

特別寄稿

英国、ロイズのデジタル化とコロナの影響

ソラースコンサルティングマネージングパートナー ミハウ・トルヒムチュク

新型コロナウイルスのパンデミックにより、英国ではロイズの保険取引所が閉鎖され、一時取引が停止する事態となった。欧州を拠点に保険業界のデジタル化を推進するソラースコンサルティングのミハウ・トルヒムチュク氏が、コロナ危機がロイズのロンドン・マーケットで進むデジタル化にどう影響したかを分析し、今回の危機により見えてきたロイズが生き残るための課題を明らかにしていく。

コロナ感染の拡大を受け、第1フェーズの実現のため、ロイズの保険取引所に最大4億ポンド(4億9870万ドル)の資金(アンダーライティング・ルーム)が3月13日に閉鎖されるとい前代未聞の事態が発生した。対面での取引が不可能となり、ロンドン・マーケットでは電子保険引受システム「PPL(Platform Ltd)」の利用が進んでいる。ライムストリートにそびえるロイズのロンドン本社の閉鎖後、ロイズの取締役会は、ちょうど半年前に決裁されたロンドン・マーケットのデジタル化構想計画1版の内容を縮小することを決定した。

今こそ計画縮小ではなく加速の時

「デジタル化計画の規模を縮小する代わりに、焦点を絞る方向にシフトする」と発表している。この決定によって、ロンドン・マーケットのデジタル化が本格的に加速すると期待されていた矢先に、早くもその勢いを失うこととなった。一方で、多くの保険会社は、

このデジタル化計画の成果物を生み出し、クイックウインの積み重ねで結果的に大きな成功を実現するというアジリティの原則は、この数年、ロンドン・マーケットでも徐々に採用されてきた。その意味で、デジタル化計画の焦点を絞るといふロイズの方針転換は、一理あるとも言える。

ロンドン・マーケットにおけるデジタル化は従来、数年単位で長期間にわたるものだった。成功例が少なく、批判的でネガティブな面が表立ち、それゆえに業界自体がデジタル変革に消極的な姿勢を保ってきた。近年、今後のビジネス成長にはデジタルの力が不可欠だという認識が広がり、ロンドン・マーケット全体の近代化、電子化を進めるための改革が行われてきた。保険引

受時の電子システム利用比率に目標値を設定するようになったのもその一例である。一部のシンジケートは、過去325年の慣例から抜け出せず、従来通り対面で取引を行った後にシステムへデータだけを入力し、本格的な実用には至らないケースも多々見られた。

ロンドン・マーケットには前述の保険引受システムPPL以外にも18の電子システムが存在している。プロカー専用のシステムもあれば、信用リスクや特定の保険商品に特化したシステムもある。PPLに代わる最も人気の高いシステムはWhitespaceで、主に中堅企業に利用されている。Whitespaceはモバイル端末からポータルにアクセス可能な利便性や、機能性の高さ、柔軟性からPPLよりも市場ニーズを満たしていると言われ、高評価を得ている。

ロンドン・マーケットの保険取引は、多層構造で複雑である。そのため、使用される保険引受システムにも当然、技術的な複雑さを伴う。こうした技術的な問題には、一つのソリューションプロバイダーのみに固執せず、エコシステムの哲学にオープンであることが鍵となる。数多くのデジタルプラットフォームプロバイダーは、あらゆる業界においてデジタルエコシステムの効果を実証してきた。さまざまな強みを持つ他社と互いに連携できるが、新たな道を切り拓く一歩となる。オープンなプラットフォーム

今後の取組と展望

PPLのシステムは、通常の保険引受や更新プロセスを包括的にサポートしているが、個人的な内容を含むものや先例のない複雑なリスク引受の際には、常に対人でのやり取りを必要としてきた。今回のコロナの影響を受けロイズが焦点を絞る優先的に取り組むのは、PPLの包括的なデ

ータ管理の改善と、これまでいく度となく延期されてきたChorusというシステムの本格的導入である。Chorusは、カバールダ(注)のための電子取引システムAtlasと、プロカーやマネージング・エージェンツの委任契約登録システムBARの双方の機能を備え、高い利便性が期待されている。前述のリグビー氏は、今年の末までにはコロナ以前の計画通り、データ利用やミドルオフィスとバックオフィス機能の強化に向けたデジタル技術の導入に着手することを約束しており、市場の変革に向けた重要なステップとなると予想される。

【ミハウ・トルヒムチュク氏】Soleing Consultants社代表。2000年にポーランド・ワルシャワで金融・保険業界を対象としたデジタルソリューションとビジネスコンサルティングサービスを提供する同社を創業。現在は欧州、米国のほか、世界各国の保険会社や金融機関を支援している。従業員数は全世界で約600人。18年には、初の欧州外の拠点となる日本支社を設立。



社を創業。現在は欧州、米国のほか、世界各国の保険会社や金融機関を支援している。従業員数は全世界で約600人。18年には、初の欧州外の拠点となる日本支社を設立。

ロンドン・マーケットにおけるデジタル化は従来、数年単位で長期間にわたるものだった。成功例が少なく、批判的でネガティブな面が表立ち、それゆえに業界自体がデジタル変革に消極的な姿勢を保ってきた。近年、今後のビジネス成長にはデジタルの力が不可欠だという認識が広がり、ロンドン・マーケット全体の近代化、電子化を進めるための改革が行われてきた。保険引

受時の電子システム利用比率に目標値を設定するようになったのもその一例である。一部のシンジケートは、過去325年の慣例から抜け出せず、従来通り対面で取引を行った後にシステムへデータだけを入力し、本格的な実用には至らないケースも多々見られた。

ロンドン・マーケットには前述の保険引受システムPPL以外にも18の電子システムが存在している。プロカー専用のシステムもあれば、信用リスクや特定の保険商品に特化したシステムもある。PPLに代わる最も人気の高いシステムはWhitespaceで、主に中堅企業に利用されている。Whitespaceはモバイル端末からポータルにアクセス可能な利便性や、機能性の高さ、柔軟性からPPLよりも市場ニーズを満たしていると言われ、高評価を得ている。

ロンドン・マーケットの保険取引は、多層構造で複雑である。そのため、使用される保険引受システムにも当然、技術的な複雑さを伴う。こうした技術的な問題には、一つのソリューションプロバイダーのみに固執せず、エコシステムの哲学にオープンであることが鍵となる。数多くのデジタルプラットフォームプロバイダーは、あらゆる業界においてデジタルエコシステムの効果を実証してきた。さまざまな強みを持つ他社と互いに連携できるが、新たな道を切り拓く一歩となる。オープンなプラットフォーム

ロンドン・マーケットの保険取引は、多層構造で複雑である。そのため、使用される保険引受システムにも当然、技術的な複雑さを伴う。こうした技術的な問題には、一つのソリューションプロバイダーのみに固執せず、エコシステムの哲学にオープンであることが鍵となる。数多くのデジタルプラットフォームプロバイダーは、あらゆる業界においてデジタルエコシステムの効果を実証してきた。さまざまな強みを持つ他社と互いに連携できるが、新たな道を切り拓く一歩となる。オープンなプラットフォーム

ロイズは、「世界でも顧客に愛され、先進的な保険市場」の確立と存続を理想に掲げている。その実現の要となるのは、データへの標準化されたアプローチ、オープンAPI、そしてアジリティの精神だ。コロナの影響は、依然として収束のめどがつかない。しかし、このような状況下だからこそデジタル化の重要性が浮き彫りになったことも否定できない。デジタル化は今こそ加速されるべきなのだ。(注) マネージング・エージェンツから権限委譲を受け、シンジケートのメンバーに代わって保険契約の締結や、契約に係る書類の発行を行う。