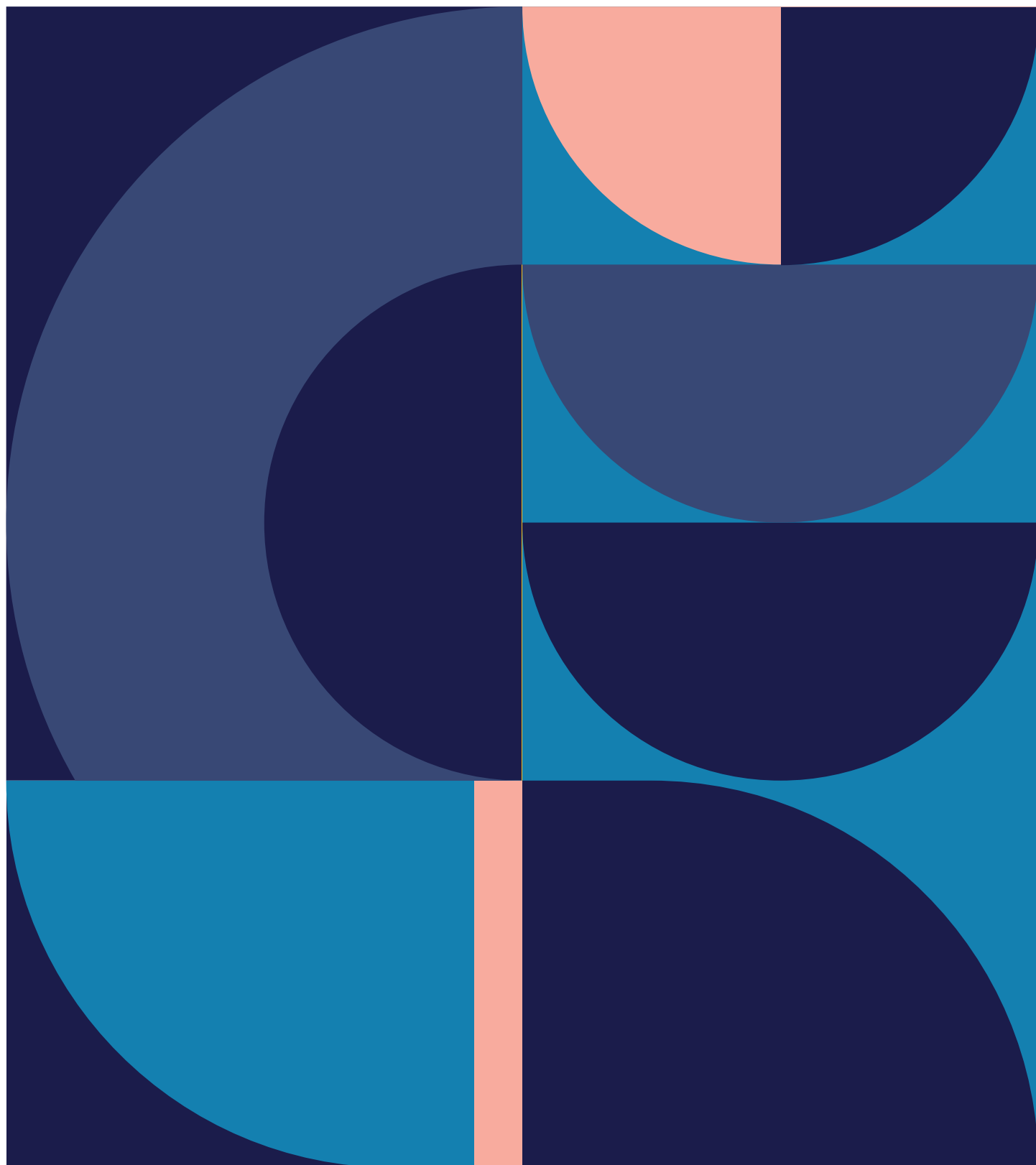




エグゼクティブ・サマリー

はじめに

「InsurTech 動向」から「エコシステムを加速する4つの力」へ：保険のリキッドエコシステムを加速し進化させるプレイヤーについての洞察

今年の Insurtech Global Outlook Report では、InsurTech 投資動向の分析に加え、保険のリキッドエコシステムを加速させる新たな 3 つの力にも範囲を広げ、深く掘り下げた調査を行いました。

パンデミックによる混乱の後、2021 年はこの分野にとって非常に積極的な 1 年となりました。InsurTech 市場では、2020 年と比べて世界の投資額が 38% も上昇するという驚くべき数字を叩き出しました。このエコシステムの中で保険会社およびそのデジタルガレージが果たした役割には、パートナーシップの面からも、180 億米ドル近くに達した資金調達の面からも、特筆すべきものがあります。

今回は、保険業界への新規参入、とりわけテックジャイアントの果たした役割についても踏みこんでいます。彼らは 2021 年に総額 4600 億米ドルを投資し、他の大手保険会社と比較しても強いリーダーシップを示しました。彼らの目的は何か、エコシステム参画のゴールは何か、また業界の競争の中でどのように保険会社に迫っているのかを分析し、その裏付けも提示します。

最後に、リキッドエコシステムへの保険規制の影響を調査し、世界各国の保険監督者が規制サンドボックスを通してどのようにイノベーションを推進しているか考察しました。レグテック企業への投資の増加についても実例をあげ、新しいオープンな保険モデルの時代に彼らが果たす役割について分析します。

このエグゼクティブ・サマリーでは、レポート本編の「エコシステムを加速する力」に関する我々の将来予測と徹底分析に基づき、保険会社のエグゼクティブのための最も重要なインサイトをまとめてあります。本サマリーが我々の知識と経験の概観を示し、皆さまがリーダーとして戦略的かつ思慮深い意思決定をするための、よき案内役になると信じています。



2021年に得られた トップ21のインサイト

01.

2021: InsurTech 市場の好況

InsurTech

02.

誇大広告かディスラプションか？

InsurTech

03.

イノベーションの第一波の終焉

InsurTech

04.

注目すべき新分野

InsurTech

05.

保険会社は InsurTech への投資を継続する一方、非 InsurTech の投資を3倍に増加

保険会社とそのデジタルガレージ

06.

グロースステージにある InsurTech が好まれる一方、リード投資家としての投資は少ない

保険会社とそのデジタルガレージ

07.

保険会社が投資した InsurTech のトップ 3 はヨーロッパ勢、若いビジネス、そしてバリューチェーン・ディスラプター

保険会社とそのデジタルガレージ

08.

販売チャネルと企業保険は保険イノベーションの絶好の機会

保険会社とそのデジタルガレージ

09.

2021 年、テックジャイアントはスタートアップへの投資額を更新

新規参入とテックジャイアント

10.

InsurTech投資家として、まだ保険会社がテックジャイアントを先行しているが、差は急速に埋まりつつある

新規参入とテックジャイアント

11.

2021 年に最も資金調達した InsurTech へは、テックジャイアントと保険会社の双方が出資

新規参入とテックジャイアント

16.

エコシステムのトッププレイヤー | ホームセーフホーム
IKEA: スマートホームと Hemsäker

新規参入とテックジャイアント

17.

エコシステムのトッププレイヤー | ビジネスシールド
Amazon: ビジネスプライム

新規参入とテックジャイアント

12.

テックジャイアントが注目する販売チャネルと中小企業保険

新規参入とテックジャイアント

13.

保険のリキッドエコシステムはパンデミックからの回復により収穫期へ

新規参入とテックジャイアント

18.

全地域での規制サンドボックスの拡大は、新しいオープンな保険モデルにおける安全と保護の重要性の裏付け

保険規制

19.

保険業界の変革を加速するためにあえて「一歩後退」する

保険規制

14.

エコシステムのトッププレイヤー | スマートモビリティ
Tesla: Insure My Tesla

新規参入とテックジャイアント

15.

エコシステムのトッププレイヤー | ヘルシーリビング
平安保険: Ping An Good Doctor

新規参入とテックジャイアント

20.

DORA: 金融サービス向けの新たなサイバーセキュリティ規制の枠組み

保険規制

21.

テクノロジーを味方につける。レグテック企業の協力で保険会社はより効率的に規制遵守が可能

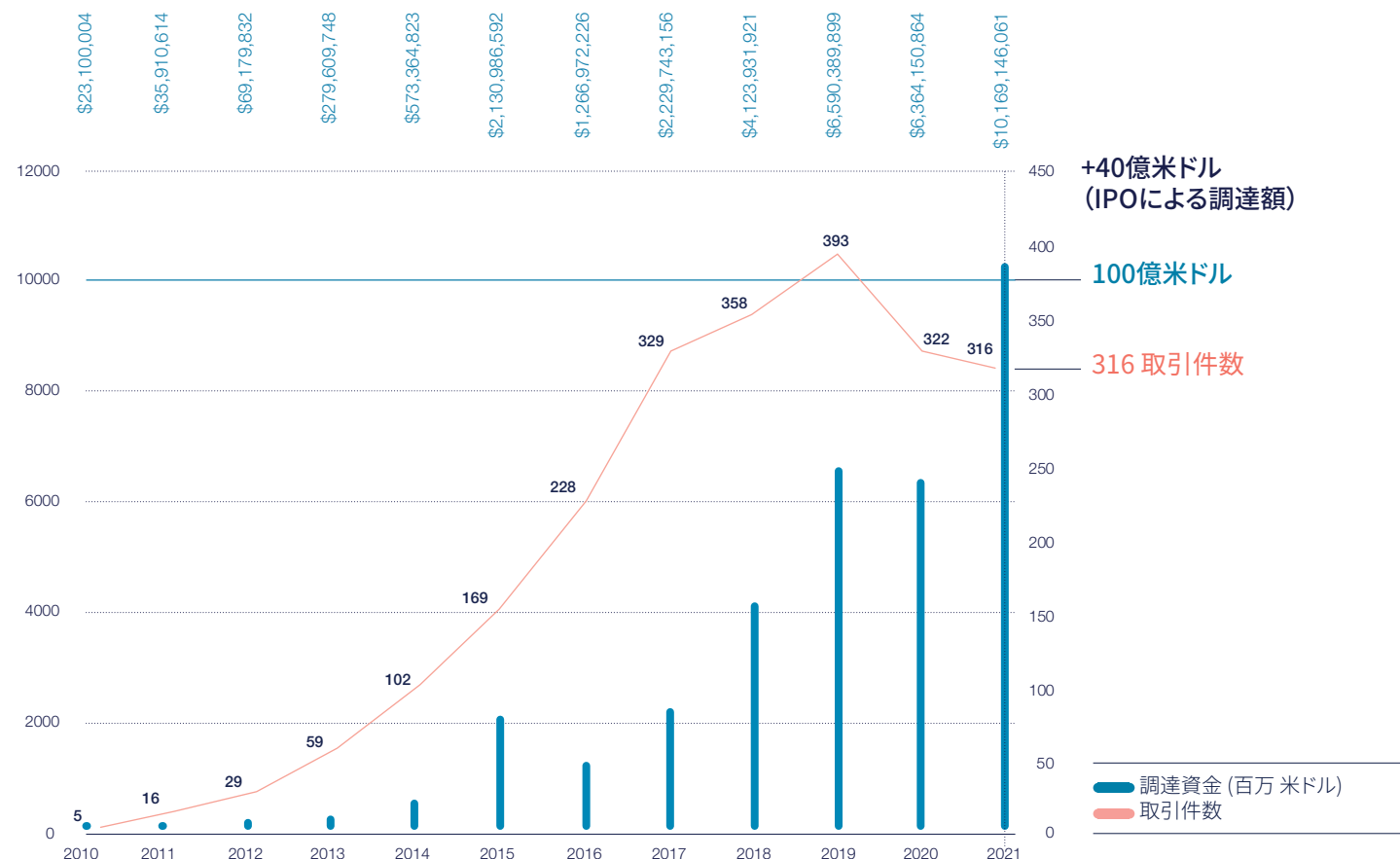
保険規制

01. InsurTech

2021: InsurTech 市場の好況

投資総額: 2021 年は世界の投資総額が 100 億米ドルに到達し、InsurTech のエコシステムにとって素晴らしい 1 年となりました。これは 2020 年との比較で 38% の上昇となります。新規株式公開 (IPO) により調達された資金も含めて考えれば、過去 2 年間の投資額合計をさらに上回る大きな成長であったと言えます。しかし、取引件数については、2020 年に続き減少しており、業界内の集約の兆しが見られます。

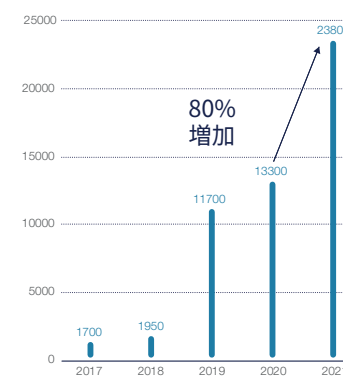
世界のInsurTech投資 2010-2021



02. InsurTech

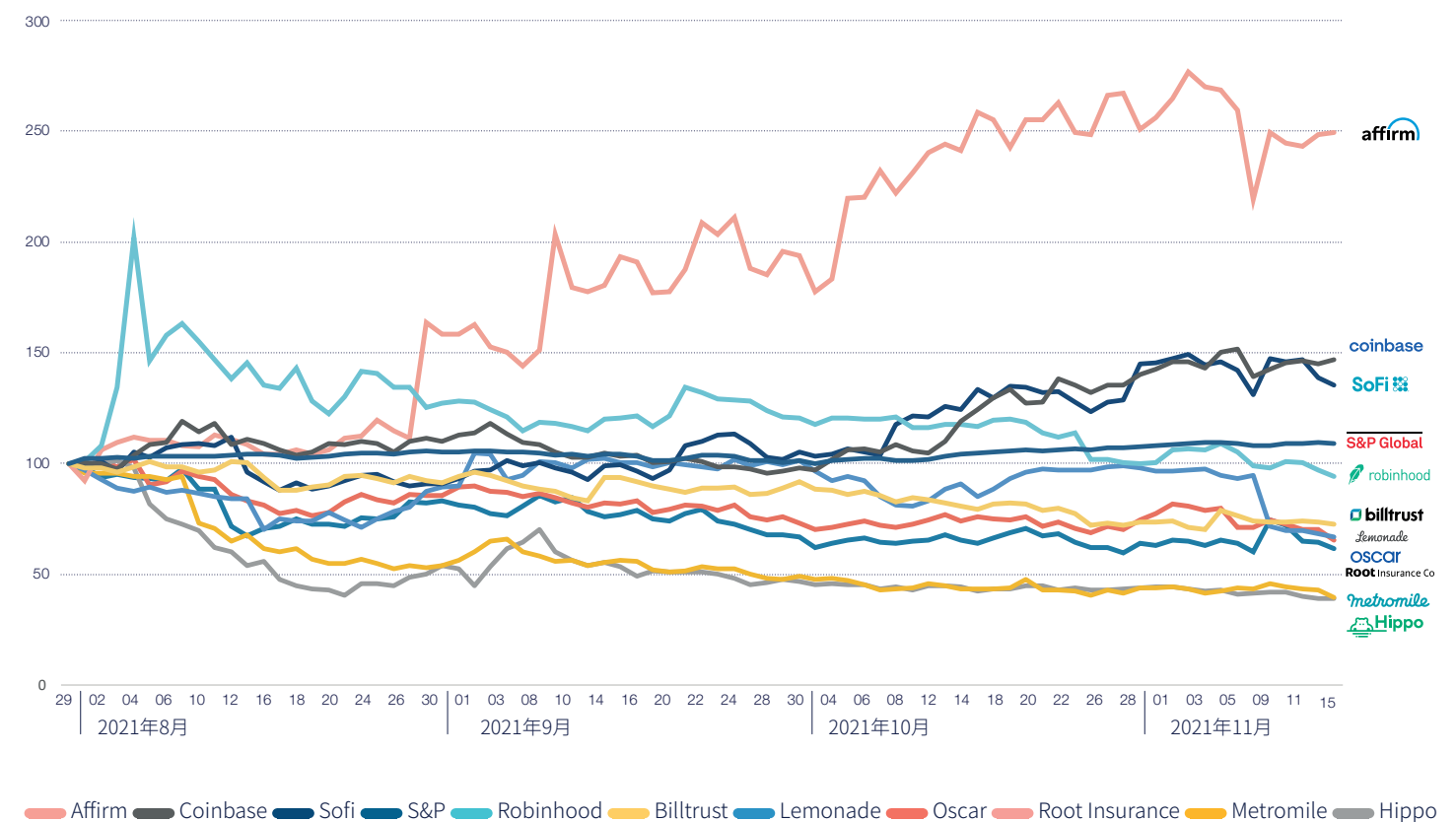
誇大広告かディスラプションか？

企業価値の伸び



IPO と価値創造: 2018 年以降、株式を公開した企業数は増加しています。しかも、資金が 1 億米ドルを超す InsurTech の数が飛躍的な伸びを見せています。この一部は、いくつかの地域でベンチャーキャピタル (VC) が存在感が増していることで説明することができます。彼らは市場成長を重視し、シェアを急拡大しています。しかし、InsurTech の成長が速すぎ、Fintech と比較して IPO 後の株価動向が悪いというデータも見られます。これは市場において InsurTech が高い価値創出が行えていない、もしくは市場で価値が十分認識されていないことを示しているでしょう。

ディスラプションのジレンマ: InsurTech vs Fintech



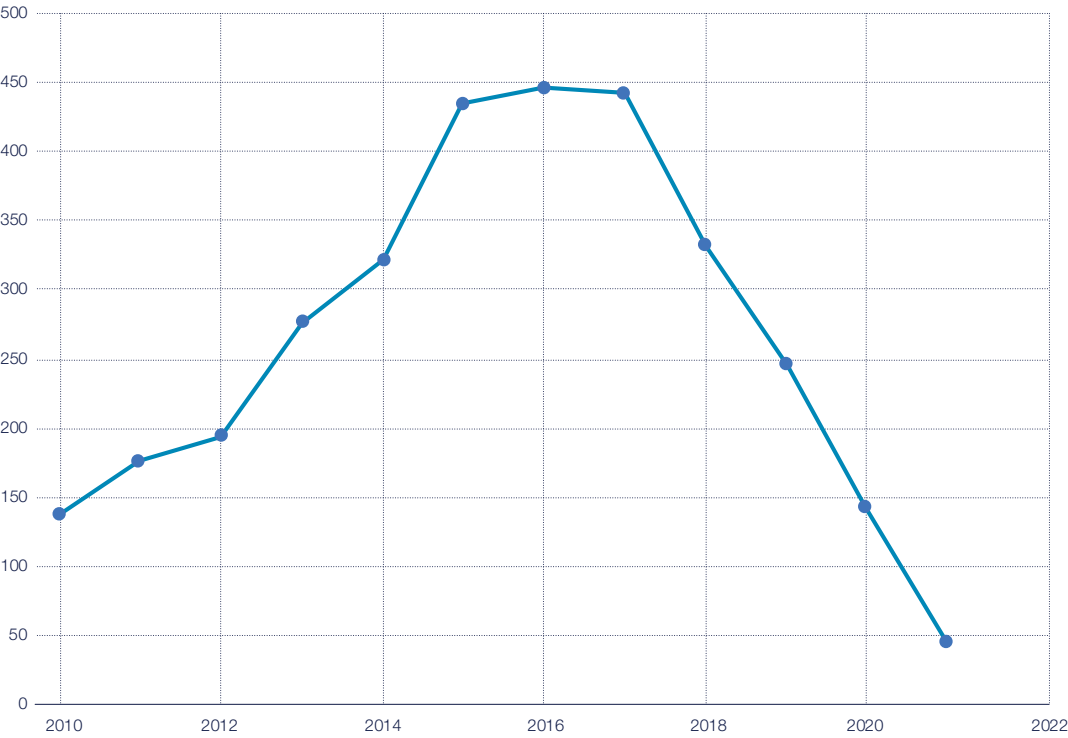


03. InsurTech

イノベーションの第一波の終焉

イノベーション領域：資本市場の資金は、知名度のある安定した InsurTech に流れています。このことは、新世代のスタートアップの意欲を削ぎ、低資本企業が業界参入の際の障壁となっていると考えられます。2018 年以降、新規スタートアップの数は急激に減少しました。このような減速は、いくつかの地域におけるイノベーション第一波の終わりと関連しているかもしれません。この 2 年間では、Oscar Health、Lemonade、Hippo Insurance、Next Insurance、Root、Metromile といった主要企業がイグジットしました。

各年に創業したInsurTechの数



Uターン
2017年を境にUターンしている。
covid-19により2020年にこの傾向
が加速。

創業した企業数

年度	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
創業したInsurTechの数	139	177	193	276	321	435	446	442	331	246	141	44

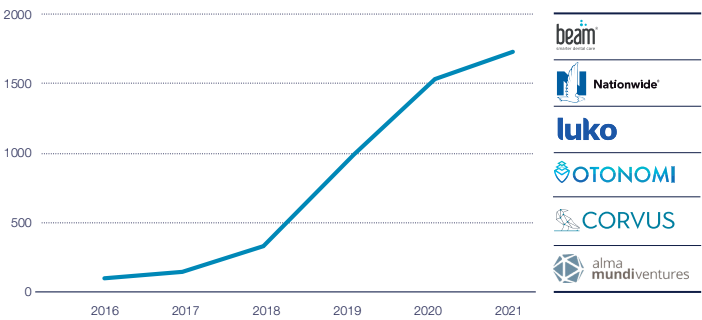


04. InsurTech

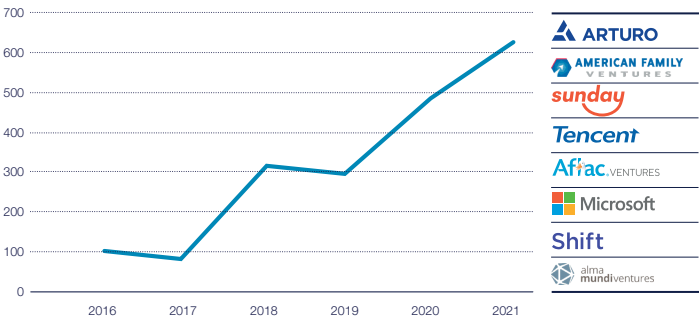
注目すべき新分野

新たなトレンド：InsurTech に関する最後のトピックとして、新興テクノロジーによる新しい保険商品やアプリケーションが業界のイノベーションを引っ張っていることが見られます。消費者行動の変化やデジタル化の加速に勢いを得て、IoT や予測分析、サイバーセキュリティ、ウェルネスといった分野のテクノロジーが保険市場内で平均以上の成長を見せています。高成長を見せるウェルネス分野では、Betterfly、Yulife、Anthemis、RGAX などの企業が関わっています。この新たな枠組みから見てくるのは、複数の技術に通じた InsurTech 基盤が、専門性が高く補完的なビジネス領域を生みだし、イノベーションを拡大しているということです。

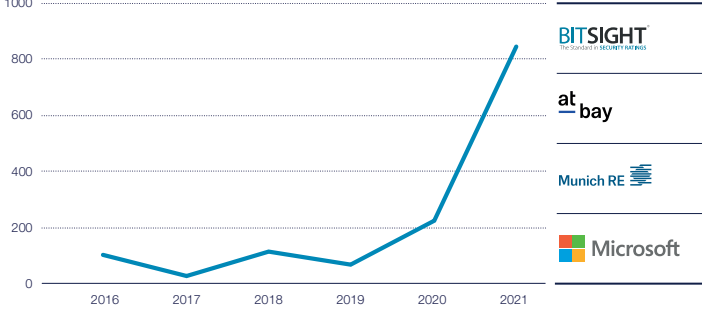
IoT



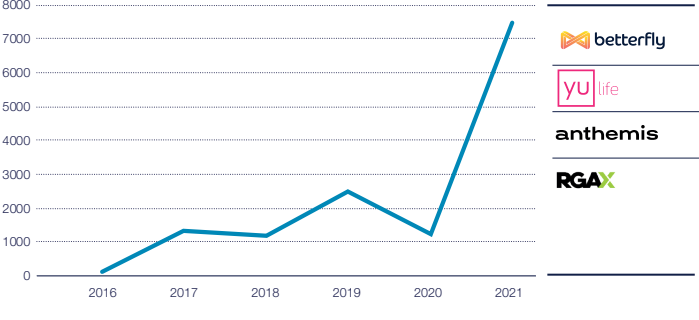
予測分析



サイバーセキュリティ



ウェルネス





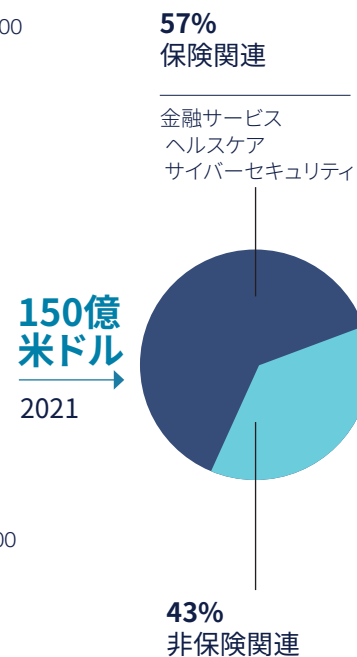
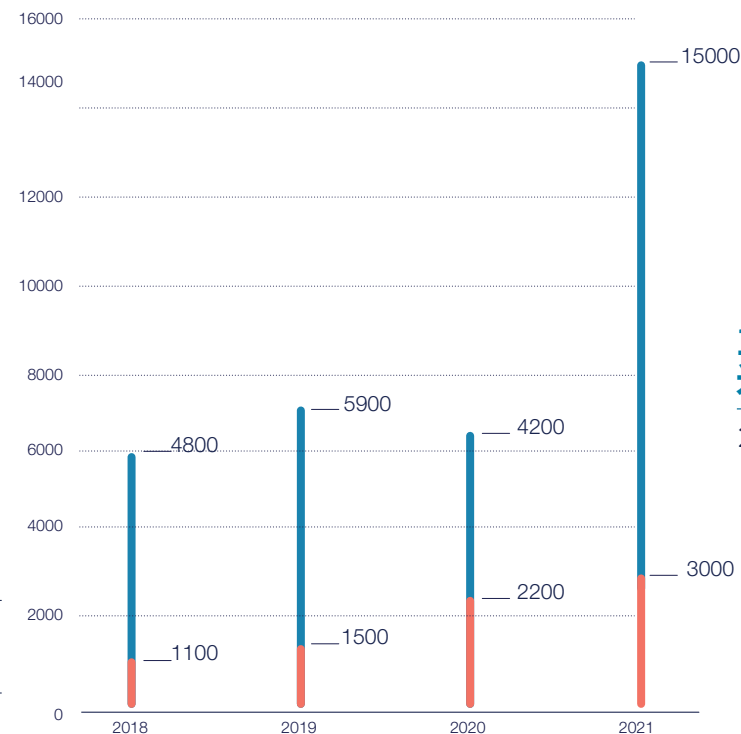
05. 保険会社とそのデジタルガレージ

保険会社はInsurTechへの投資を継続する一方、非InsurTechの投資を3倍に増加

保険会社による投資件数および金額は2021年に指数関数的な増加を示し、2020年の水準から175%も増えています。InsurTech分野で過去3年間にわたって継続的に投資を増やしてきた結果、彼らはVCの次の投資家として非常に重要な存在となりました。保険会社が投資した非InsurTechのスタートアップの種類を見ると、そのうちの60%が保険業界と関連があります。そのことから、保険会社がInsurTechに留まらず、保険業界をディスラプトし拡大する力を持ったスタートアップにも目を向けている傾向が分かります。

2021年、保険会社によるスタートアップへの投資

InsurTechへの投資が一定割合で増加するなか、非InsurTechへの投資は2021年に爆発的成長を見せた。



InsurTech (百万 米ドル)
非InsurTech (百万 米ドル)



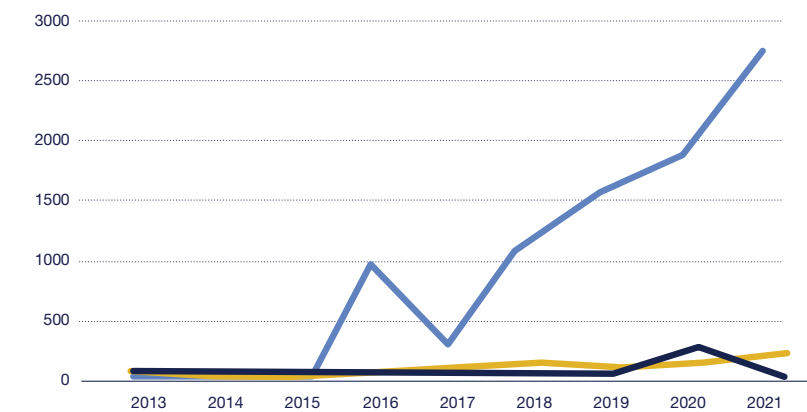
06. 保険会社とそのデジタルガレージ

グロースステージにあるInsurTech が好まれる一方、リード投資家としての投資は少ない

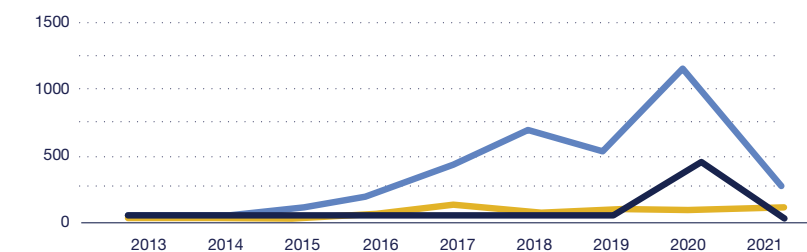
投資ラウンドについては、InsurTech でも非 InsurTech でも、グロースステージの大きな優位性が見られます。このことは、保険会社が、より長期の実績があり市場獲得モデルを備えた InsurTech との大型取引を好むことを示しています。

しかし InsurTech へのリード投資家を見ると、グロースステージおよびイニシャルステージへの投資が大幅に減少しています。イニシャルステージについては、この数年で新たな InsurTech の数が激減しているため、投資機会が限られてきています。グロースステージについては、保険関連の非 InsurTech の方が注目を集めているようです。サイバーセキュリティやロジスティクス、リテール、ヘルスケアといった幅広いテーマにビジネス機会を見つけることで、保険会社がアプローチ可能な市場を拡大すると共に、自社の価値提案を強化することを可能にします。

フォロワー投資家として保険会社が行った資金調達ラウンドごとのInsurTech投資



リード投資家として保険会社が行った資金調達ラウンドごとのInsurTech投資



イニシャルステージ
グロースステージ
イグジットステージ
アーリーステージ

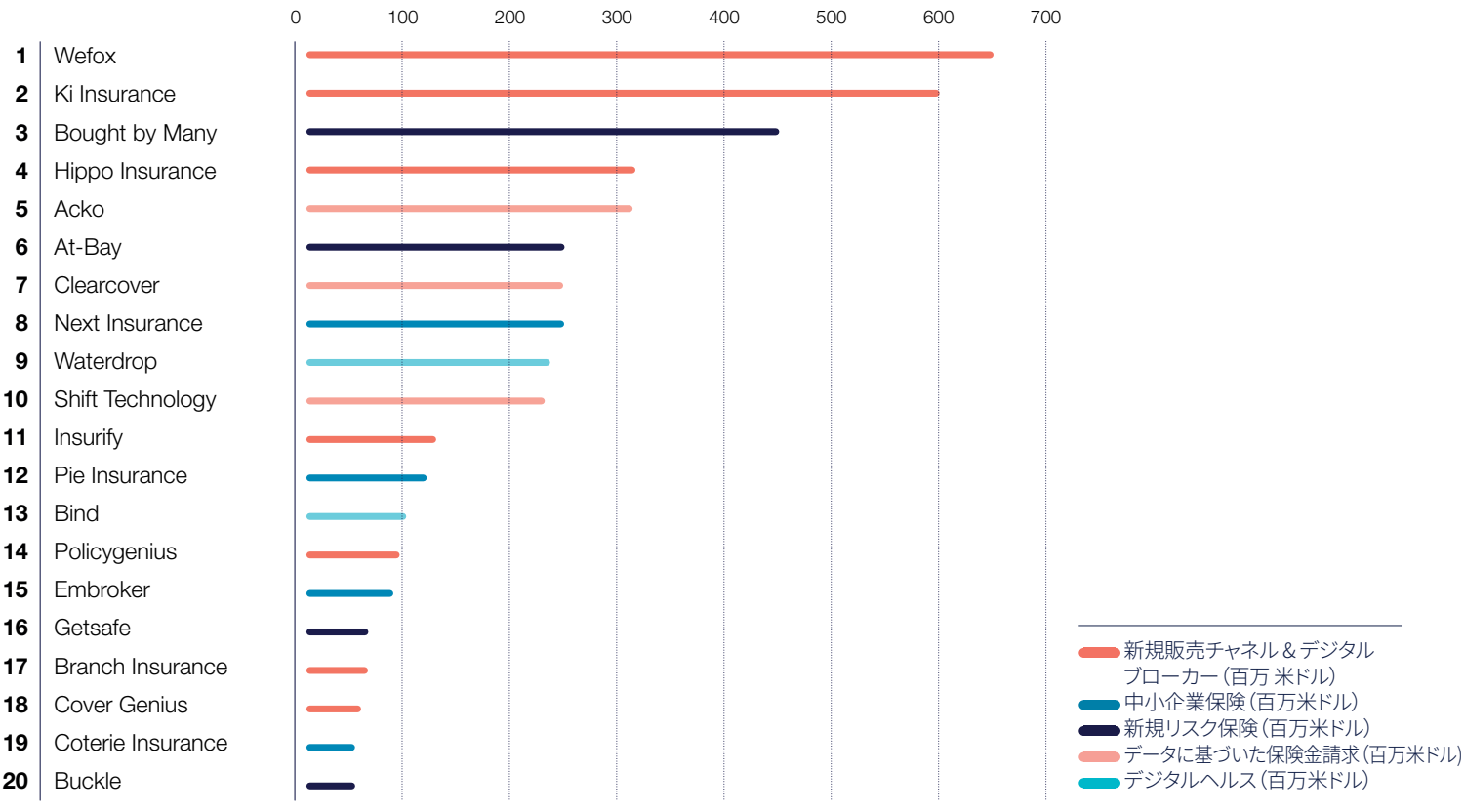


07. 保険会社とそのデジタルガレージ

保険会社が投資した InsurTech のトップ 3 はヨーロッパ勢、若いビジネス、そしてバリューチェーン・ディスラプター

全体の投資額では依然北米市場が牽引していますが、2021 年に保険会社が投資した InsurTech のトップ 3 はヨーロッパ勢でした。もう一つ重要なことは、上位 20 社の InsurTech のうち 15 社は創業からわずか 5 年、つまり投資家はまだ若いビジネスに期待をかけています。また事業領域については、最も投資を受けた InsurTech の多くがバリューチェーン全体をカバーしていることが分かります。彼らは、新しい顧客の需要や行動に応える新商品を生みだし、販売チャネルを改善し、また保険金請求の大幅な効率化や顧客体験の改善につながるテクノロジーを取り入れています。

保険会社が百万米ドル単位で投資した InsurTech トップ20, 2020-2021

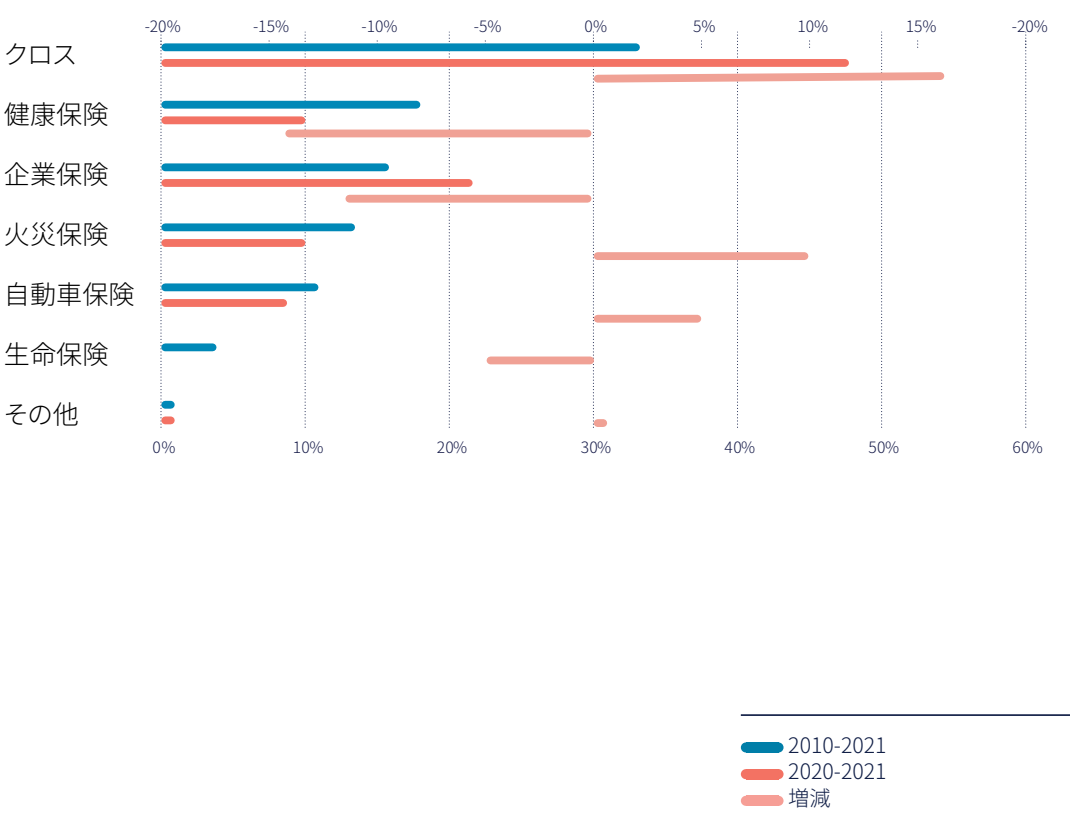


08. 保険会社とそのデジタルガレージ

販売チャネルと企業保険は保険イノベーションの絶好の機会

パンデミックが起きたことで、消費者は何よりも体の健康を気にかけるようになりました。そしてこの領域では変革を実現する非常に多くのテクノロジーがあります。しかし、投資という観点で見ると、保険会社にとって健康保険は既に最優先事項ではなくなり、焦点は企業保険やクロス領域へと移っています。クロス領域には保険会社が保険商品を他社商品・サービスに組み込み、リーチを広げるために活用できる新しい販売・流通プラットフォーム（例：Cover Genius）への投資も含まれます。

保険種目ごとの保険会社による投資傾向 2020-2021



09. 新規参入とテックジャイアント

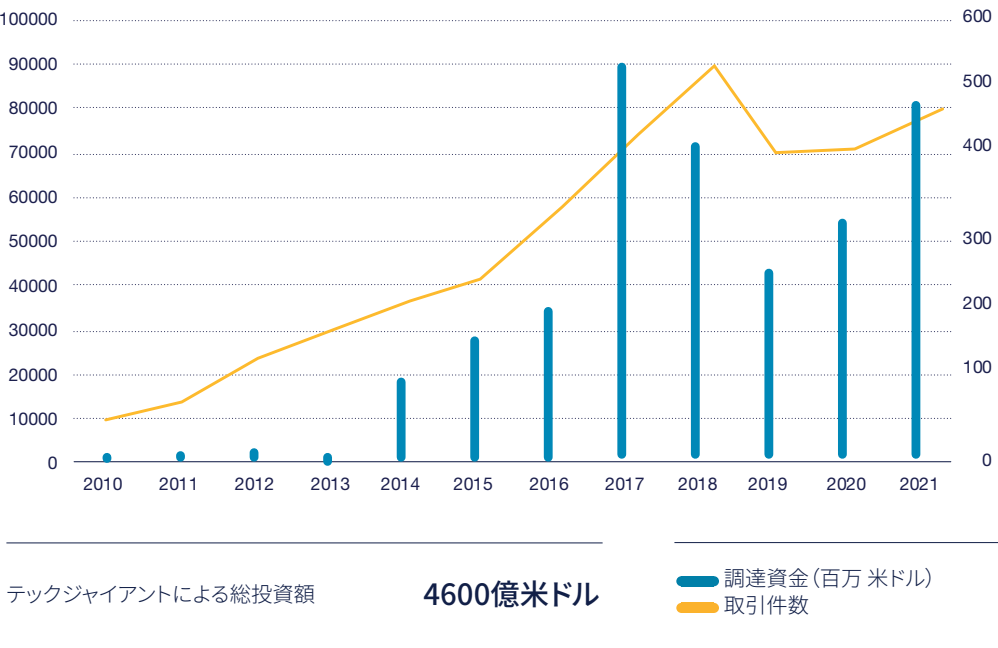
2021年、テックジャイアントはスタートアップへの投資額を更新

テックジャイアントは、パンデミックを経て再びスタートアップへの集中的投資を始め、2021年には最大投資額を更新しました。新たな環境や需要への適応にチャンスを見出したのです。

彼らが資金提供したスタートアップの傾向を見てみると、パンデミックの影響が最も大きかった業界に集中していることがわかりました。まずはヘルスケア関連で、Oscarなどの InsurTech や、WeDoctor や 23&me などの保険関連スタートアップへの投資が目立ちます。次がモビリティ関連（物流およびロジスティクス）で、Deliveroo や Rivian、Xpeng、DeepRoute などのスタートアップへの投資は重要です。そして、At-Bay や Wefox、Unqork、Clark といった InsurTech を含む金融サービスとなっています。

テックジャイアントは、彼らの関心分野の中で、投資家として重要なプレイヤーになってきています。例えばこの10年あまりで、彼らはヘルスケア関連に220億米ドルを投資してきました。これは医薬品業界大手10社による投資額合計（110億米ドル）の2倍にもなります。

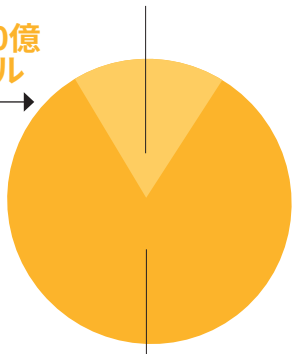
テックジャイアントによる投資の成長



18%

保険関連業界への
テックジャイアントによる
投資

4600億
米ドル



82%

非保険関連業界への
テックジャイアントによる
投資

10. 新規参入とテックジャイアント

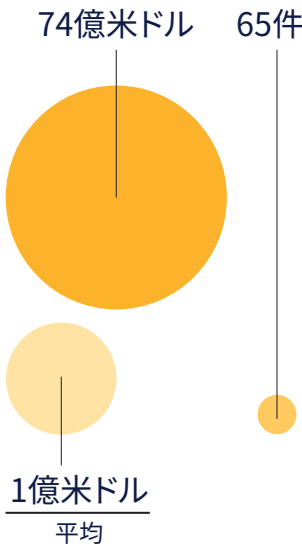
InsurTech 投資家として、まだ保険会社がテックジャイアントを先行しているが、差は急速に埋まりつつある

過去10年の間に、保険会社が90億米ドル以上を投資してきた一方、テックジャイアントによる投資額は70億米ドル近くとなっています。しかし、テックジャイアントと保険会社との差は年を追うごとに狭まっており、いずれはテックジャイアントによる InsurTech への投資が保険会社を上回るであろうと考えられます。過去2年の保険会社による投資は43件で29億米ドルだったのに対し、テックジャイアントによる投資は20件で70億米ドルでした。

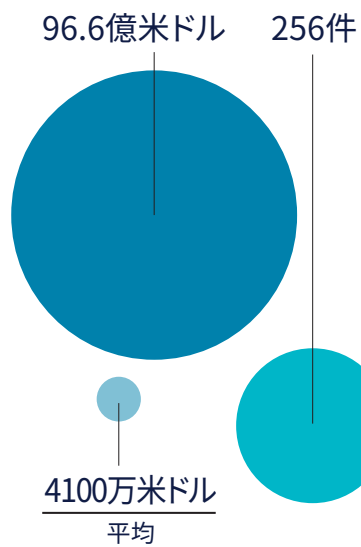
両者の投資パターンを比較すると、テックジャイアントの方がより集中的に投資を行っており、1企業あたりの平均投資総額は1億米ドルとなっています。一方、保険会社は数多くの InsurTech に多角的に投資しています。保険会社による取引1件あたりの平均投資額は4100万米ドルです。

テックジャイアントによるヨーロッパの InsurTech への投資は限定的で、全投資額の3%にすぎません。2021年の上位投資先として、ヨーロッパの InsurTech は2社(WefoxとClark)のみランクインしましたが、この年のヨーロッパへの投資額を大きく押し上げる一因となりました。このようにヨーロッパへの投資が限定的なのは、この地域がアメリカや中国、インドの市場と比べて、標準化やスケーラビリティの面で複雑であることと関連があると考えられます。

テックジャイアント



保険会社

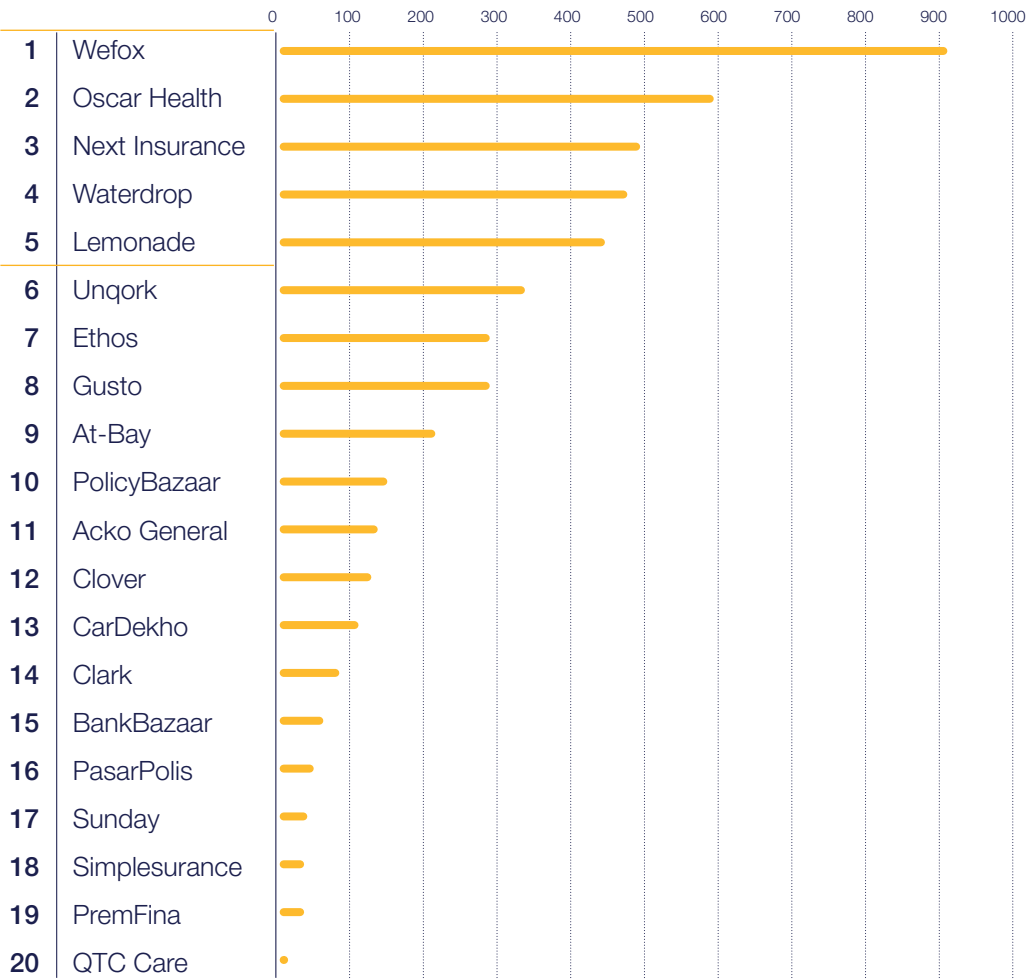


11. 新規参入とテックジャイアント

2021 年に最も資金調達した InsurTech へは、テックジャイアントと保険会社の双方が出資

テックジャイアントと保険会社が出資している有望な InsurTech の多くが重なっています。実際に、テックジャイアントも保険会社も Wefox や Oscar Health、Lemonade、Next Insurance、Waterdrop といった最も調達資金の多い InsurTech に出資しています。

2021年に最も投資されたInsurTech



wefox

Wefox は、テクノロジーを利用して保険のあり方を根底から見直すことで人々の安全を守り、リスクを防ぐデジタル保険会社です。

at bay

At-Bay は、デジタルリスクに正面から立ち向かうビジネスを応援する、サイバーセキュリティ保険の会社です。

sunday

Sunday は、データモデルとテクノロジーを活用し、カスタマージャーニー全体へ保険商品とサービスを提供する InsurTech グループです。

調達資金 (百万 米ドル)

12. 新規参入とテックジャイアント

テックジャイアントが注目する販売チャネルと中小企業保険

テックジャイアントは投資するにあたり、InsurTech に対するサービスプロバイダーとしての潜在的役割についても考慮しています。ビッグデータ分析やクラウドサービス、SaaS 型アナリティクス、AI コンピューティングプラットフォームなどについて InsurTech のニーズに応える役割です。言い換えると、テックジャイアントは、スタートアップに投資したりパートナーになったりすることで、自らの社内テクノロジーをマネタイズすることを期待しているのです。しかもテックジャイアントは、より多くのスタートアップを自らのエコシステムに取り込むことで、自分たちのテクノロジー／サービス／プロダクトのエコシステムを補完し、イノベーション力を強化しようとしています。

中小企業保険と保険料比較プラットフォームの 2 つは、消費者のボリュームという点で、大規模にリーチできるモデルです。フルスタックの保険サービスによって、エコシステム全体への参入が容易になります。とりわけ新興市場において、テックジャイアント自身のプラットフォームやサービス、プロダクトと統合できるエンベデッドインシュランス（組込型保険）とは更なる相乗効果があります。中小企業保険においては、保険ブローカーのデジタル化とサイバーセキュリティの進歩は見逃すことのできない大きなチャンスです。

こうしたことの一例を挙げるなら、Google Trends や Google Analytics、Google Ads、Google Tensorflow、Google Workspace などの Google ツール群を使って、スタートアップがユーザー獲得、事業内容評価、データ分析についてどのような利益を得られるかを考えてみるとよいでしょう。

テックジャイアントは保険エコシステムに参入することで自らのエコシステムを補完しようとしている。(Insurance as a complement)

代わりに、保険会社は、保険エコシステムの全バリューチェーンを構築し主導しようとしている。

2021年の注目のInsurTech&テックジャイアントのサービス

13. 新規参入とテックジャイアント

保険のリキッドエコシステムはパンデミックからの回復により収穫期へ

デジタルトランスフォーメーションに関して、保険業界はこれまで他業界に後れを取ってきました。しかし、2019年に私たちは保険のリキッドエコシステムというコンセプトの提唱を始めました。保険の既存プレイヤーがどのように積極的に変革を進め、オープンな連携を求め、新境地を探り、他業界との融合や連携を通じてエコシステムを構築し、バリューチェーン全体をカバーできるようになり、新たな保険商品やサービスを創出してきたかに光を当てたのです。

Covid-19の影響を受けた2020年、保険のエコシステムは不確実性の高い状況にも適応することができました。そして2021年、パンデミックからの回復とともに、新しい需要や消費者行動の変化が巨大なチャンスと新市場を生み出しました。

ここ数年のエコシステムの成長を見ると、モビリティとヘルス、ホームでは3倍、ビジネスシールドでは4.5倍も成長しています。また、より詳しい分析によって、それぞれのエコシステムの進展にはいくつかの違いがあることが明らかになりました。

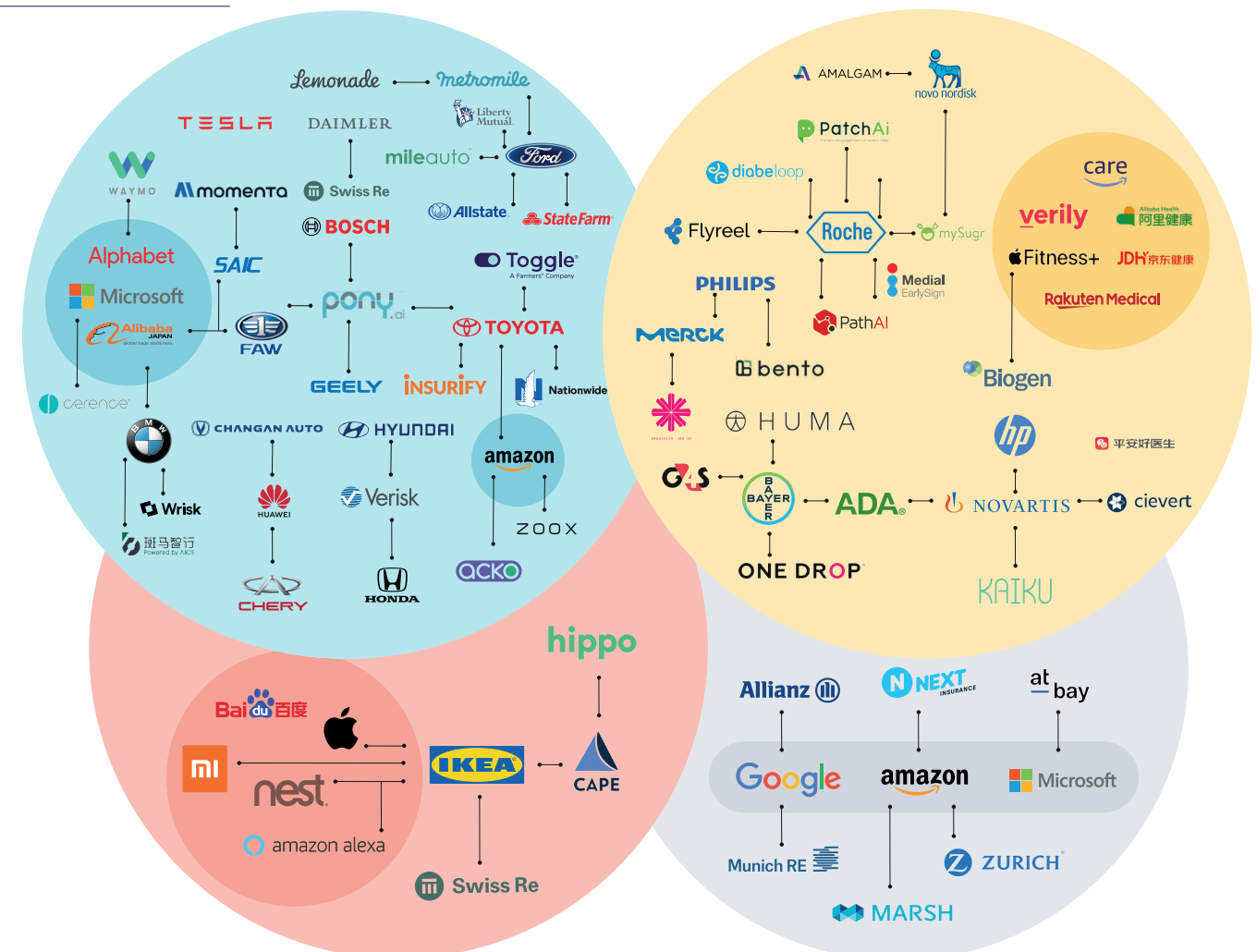
2021年、モビリティのエコシステムへの投資は200%成長しました。パンデミックによって多くの人が車での移動を抑制されたために、新たな利用ベース型保険へ投資が一挙に集中したのです。また、旅行や外食までもができなくなったことによるマイクロモビリティやデリバリーサービスの急増を背景に、マイクロ保険も急速に伸びました。こうした新たな需要にいち早く気づき、新しい保険モデルを実現する方法を見つけた InsurTech やテックジャイアント、保険会社は今収穫を得ようとしています。

モビリティに続いて、ビジネスシールドのエコシステムはなんと148%以上の成長を遂げています。絶対額では29億米ドル以上の投資となり、最も資金が集中したエコシステムとなりました。サイバー攻撃の増加や保険仲介・取引のデジタル化によって、これらの活動はデジタル／ダイレクトチャネルへとシフトしました。さらにこの数年で、保険代理店やブローカーがデジタルチャネルで顧客と向き合うためのツールが必要となっており、大きなビジネス機会となってきています。成長を促すもう1つの重要なテクノロジーがIoTです。製造業および物流業においては、事故予防や効率化、あるいは急速に成長中の新しいパラメトリック保険まで、ますます重要となっています。

ヘルシーリビングの分野では、ここ数年の大きな成長にもかかわらず、2021年も47%の伸びを見せました。29億米ドルという投資額はエコシステムの上位を占めています。注目を集めているテーマは予防で、これは健康保険のみならず生命保険にもあてはまります。全ての地域で、健康習慣をもとにしたリワードプログラムが生命保険で急速に広がっています。保険の普及率が低い新興地域では、健康保険と生命保険の両方への関心に応えようと、この2つを組み合わせた保険商品が増加しています。発展途上国ではオーダーメイド医療が急成長しています。慢性疾患や在宅医療、ゲノミクスに関する新たなテクノロジーがこれらの成長を後押ししており、未来のパーソナライズ化された健康を形づくっているのです。

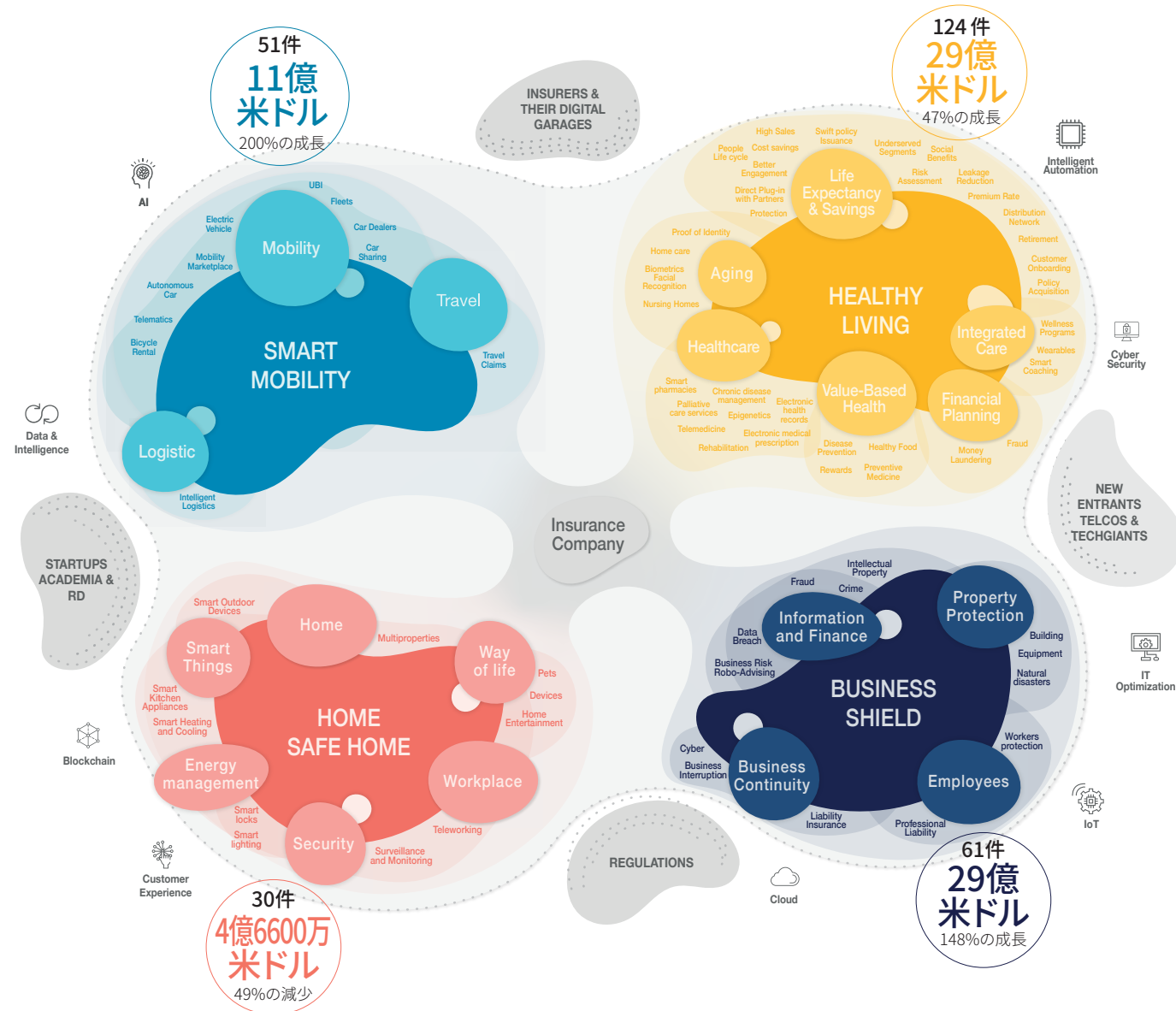
ホームセーフホームは最も成果が乏しいエコシステムであり、49%も減少しました。これは前年の2020年に住宅の事故予防や顧客との対話のためのデバイスが普及したことで、例外的な好結果が出ていたためです。この成長は、洪水や漏水、火事を検出できるセンサーや、スマートレンタル、消費電力管理、あるいはコンピュータ画像を元にした保険引受等によって実現されました。しかし2021年には、このような急成長の持続が難しいことが明らかになりました。

エコシステム・マップ



13. 新規参入とテックジャイアント

保険のリキッドエコシステム はパンデミックからの回復に より収穫期へ



14. 新規参入とテックジャイアント

エコシステムのトッププレイヤー | スマートモビリティ

Tesla: Insure My Tesla

運転行動ベース型保険

- ・リアルタイム運転行動データ
- ・追加デバイス不要
- ・安全運転スコア
- ・変動型保険料

「よりよいフィードバックのループ」：運転行動データ

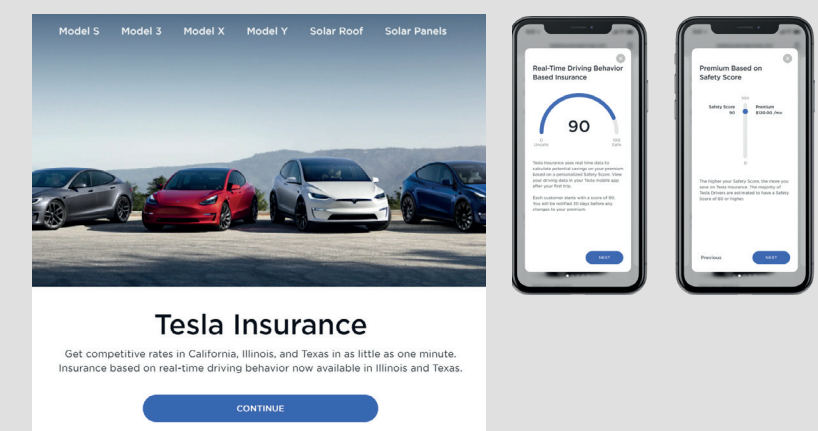
- ・保険料の引き下げ
- ・自動車生産のカスタマイズ

戦略的提携

- ・Quover が Helvetia および Van Ameyde と提携し、ヨーロッパの全 Tesla 所有者向けのエンドツーエンドのデジタル保険プログラム Insure MyTesla を提供

収益性

- ・垂直統合された Tesla のバリューチェーンは、保険における長期的優位性を実現



保険

quover イネーブラー

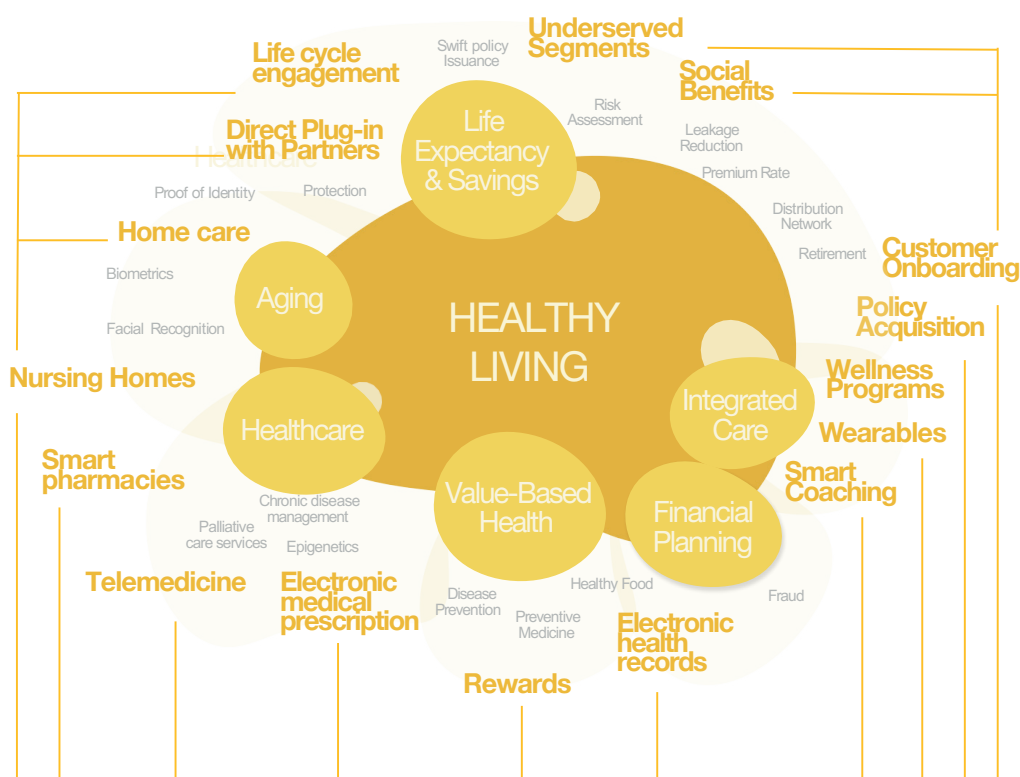
helvetia 引受業務

Van Ameyde 請求管理

15. 新規参入とテックジャイアント

エコシステムのトッププレイヤー | ヘルシーリビング

平安保険: Ping An Good Doctor



オンライン / AIによる相談 電子処方箋 医薬品のオンライン販売 医薬品を1時間で配達

中国最大のワンストップヘルスケアポータル

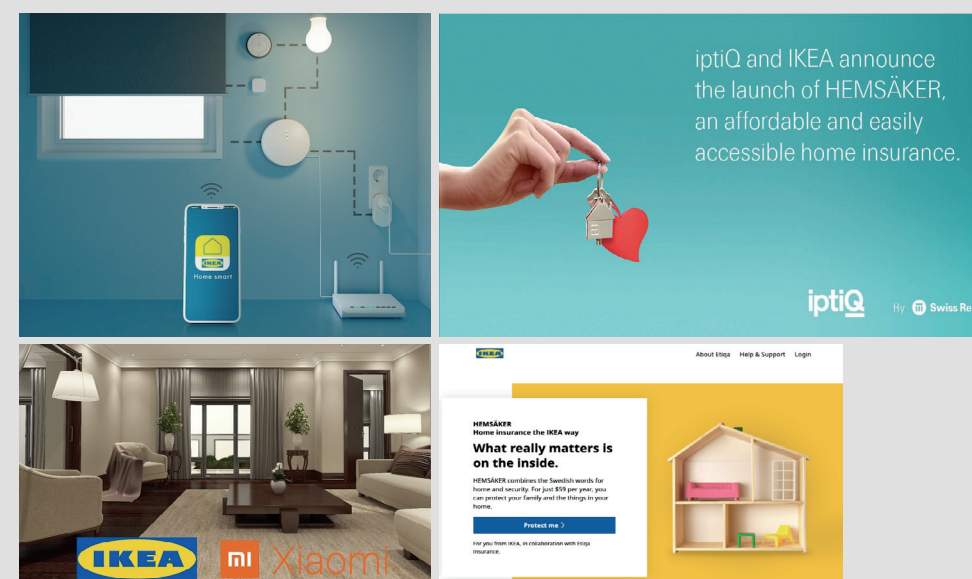
16. 新規参入とテックジャイアント

エコシステムのトッププレイヤー | ホームセーフホーム

IKEA: スマートホームとHemsäker

IKEA のスマート照明は Xiaomi, Amazon, Google, Apple と提携しています。また、IKEA 独自のスマートホームアプリもあり、スマート照明やスマートスピーカー、スマートブラインド、スマート充電器などと接続されます。

また SwissRe IptiQ とも提携し、手ごろな料金で利用しやすい、今までにないデジタル家財保険の提供を始めます。





17. 新規参入とテックジャイアント

エコシステムのトッププレイヤー | ビジネスシールド

Amazon: ビジネスプライム

Amazonはビジネスプライム会員への保険提供を補完しています。

Amazon は Next Insurance と提携し、ビジネスプライム会員に保険を提供しています。



Marsh は生産物賠償責任保険ネットワークで Amazon と提携しています。



Amazon Pay を通じて Zurich と提携し、中東地域での支払いサービスを提供しています。



Amazon は Superscript と提携し、イギリスの中小企業に保険を提供しています。

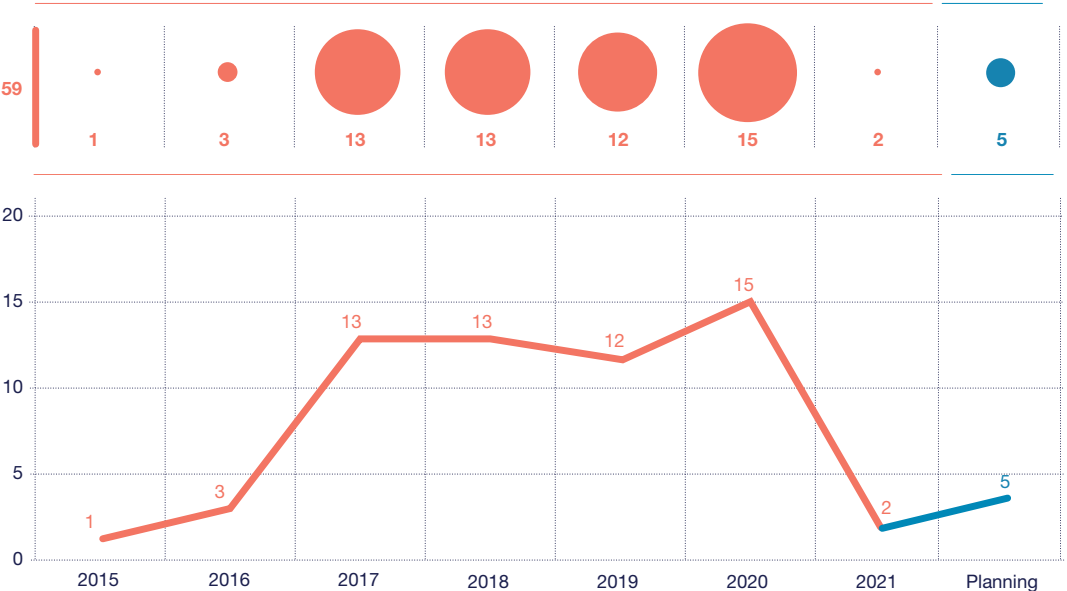


18. 保険規制

全地域での規制サンドボックスの拡大は、新しいオープンな保険モデルにおける安全と保護の重要性の裏付け

新商品やサービスを生むオープンかつ相互接続されたモデルは、従来より大きなリスクを伴うため、新しいオープンな保険モデルと規制コンプライアンスを分けて考えることはできません。コンプライアンスとは、消費者や企業を守りながら新たな規制変更に適応し、新しい顧客需要を満たす新商品／サービスを提案することです。近年、このようなリスクを緩和するために多数の規制サンドボックスが作られていますが、その中で保険は存在感を増しています。

規制サンドボックスの進展



19. 保険規制

保険業界の変革を加速するためにあえて「一歩後退」する

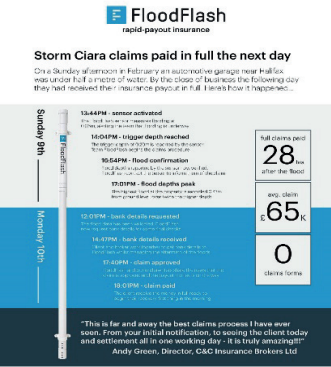
多くのプロジェクトが続々と規制サンドボックスに提出されている現状は、パラダイムシフトが起きていると言えます。多くの保険会社は、最初から規制コンプライアンスを明確な目的として、その申請を行っています。

もしサンドボックスにプロジェクトを提案し承認されれば、実際に新商品・サービスが規制当局の認可を受けるよりもずっと早くから、規制コンプライアンスが保証されることになるでしょう。つまり、イノベーションへの最短の道とは、まず規制について考えるところから始まるのかもしれません。

実例は既にたくさんありますが、スペインのサンドボックスの成功事例として Floodflash と Cobertoo の 2 件を見てみましょう。Floodflash は洪水時のためのパラメトリック保険を提供しています。この保険は、被災時に水深を測るためのセンサーを被保険者の敷地内に設置することが必要で、それにより専門家の査定を受けることなく、被保険者の口座に保険金が振り込まれます。このモデルがサンドボックスに持ち込まれた時点では、法的な裏付けはありませんでした。Cobertoo は、個人の所有物（デバイス）に対するエンドツーエンドのデジタル保険を提供しています。市場で保険商品を販売できるのは保険会社と相互保険会社のみですが、サンドボックスによってスペイン初のデジタル保険会社として Cobertoo を立ち上げる機会が生まれ、現行の販売チャネル提供モデルから純粋な保険会社モデルへと転換することができました。

2019

FloodFlash



2021

Cobertoo



20. 保険規制

DORA: 金融サービス向けの新たなサイバーセキュリティ規制の枠組み

あらゆる産業、中でも金融業界を標的とするサイバー攻撃の増加によって、弾力性のあるオペレーションが増々求められるようになっていきます。DORA が目指すのは、ヨーロッパの金融業界における全ての ICT 関連インシデントを軽減する、1 つのまとまったアプローチを創出することです。

その柱の 1 つが、サードパーティの ICT プロバイダとの連携時の必要条件を整理・導入することです。契約に先立つ評価と承認だけでなく、システムやセキュリティ、データ整合性の利用可能性および継続性のリスクも含めたものです。あらゆるリスクについて考慮し、グローバルな ICT リスク方針および手順に従って管理しなければなりません。

サンドボックスの取組によって、新たな相互接続サービスとイノベータティブモデルを実装することと、規制コンプライアンスに従いビジネスと社会の保護することとの両立が可能となります。





21. 保険規制

テクノロジーを味方につける。レグテック企業の協力で保険会社はより効率的に規制遵守が可能

2015 ～ 2021 年までの期間、この種のスタートアップや InsurTech への投資はあまり多くはありませんでしたが、2021 年にはそれまで以上の大きな伸びを見せました。とくにこの年は 2 社が目立っていました。1 社目は 1 億米ドルの投資を受けたアメリカの Agent Sync です。aaS（アズ・ア・サービス）型のコンプライアンスソリューションを提供しています。これは規制機関のデータベースを業務システム（Salesforce）に統合し、企業がコンプライアンス要件に沿えるようにするものです。2 社目は 6400 万米ドルの融資を受けたオランダの FRISS です。（AI ソリューションを使って）リスクと不正行為を自動検出することに特化し、損害保険会社向けに提供しています。



