

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(アンターライティング・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。

コロナ危機は業界全体に最大1000億ポンドの損失をもたらすと試算もあるが、明確な統計が出るのは数年先と思われる。このような先行き不透明な状況下、問題となるのは資金面だけではない。さまざまな制約がある中、保険会社は従来とは異なるやり方で事業運営を求められている。とは言うものの、デジタル化の動きを減速させて

近年のデジタル技術の発展によりもたらされるデジタルティ(敏捷性)の価値を認め、今回の危機の中でさらにその重要性を実感し始めている。優先度の高いものから最小限

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、

ロンドン・マーケットにおけるデジタル化の進展

「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、

保険業界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。

電子システムが存在している。フロー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。Whitepace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

案件を六つのソリューションプロバイダーに対して競争入札をかけた。一からの開発ではなく、あくまで既存のPPLシステム上に構築される予定だ。PPLはコロナ禍でも十分機能することを証明してきたため、非常に合理的な決断と言える。新しい機能の追加やアクセシビリティとユーザーエクスペリエンスの向上を実現できれば、最小限の努力で大きな成果を生み出すことができるだろう。

ロンドン・マーケットの主な関心は、確立されたプロセスを保持したままにデジタル化を進められるかに議論が集中しがちな傾向にある。従来の対面取引の慣習が根強いため、導入するデジタル媒体にも対面サービス同等のユーザーフレンドリネスへの期待が高い。これは根本的には、従来対面で行われていた業務をテクノロジーでどう代替できるのかという発想に端を発している。しかし、重要なのは、テクノロジーは対人コミュニケーションを代行するものではなく、促進するためのツールだということ忘れてはならない。

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。コロナの負の影響は、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・エージェント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。

【ミハウ・トルヒムチュク氏】Soleing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。