

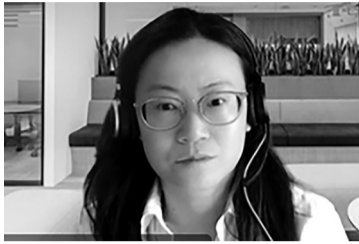
日本アンダーライティング協会 第81回教育講習会

拡張型自動引受査定テーマに講演

日本アンダーライティング協会は昨年11月20日、第81回教育講習会をオンラインで開催した。講師に「ミューン・再保険会社デジタルソリューションズのエフィ・テジャスクマナ氏 (Ms. Evi Tedja sukmana=Chief Business Officer) エンゾー・ジャン氏 (Ms. Sophie Zhang=Business Consultant) を迎え、「次世代の拡張型自動引受査定：ユースケースとアンダーライターの役割」をテーマに講演した。



テジャスクマナ氏



ジャン氏

講演は、①背景と外部データの重要性②ユースケース③アンダーライターが果たすべき役割について3部構成で行われた。近年、生命保険会社においても、外部データやAIを活用し、営業や引受プロセスにおける顧客体験の向上や、効率化を目指す取り組みが行

外部データの引受査定の活用例紹介

われている。本講演では、それらの事例や、引受プロセスをデジタル化していく中で、アンダーライターが果たすべき役割について紹介した。

顧客体験を向上させることにより引受プロセスの途中で離脱する顧客を減らしたいという意図があり、その実現にはAIソリューションが注目されている。新しいテクノロジー

かについては、現時点では補足情報としての活用が望ましいとミューン・再保険は考えている。バイタルデータと査定結果にどの程度関連性がみられるかを評価し、最終的

なデータベースで、生命保険申込時に全ての申込者がそのデータの利用に同意する必要はある。また「NHIS」(National Health Insurance Service)と「HIR

現在、日本では多くの

例を紹介した。このよう

保険会社が保有するデータに加え、病院のデータや健康診断データなどが考えられる。各マーケティングではこれらのデータを引受査定に活用する例が多く見られる。デジタルソリューション分野での関心(成長や販売)や保険会社が求めるソリューションに焦点を当てた調査結果も紹介され、顧客体験の向上と費用削減に多くの注目が集まった。

ジーを導入することで発生するリスクを最適化する重要性も説明した。外部データを活用したユースケースでは、顔面の画像や網膜スキャンを用いてバイタルデータを取得し、高血圧や心拍数、循環器系の疾病の予知に活用している事例を紹介した。これらのデータを引受査定にどの程度活用できるか、告知質問の代替として利用できる

韓国は外部データ活用が進んでいる市場と考えられている。「ICIS」(Insurance Credit Information System)は過去の請求履歴や申込歴が含まれるデー

A」(Health Insurance Review & Assessment Service)にも多くのデータを保持しており、将来的にはリスクスコアの算出に有用と考えられている。これらのデータベースには入院歴、薬の処方歴、健康診断の結果などが含まれている。現在の韓国市場では新契約の70-80%が引受緩和型の商品であり、データを活用して引受精度を上げたり、異なる提案をするユースケースが検討されている。この仕組みをそのまま日本で活用できるわけではないが、日本でもこういったユースケースが可能なかを考えるヒントになると説明した。

会社が自動引受査定を導入しており、さらにその進化が求められている。東南アジアでは自動査定エンジンを組み込んだSTP (Straight Through Processing) が30-40%に達している。過去の支払歴や被保険者の情報・ライフスタイル・職業などをすべて含めた自動査定となるため、STPの割合が伸び悩んでいる。日本でも査定エンジンを通った後の全てのプロセスを含んだ場合30-40%くらいになると考えられており、この数字をどう向上させるかが重要である。東南アジアにおけるAIソリューションの導入事例として、STPの割合が30%から60%まで上がった事例を紹介した。このよう

なAIソリューションを導入すると当然ながら、それまでなかった追加リスクの発生が考えられ、それらの追加リスクをどのようにコントロールするかが重要になる。リスクの定量化はアクチュアリーが主に担当するが、アンダーライターからのインプットも欠かせない。AIソリューションはすべてのリスクに対応できるわけではなく、高齢者や高額契約などの特定のリスクについては適切ではないとされている。これらをフックアウト基準と呼び、適用範囲を定めるためにアンダーライターの知見が求められる。AIソリューションの構築には、解決すべき課題の明確化とデータの活用可能性の検証が必要だ。単にAIモデルを作るだけでなく、ソリューションとして活用するためにアクチュアリーやアンダーライターの専門知識が重要になる。今後、アンダーライターの役割は個別の査定から、全体的なリスク管理やソリューション構築へと進化することが期待される。

最後に、本講演が各社の課題検討のきっかけとなることを期待していると述べ、教育講習会を締めくくった。

(文責：チューリッヒ生命契約審査室・小関千華子)