

## アクチュアリーとの連携でサービス強化

# 日本経営数理コンサルティングと協業開始

【協業】日本経営数理コンサルティング(東京都港区、上田香十里社長)は、この2月から日本経営数理コンサルティング(株)(東京都港区、小倉宏之社長)との協業を開始した。同社は、引受査定や支払査定、商品開発支援に関するコンサルティング等に大きな実績があり、アクチュアリーの専門家集団である日本経営数理コンサルティングとの連携により、より高度で広範なサービス提供が可能になる。日本経営数理コンサルティングは、特に少額短期保険会社や認可共済等の保険数理支援については国内随一の実績があり、協業による相乗効果で業界支援の幅が広がり、両社の業務拡大も見込まれる。



上田社長(左)と小倉社長

社、その他コンサルティングファーム等との延べ取引実績があり、最近では、データサイエンスやエンテイスのドクターや看護師を新たに迎えるなど業務を拡大しており、業界的に、業務の依頼が増えている。引受・支払条件変更にはどのくらいのリスクがあるかなど、アクチュアリーの意見を求める機会も大きく増えてきた。当社は既に(公)日本アクチュアリー会の法人会員であり、顧問にアクチュアリーも在籍しているが、今回、経験豊富なアクチュアリーの皆さまとの連携で実務としてのサービスが大幅に強化できる。特に、商品開発関連のニーズの高まりを背景に協業に至った」と話す。

上田社長は「この1、2年では、新商品開発や特約改定に関するサポートの依頼が増えている。引受・支払条件変更にはどのくらいのリスクがあるかなど、アクチュアリーの意見を求める機会も大きく増えてきた。当社は既に(公)日本アクチュアリー会の法人会員であり、顧問にアクチュアリーも在籍しているが、今回、経験豊富なアクチュアリーの皆さまとの連携で実務としてのサービスが大幅に強化できる。特に、商品開発関連のニーズの高まりを背景に協業に至った」と話す。

同社では、これまでに生損保約40社、再保険会社、共済団体、少短会

り、あおほ生命の保険計理人を務めた藤中章三氏が2004年に設立し、当時としては珍しい国内系保険数理コンサルティング会社として事業を開始した。06年に保険業法改正に伴う少額短期保険会社の開業支援を開始し、主に生損保出身のシニアアクチュアリーや制度の専門家を迎えて陣容を拡大した。現在は、保険・共済・金融商品の開発・設計・決算の数理コンサルティング、少額短期保険の総合コンサルティング、M&A支援、保険・金融システム開発支援などを行っている。これまでに、約20社の少短保会社設立支援、約30社の少短保会社における商品開発支援実績があり、現在も、少短保協会十数社の「保険計理人業務」を受託中で、陣容は30人強になっている。

小倉社長は「当社は、国内の保険業界の変化なことからアクチュアリーの仕事が増加することを見込んでスタートした。大手保険会社の最前線で活躍してきたアクチュアリーが所属しており、保険数理にとどまらないさまざまなバックグラウンドを持つのも強みだ。損保会社系のアクチュアリーも増えており、最近では内部監査やESRの支援を検討するなど新しい分野にもチャレンジ中だ。今回の協業で、業務の幅を広げられるとの期待が大きい」と話している。今後両社では、2社合同の勉強会を開催して情報交換を加速させるほか、互いの会社紹介機会を増やすとともに、オフインシャルホームページのリンクなども行っていく方針だ。

上田社長は「最近では、例えば、介護保険の商品改定の相談が増えている。また、『簡易告知』の難しさも非常に感じている。2社で取り組むことが非常に有効だ。当社では、ドクターをはじめ幅広い分野の専門家が対応できる。相互の強みを生かすと同時に、互いの業務拡大にも貢献していきたい」と意欲を見せている。

また、小倉社長は「保険数理という狭い範囲のビジネスでスタートしたが、そこをベースにさらにサービスを拡大したい。例えば、この1、2年、当社では、就業不能保険など第三分野商品の相談も多いのだが、その際のさまざまな問題解決に、商品戦略に合った適切なデータの取得が欠かせない。そのために、査定コンサルティングの持つ医務査定の知見には大いに期待する。両社が関わることで確実に相乗効果が出ると思う。これまでの実績や知見も生かして業界のニーズに対応していきたい」と話している。

## 査定コンサルティング

査定コンサルティング(株)は、2008年5月の創業以来、「査定」に関しては、新契約査定、保険金支払査定を経験豊富な査定者・査定医がサポートしている。また、「医的意見書作成」については、主に保険金・給付金

支払の可否や妥当性についての依頼が多く、医学的見地のみならず昨今の傾向も踏まえた上で、各社の約款に基づき査定医が意見書を作成するのが強みとなっている。「商品開発支援」に関しては、支払事由の確認

や新帳票の精査をはじめ一般的なサポートを行うほか、新商品に対応するための引受査定基準、支払基準作成支援を行う。また、既存の基準やマニュアル、帳票も時代に合

わけて変更する必要があり、改訂のサポートも行う。そのほか、診断書・医学論文・カルテ

断書・医学論文・カルテ朱印、研修などのサービスがあり、弁護士による「判例・事例解説セミナー」はすでに35回開催している。

同社では、これまでに生損保約40社、再保険会社、共済団体、少短会

同社では、これまでに生損保約40社、再保険会社、共済団体、少短会

同社では、これまでに生損保約40社、再保険会社、共済団体、少短会

同社では、これまでに生損保約40社、再保険会社、共済団体、少短会

## 「査定」「保険数理」の強み生かす