

インシユアテックイノベーション

9

ショップ運営からエコシステム構築まで

アイリックコーポレーション

イージェントソリューション部部長 畔柳 主税

弊社のシステム事業は生保だが、成長した企業内代理店マーケットの主力保険は自動車だった。企業内代理店の自動車の比較推奨ニーズに応えるために、損保に強いNTTイフとの提携が、この壁を乗り越える切り札となった。提携はさらに加速し、A-IOCRを使った損保会社向けのシステム開発にまで発展していく。

私が出光保険サービスも探れるということ、在籍時(2008年頃)三井氏にNTTイフの吉村部長との面談を依頼し、システム再構築でお世話になったISN社営業の三井氏とは、定期的な業界の情報交換をしてきた。

そんな中、「損害保険の比較に強いNTTイフを紹介できますよ」と聞いて、すぐにひらめいた。弊社は生保で、NTTイフは損保で、保険の検索・比較のシステムを持つていた。ただ、NTTイフは一部生保の比較・検索もあり、私は「彼らは競合であり、組む相手ではない」と思っていた。もし損保を強化するのなら、コラボの可能性



NTTイフの吉村氏(左)と企画の構想を練る畔柳氏

保険会社2社がベンチャー企業と組んで、リリースしている。確かに、差別化が必要だ。非定型A-IOCRの強みを生かして、読取対象の証券を4社から全社(十数社)に拡大。また、NTTイフの仕組みを生かして、コード変換・API連携を実現して、保険会社システムに直結させる。汎用性・継続性・導入スピードとも、他社を凌駕するソリューションが完成した。

21年3月現在、RPAの導入会社は12社となり、対象も企業代理店からプロ代理店までマーケットを拡大し、売上も伸びている。自動車保険OCR付見積システムは、共栄火災にも採用され、現在、3社でPOCに進展している。さらに、21年度には火災保険等への種目拡大、自動車保険版損害サービスエコシステム構想の実現も視野に入れている。もちろん、2社だけでは限界があり、独自の強みを持つ企業とのアライアンスを水面下で進めている。

NTTイフとのアライアンスで得た三つの知見は貴重だった。一つ目は、互いのマーケット・営業力・サービスの強みを生かし、弱みを補完しあうビジネススキームの作り方。二つ目は、A-IOCRを顧客のフロントシステムで簡単に使えるための「コード化・ソリューション化・API連携」の作り方。三つ目は、アライアンスで多発するトラブル・利害調整の乗り換え方だ。この経験があったからこそ、生保給付金エコシステムと、保険流通以外の保険会社業務のエコシステムを当社に挑戦できた。

今回は、いよいよ生保エコシステム誕生の秘話をお届けする。

生保から損保の進出の壁はアライアンスで超える

は大きくなり、比較推奨対応のニーズは大きい。一方で、実現には大手保険会社とのAPI連携が必要だった。

企業代理店リーダーの阿部が、大型代理店15社を回り、彼らのニーズをヒアリング。吉村氏と3人で企画を練りに練って、保険会社に提案した。結果はさまざま課題から実行は困難で、NTTイフとの提携も消えかけた。損保進出を果たすためにも、打開策が必要だった。そこで、A-IOCRへの展開だ。既に、保

も進み、両社のコラボの土台が整った。次の一手に向けて、再び吉村氏とホワイトボードに向き合った。生命保険証券A-IOCRの自動車保険証券A-IOCRのRへの展開だ。既に、保

凌駕するナンバーワンのソリューションとなる。良いアイデアではあるが、実現には多くの壁を乗り越える必要があった。三井ダイレクトとのコラボで3社での共同開発でデジタル化の可能性が広がった。さらに、保険証券の記載は、各社で揺らぎがある。年齢条件・個賠付帯などを、A社の表現からB社のコードに変換する必要があるので、これらの揺らぎは、NTTイフの持つ自動車保険のノウハウとシステムで吸収した。良いあんばいで両社の強みが連携して、精度・スピードとも、他社を凌駕するソリューションが完成した。

21年3月現在、RPAの導入会社は12社となり、対象も企業代理店からプロ代理店までマーケットを拡大し、売上も伸びている。自動車保険OCR付見積システムは、共栄火災にも採用され、現在、3社でPOCに進展している。さらに、21年度には火災保険等への種目拡大、自動車保険版損害サービスエコシステム構想の実現も視野に入れている。もちろん、2社だけでは限界があり、独自の強みを持つ企業とのアライアンスを水面下で進めている。

NTTイフとのアライアンスで得た三つの知見は貴重だった。一つ目は、互いのマーケット・営業力・サービスの強みを生かし、弱みを補完しあうビジネススキームの作り方。二つ目は、A-IOCRを顧客のフロントシステムで簡単に使えるための「コード化・ソリューション化・API連携」の作り方。三つ目は、アライアンスで多発するトラブル・利害調整の乗り換え方だ。この経験があったからこそ、生保給付金エコシステムと、保険流通以外の保険会社業務のエコシステムを当社に挑戦できた。

今回は、いよいよ生保エコシステム誕生の秘話をお届けする。

畔柳主税(あぜやなぎ・ちから)氏のプロフィール】静岡県富士市生まれ・東工大卒。石油会社のIT部門・企業代理店を経て、2013年から、保険業界向けのITソリューションの企画・営業に携わる。持ち味は、企業コラボ。