

2020 日本寿险市场最新消息：

创新实验室全面运营，打造商业模式

强调名字：日本生命保险 X

Nippon Life X 的成立是为了快速响应客户和社会的各种需求。还以日本人寿独特的方式加速现有活动和业务发展，这些都是日本人寿独自难以实现的。

Nippon Life 于 2020 年 4 月推出了 Nippon Life X，作为创新发展办公室的外部名称。8 月，Nippon Life X 东京办事处搬迁到东京大手町开放创新基地 FINOLAB。因此，Nippon Life 为 Nippon Life X 举行了一个简报会，表达了对创造上述新的商业模式的挑战的决心。

2016 财年，日本生命的创新之旅从派遣员工到美国硅谷做研究开始。自那时以来的四年中所作的努力如下。

2017 财年：启动全覆盖网络。在硅谷增加员工数量，收集近 1000 家公司的信息，面谈调研约 40 家公司。与销售开发组共同开发智能手机应用。

2018 财年：在公司企划部内部成立创新发展办公室，设定 100 亿日元开发投资限额。开始投资风险资本。

2019 财年：在伦敦和北京派驻新代表。在硅谷建立了自己的基地。在所有基地总共准备了 120 份报告。将创新发展投资限额提高到 300 亿日元。投资了一家人工智能化公司，用于销售代理的智能手机应用程序。

2020 财年：开始使用 Nippon Life X 的名称，并将其东京办事处迁至 FINOLAB。4 月份启动了内部创业计划。

以下是日本生命保险公司过去 4 年在硅谷的工作成就。

“在将先进技术应用到销售领域方面，有一个很大的结果。在投资领域，我们开始在美国投资风险资本，并将投资对象扩大到基金和个人公司。如果我们投资的公司能够达到一定的水平，为寿险销售或下一步的新业务产生一些创新，我们会说我们已经取得了一定的成果。但这仍处于发展阶段……”

顺便说一下，销售领域的“一大结果”是使用 AI 头像面向销售代理的智能手机应用程序，这将给销售代理一些建议，如“在这一点上你的演讲很好…”或“如果…它会更好”等等，表示一个面向代理的应用程序。

将创新开发的投资限额提高至 300 亿日元

2019 年 11 月，日本人寿的创新发展办公室决定将创新发展的投资限额从 100 亿日元提高到 300 亿日元。

它的投资组合包括个人公司，风险资本和投资信托基金，到目前为止，其中 70% 的限额已根据承诺投入。但是，投资被认为更像是研发支出，因此投资回报是次要的结果。

那么，日本人寿如何找到潜在的海外创业公司？

Nippon Life 说：“我们采取了非常谨慎的方法，首先投资海外风险资本，然

后建立投资基金，然后从那里投资各个公司。”

在日本，日本人寿通过利用 Nissay Capital 的优势，每年设立一定数量的投资基金。他们说，在风险投资的种子期或早期阶段，Nippon Life 正处于领先地位。

在美国，还有诸如 UTokyo IPC 和即插即用的商业伙伴。

UTokyo IPC 旨在扩大东京大学的创新生态系统。共有三项活动：企业家支持，投资业务和公司创新支持。日本人寿于 2020 年 3 月加入。

硅谷的即插即用将用作其在美国，日本和中国的初创企业的采购（一种选择目标公司和进一步谈判的方式）。

至于投资和研究结构，除了东京有 15 人，伦敦和北京各有 1 人，硅谷有 8 人。

据《日本生命》(Nippon Life) 称，在伦敦和北京设立另一个基地的原因是：“在不同的地方存在一个不同的生态系统，我们需要彻底地遵循每个生态系统。”

在北京，腾讯等大型 IT 公司提供各种平台并在应用程序内创建微型应用程序。因此，大型 IT 公司是创新或数字化的主体。另一方面，在伦敦，银行和保险公司处于创新生态系统的中心。

通过内部创业培养创新意识

一种服务，允许需要临时托儿服务的人在最近的火车站等条件下搜索可用的托儿场所，然后通过智能手机应用程序申请——这是通过日本人寿内部创业计划的资料筛选，选择出来的员工创意。

创新发展办公室于 2020 年 4 月启动了内部创业计划。通过这项计划，它旨在培养创新意识，并将其建立为企业文化。

它的目标是四个新的业务领域：①儿童保育和教育；②保健；③工作方式和多样性；④金融和经济。

该项目面向近 2 万名内部员工，截止到 5 月底，共收到 423 条创意。申请者年龄在 20 至 60 岁之间，不仅包括总部员工，也包括分支机构员工。

据日本人寿 (NipponLife) 称，似乎 30 多岁和 40 岁出头的经理人对保险业务了如指掌，想出了好主意。

在 8 月初的资料筛选中，有 20 个想法被淘汰。其中，儿童保育和教育领域有 7 个想法，医疗保健领域有 6 个，工作方式和多样性方面有 1 个，其他领域有 2 个。

在 9 月的中期评选中，20 个创意将减至 10 个左右，而在 12 月底举行的最终评选中，将选出一些创意进行商业化。

之后，将组建一个以该想法的提出者为中心，由 Nippon Life X 公司、顾问公司和包括初创公司在内的合作公司的成员支持的项目团队，他们的目标是在 2021 财年实现商业化。

对于这次没能成功的想法，我们会向申请者提供详细的反馈，比如“这部分不错，但缺少这部分内容”，或者“如果你在这里再深入研究会更好一些”。

日本人寿对这项计划表现出了强烈的渴望，因为“我们希望他们在一次研讨会上，为那些提出自己创意的人而不论他们是否被采用，都要把他们的想法提出来。我们希望每年继续保持这种内部创业计划。”

竞争创新的其他公司发展状况

不仅日本人寿，其他寿险公司也在致力于建立系统，对人工智能、可穿戴设备等具有先进技术的新业务进行有效研究，并假设将用于寿险业务的概念验证。每个公司的主要举措如下。

<第一生命>

第一生命创新实验室成立于 2018 年 4 月。公司奉行计划按照接下来的四个步骤：①制定业务概念，②收集信息，巩固技能/专长③进行灵活的 PoC，概念，证明和④导致现有操作等等。

在全球扩张方面，第一生命通过伦敦和上海的办事处建立了收集先进技术和创业趋势信息的系统，并于 2018 年 7 月在美国硅谷设立了第一生命创新实验室中心，区域总部设在新加坡。

其中一项成果就是 2018 年 12 月发布的老年痴呆症保险。它的独特功能是一款认知功能检查工具，是由美国初创公司 Neurotrack 开发的一款智能手机应用程序，该公司与第一生命公司建立了战略合作伙伴关系。截至 2020 年 5 月底，这种痴呆症保险售出的保单数量超过了 20 万份。

<住友生命>

2018 年 4 月，住友生活数码创新实验室在日本东京和美国硅谷成立。它加强了与南非金融服务公司 Discovery 和荷兰 NN 集团在数字领域的合作。

同年 7 月，日本首次推出了一种健康促进型保险 Vitality。Vitality 是南非 Discovery 公司在 1997 年推出的一个健康保险项目。截至 2020 年 5 月底，保单销量突破 44 万。

<Aflac>

2018 年 8 月，Aflac 创新实验室成立。它的使命是通过结合保险和其他方式来开辟一个新的商业领域。同年 10 月，一种健康促进型保险开始在网上独家销售。Aflac 将继续推进医疗保健项目，因为它对人寿保险并不陌生，而且容易处理。

<Meiji Yasuda Life>

2019 年 4 月，明治安田生命健康研究院更名为明治安田研究院。它从中长期角度加强了对医疗保健、先进技术和大数据的基础调查。此外，与数字创新发展办公室一起，该办公室隶属于企业规划部，负责研发和实施，旨在使他们的工作实际应用于产品和服务。

<Taiyo Life>

Taiyo Life 老龄化研究所成立于 2020 年 4 月。从疾病预防、早发现、早治疗的角度出发，利用大数据与其他学术机构开展合作研究，并将研究成果向社会公开。此外，它还试图将研究所发现的联合研究项目或新技术和服务的结果与保险产品或服务联系起来。

<朝日生命>

朝日数字创新实验室成立于 2020 年 4 月，隶属于信息系统规划部。它旨在提供新的附加价值和创造新的商业模式。它加强了与朝日人寿信息系统子公司朝日信息技术的合作，并通过与外部公司的合作，通过外部网络收集信息，展示灵活的测试实验。