

日本壽險市場的最新情況 2019： 日本推出最新的 P2P 保險「大家均攤保險」

初創企業「Just in case」受到關注

顛覆人們對壽險常識的「P2P 保險」在日本問世。

其最大的特點是保費的決定方法。在支付保險金后，將該總金額除以所有投保人數，請投保人支付。

初創企業「Just in case」銷售的「大家均攤保險」，保障內容非常簡單。首次被確診癌症后，統一給付「一次性給付金」80 萬日元。畑加壽也社長對銷售情況做了以下預測。

「由於是新的企劃較難樹立明確的數字目標。如果投保人過少，而保險金給付的實際金額為零的話，讓人質疑真得是大家均攤嗎？並且數千人的投保中，罹患癌症可能性的人幾乎沒有。在短時間內如果投保人能達到 1 萬人的話，才有可能面臨今後保險金支付的實際情況。如果 1 年內只有 3000 件投保，很難體現該商品的特點。」

癌症保險的市場競爭是最激烈的，AFLAC 作為癌症保險的頂尖企業，推出與最新醫療技術相結合的最佳保障，同時擴大提供額外服務。另外，還有銷售保障內容簡單且價格低廉的癌症保險。

並且，比較數個商品后決定是否投保的模式已經固定，「大家均攤保險」保費的事後支付，體驗「透過保險助人為樂，感受得到幫助后的喜悅」之新意不知是否能被接受？也不知有哪些客群會來投保？

一部分人期待「大家均攤保險」可以開拓新的市場，另一部分冷眼旁觀者則認為只是個被談論的話題而已。

對於人壽保險業界來說，困惑於無法想像這項革新將如何滲透？

那麼，我們介紹一下「Just in case」

其願景是保險互助，力求通過科技改革保險業，展開保險科技事業。

該公司成立於 2016 年 12 月。2018 年作為小金額短期保險業者開始營業。7 月推銷的第一個商品「智慧型手機保險」。2019 年 8 月開始銷售「1 日傷害保險」。

隨後於 2020 年 1 月 28 日，開始銷售日本首次的 P2P 保險，即「大家均攤保險」。

畑加壽也社長在 1 月 28 日的記者招待會上自信地表示：“該商品體現了保險的互助，透過保險助人為樂，同時感受得到幫助的喜悅。”

畑社長曾就職於保險數理顧問公司「Miliman」，並從事責任準備金的計算工作。之後，累積了向投資公司和再保險公司提供商品開發，風險管理，資產負債管理等業務的經驗。

事後均攤保費，規定支付上限

畑社長在 1 月 28 日的記者招待會上，列舉了「大家均攤保險」與目前其他保險的不同點：

1. 保費的支付時間是在事後

2. 每月的保費依據實際保險金給付而變動。如果沒有保險金給付申請，保費金額為 0
3. 公開運營管理費

給付對象是癌症（含上皮內癌症），首次被確診是癌症的話，統一支付‘癌症確診一次性給付金’。但前提是有 2 個月的等待期間。

該商品的重大特點是保費的「均攤」和「事後支付」。

具體來說，罹患癌症后，「Just in case」針對投保人的保險金給付申請，支付保險金，然後將該保險金和運營管理費的合計金額，除以剩餘投保人的人數，算出保費。

舉例來說，4 月的投保人有 1 萬人，4 月投保人中有 2 位被診斷為癌症並提出保險金給付的申請，該公司在核實確認后，每人支付‘癌症確診一次性給付金’80 萬日元。2 個人的話就是 160 萬日元。

5 月的保費，將 4 月已支付的 160 萬日元加上運營管理費，除以剩餘 9998 人，每人平均的保費是 229 日元。

該計算方式延續使用，如果支付人數是 4 人，保費大約就翻了 2 倍，每月保費會相應變動。但如果支付金額不斷增加，每個人所負擔的保費也不斷增加的話，可能會有人想解約。

畑社長說「Just in case」將承擔風險，設定了保費的上限，針對 20~39 歲的客群，保費的上限是 500 日元。

關於 40 歲以上客群的保費上限如下：40~54 歲的客群是 990 日元，55~74 歲的客群是 3190 日元。這個保費上限相當於其他類似癌症保險的保費。

所謂運營管理費，按上述例子是佔保費的 30%，投保人越多越便宜。最初運營管理費是設定在 35%，如果投保人數每增加 2000 人的話，則遞減 1%，如果投保人數增加到 2 萬人，該費用降至 25%。

同時會公開投保人數。畑社長認為投保人有權知道有多少人來參與均攤，互助的透明化也很重要。

另一方面，關於領取保險金投保人的諮詢，只公佈年齡，性別，癌症的種類。例如，在智慧型手機上公佈支付給 29 歲，女性，上皮肉癌症，80 萬日元。

最難進行不法申請的癌症保險

「Just in case」開發「大家均攤保險」時，參考了中國保險商品「相互寶」的構造。

「相互寶」由阿里巴巴集團下的螞蟻金服運營。保障對象是癌症，急性心肌梗塞，腦中風等特定疾病。投保條件是擁有芝麻信用點數 600 點以上。（阿里巴巴專用的個人信用評估系統）

2018 年 10 月開始，1 年內由支付寶受理的投保人數有 1 億人。力爭 2 年內達到 3 億人。依據投保人的年齡建立風險群體，當支付事由發生時，由群體內的成員進行評估，得到認可后全體成員來共同負擔該費用。負擔金額的上限是每年 188 元。

和「相互寶」相比，「大家均攤保險」的保障對象只有癌症。畑社長對此做了如下說明。

“我們力求簡單，毀壞物品或自殺根據人的意志而決定，但是否罹患癌症，無法預測。由於癌症保險金的不法申請是最難的，所以我們選擇了它。”

爲了審核保險金的給付是否適宜，我們沒有考慮導入投保人來進行審核的理由，是認爲‘目前沒有導入的必要。把事情複雜化並不是辦法，且不法請求的風險機率相當低。’

8 家合作企業的銷售援助

銷售預測很難做，畑社長決定和合作企業聯手。

沒有財力，所以需要借助合作企業的力量把商品送到消費者的手裏。均攤保險得到合作企業的共識，我們期待通過合作企業能讓更多人知道該商品。

8 家合作企業是: Advace Create, SBI Nihon SSI Co., Ltd, Crowd Works, Inc. 新生銀行, Zurich SSI, DeNA, 日本人壽, LINE Financial Corporation.

8 家合作企業中，作爲人壽保險業界的頂尖企業，日本人壽的參與受到關注。

1 月 28 日的記者招待會上，日本人壽經營革新開發室表示，我們非常關注在海外顯現出擴展趨勢的新保險企劃，將如何被日本的保險市場所接受。

日本人壽子公司的保險代理店擔任「大家均攤保險」的銷售。保險代理店的工作人員向消費者介紹 just In Case 的軟體。

日本人壽闡述了自身的基本立場，由於是新企劃，事先和畑社長進行了多次討論中，感到公司本身安定的事業運營對健全市場是必要的，所以接受了畑社長的合作提案，並確保支援工作的實施。

其他合作企業發表了以下聲援。

SBI Nihon SSI Co., Ltd 表示，保險的原點是互助，透過 SBI 集團的投資，能讓更多客戶感受到保險的可貴之處，集團全體準備將其推動。

DeNA 表示，均攤保險作爲新企劃不僅體現了技術的新奇性，投保人之間相互幫助，並支援醫療服務。我們期待它的成功。

Crowd Works, Inc. 表示，我們在線上運營的平臺是尋找工作 and 招募工作的管道。目前，有 316 萬人在線上登錄想尋找工作。在展開新的工作形式的同時，我們也想一起擴展新保險，新事物。

接受以上强有力的聲援，畑社長闡述了對今後的展望。

均攤保險的理念是所有投保人與保險公司互助。透過投保人共同來承擔風險，我們可以開發目前爲止沒能企劃的商品。壽險和非壽險相互協助共同來開發新商品。

寵物保險也嘗試「P2P 保險」

最後我們來介紹「P2P 保險版」的寵物保險。

rakanu 和 Frich2 家公司，開發了符合犬種的特點，給付內容提供「最優質的特定犬種 P2P 型寵物保險服務」。

飼主可依據犬種來建立自己的團體，申請最適合特定犬種的保險。這 2 家公司力爭

2020 年內開始提供該商品。有關開發背景闡述如下：

雖然想購買寵物保險，但因犬種不同，易患病症也各有不同，有的容易患眼疾，有的容易患皮膚炎症或腰腿比較弱，由此無法購買一般市場上的寵物保險。

并且，關於這 2 家公司的業務內容，rakanu 針對法國鬥牛犬透由媒體運作，傳播關於如何來預防特殊犬種罹患病和受傷時的常識和心理準備，以及正確的飼養方法和訓練方法等。

Frich 提供平臺服務，在群體裏透過網絡或智慧型手機進行簡單操作，目的是透過社交網絡軟體方便朋友間的互助。

在寵物保險區域裏 P2P 型保險是否能尋覓到新的合作夥伴，受到關注。