

日本寿险市场 2019 最新消息

日本兴起 P2P 保险“相互保险”

初创企业“Just in case”受到关注

颠覆人们对寿险常识的“P2P 保险”在日本问世。

其最大的特点是保费的决定方法。在支付保险金后，将该总金额除以所有投保人数，请投保人支付。

初创企业“Just in case”销售的“相互保险”，保障内容非常简单。首次被确诊癌症后，统一给付‘癌症确诊一次性给付金’80 万日元。畑加壽也社长对销售情况做了如下评论。

‘由于是新的企划较难树立明确的数字目标。如果投保人过少，而保险金给付的实际金额为零的话，让人质疑真得是大家均摊吗？并且数千人的投保中，患癌症可能性的人几乎没有。在短时间内如果投保人能达到 1 万人的话，才有可能在今后面临保险金支付的实际情况。如果 1 年内只有 3000 件投保，很难体现该商品的特点。’

癌症保险的市场竞争可谓是最激烈的。业内来说，AFLAC 推进与最新医疗技术相结合的保险产品，同时提供一系列附加服务提供最佳保障，是癌症保险的龙头企业。此外还有推销保障内容简单且价格低廉的一些癌症保险产品。

另一方面，消费者已基本形成了对不同保险产品进行比较后决定是否投保的消费模式。“相互保险”的保费置后支付，希望让消费者体验‘通过助人为乐，或感受被帮助后的喜悦’的这份心意不知能否被接受？也不知有哪些人群会来投保？

一部分人期待“相互保险”可以开拓新的市场，另一部分冷眼旁观者则认为只是个话题炒作而已。

对于人寿保险业界来说，更加困惑的是无法想象这项革新将如何渗透。

那么，我们介绍一下“Just in case”

其愿景是保险互助，力求通过科技改革保险业，展开保险科技事业。

该公司成立于 2016 年 12 月。2018 年作为小金额短期保险业者开始营业。7 月推销的第一个产品“智能型手机保险”。2019 年 8 月开始销售“1 日伤害保险”。

随后于 2020 年 1 月 28 日，开始销售日本最初的 P2P 保险，即“相互保险”。

畑加壽也社长在当天的记者招待会上自信地表示“该产品体现了保险的互助，通过保险助人为乐，同时感受被帮助的喜悦。”

畑社长曾就职于保险数理顾问公司‘Miliman’，并从事责任准备金的计算工作。之后，累计了向投资公司和再保险公司提供产品开发、风险管理、资产负债管理等业务的经验。

事后均摊保费，规定支付上限

畑社长在1月28日的记者招待会上，列举了“相互保险”与目前其他保险的不同保险的不同点：

1. 保费的支付时间是在事后
2. 每月的保费依据实际保险金给付而变动。如果没有保险金给付申请，保费金额为0
3. 公司运营管理费

给付对象是癌症患者（含上皮内癌症）。首次被确诊癌症的话，统一支付‘癌症确诊一次性给付金’，但前提是有2个月的等候时间。

该产品的最大特点是保费的‘均摊’和‘置后支付’

具体来说，患癌症后，“Just in case”针对投保人的保险金给付申请确认保险金，然后将该保险金和运营管理费的合计金额，除以剩余投保人的人数，算出保费。

举例来说，4月的投保人有1万人，4月投保人中有2位被诊断为癌症并提出保险金给付的申请，该公司在核实认可后，每人支付‘癌症确诊一次性给付金’80万日元。2个人的话就是160万日元。

5月的保费，将4月已支付的160万日元加上运营管理费，除以剩余9998人，人平均保费是229日元。

该计算方式延续使用，如果支付人数是4人，保费大约就翻了2倍。每月保费会相应变动。但如果支付金额不断增加，每个人所负担的保费也不断增加的话，可能会有人想解约。

畑社长表示“Just in case”已考虑该风险因素，设定了投保人的保费上限。对于20-39岁的人群，保费上限为500日元。

对于40岁以上人群的保费上限如下：40-54岁人群为990日元，55-74岁人群为3190日元。这个保费上限相当于其他类似癌症保险的保费。

所谓运营管理费，按上述例子是占保费的30%，投保人越多越便宜。最初运营管理费是设定在35%，如果投保人每增加2000人的话，则递减1%，如果投保人增加到2万人，该费用降至25%。

同时会公开投保人数。畑社长认为投保人有权知道有多少人参与均摊，互助的可视化也很重要。

另一方面，关于领取保险金投保人的咨询，只公布年龄、性别、癌症的种类。例如，在智能型手机上公布支付给29岁，女性，上皮内癌症，80万日元。

最难进行不法申请的癌症保险

“Just in case”开发“相互保险”时，参考了中国保险产品“相互宝”的构造。

“相互宝”由阿里巴巴集团下的蚂蚁金服运营。保障对象是癌症、急性心肌梗塞、脑中风等特定疾病。投保条件是拥有芝麻信用分（阿里巴巴专用的个人信用评级）

估打分系统) 600 点以上。

2018 年 10 月开始, 成立 1 年内通过支付宝加入“相互宝”的投保人已超过 1 亿。力争 2 年内达到 3 亿人。依据投保人的年龄建立风险群体, 当支付事由发生时, 由群体内的成员进行评估, 得到认可后全体成员来共同负担该费用。负担的保费金额上限是每年 188 元人民币。

和“相互宝”相比, “相互保险”的保障对象只有癌症。畑社长对此做了如下说明。

“我们力求简单, 毁坏物品或自杀可根据人的意志而决定, 但是否罹患癌症是无法预测的。由于癌症保险给付金的不法申请是最难的, 所以我们选择了它。”

关于审核保险金的给付是否适宜, 我们暂未考虑纳入投保人进行审核, 主要是由于目前没有该必要。把事情复杂化并不是办法, 且不法申请的风险概率相当低。

8 家合作企业的销售援助

销售预测很难做, 畑社长决定和合作企业联手。

没有财力, 所以需要借助合作企业的力量把产品送到消费者的手里。互助保险得到合作企业的共识, 我们期待通过合作企业能让更多的人认识该产品。

8 家合作企业是: Advace Create, SBI Nihon SSI Co., Ltd, Crowd Works, Inc. 新生银行, Zurich SSI, DeNA, 日本人寿, LINE Financial Corporation。

8 家合作企业中, 日本人寿作为人寿保险业界的龙头企业, 其参与受到关注。

1 月 28 日的记者招待会上, 日本人寿经营革新开发室表示, 我们非常关注在海外显现出扩展趋势的新保险企划, 将如何被日本的保险市场所接受。

日本人寿子公司的保险代理店担任“相互保险”的销售。保险代理店的工作人员向消费者介绍 Just in case 的产品。

日本人寿阐述了自身的基本立场, 由于是新企划, 事先和畑社长进行了多次讨论中, 因感到 Just in case 公司所从事的事业运营对健全的市场形成是必要的, 所以接受了畑社长的合作提案, 并确保提供相关支持工作。

其他合作企业发表了以下的声援。

SBI Nihon SSI Co., Ltd 表示, 保险的原点是互助, 通过 SBI 集团的投资, 能让更多客户感受到保险的可贵之处, 集团全体准备将其推动。

DeNA 表示, 互助保险作为新企划不仅体现了技术的新奇性, 投保人之间相互帮助, 并支援医疗服务。我们期待它的成功。

Crowd Works, Inc. 表示, 我们在线上运营的是招聘和求职的互助交流平台。目前, 有 316 万人在线上登录想找工作。在展开新的工作形式的同时, 我们也想一起扩展新保险, 拥抱新事物。

接受了以上强有力的声援后, 畑社长阐述了今后的展望。

互助保险的理念是所有投保人与保险公司互助。通过投保人共同来承担风险,

我们可以开发目前没能企划的产品。寿险和非寿险相互协助共同来开发新产品。

宠物保险也尝试“P2P 保险”

最后我们来介绍“P2P 保险版”的宠物保险。

rakanu 和 Frich2 家公司，开发了符合犬种特点，补偿内容贴心的特定犬种的最优化 P2P 型宠物保险服务。

饲养主可依据犬种来建立自己的团体，申请最适合特定犬种的保险。这 2 家公司力争 2020 年内开始提供该产品。有关开发背景阐述如下：

虽然想购买宠物保险，但因犬种不同，易患病症也各有不同，有的易患眼疾，有的容易出现皮肤炎症或腰腿比较虚弱，由此无法购买市场上的普通宠物保险。

关于这 2 家公司的业务内容，rakanu 针对法国斗牛犬通过媒体传播关于如何来预防特殊犬种患病和受伤时的常识和心理准备，以及正确的饲养方法和训练方法等。

Frich 提供平台服务，在群体里通过网络或智能型手机进行简单操作，目的是通过社交软件方便朋友间的互助。

关于宠物保险区域里 P2P 保险是否能寻觅到新的合作伙伴，持续受到关注中。