文責：大同生命契約審査課 庄野隼人)