



保険ブローカー、日本市場での役割が拡大 充実したサービスで顧客利便性向上

「日本船主の船は、船齢も若く保険成績も極めて良い。海外のP&Iクラブとしてさらに伸ばしていきたいマーケットであることは間違いない」(P&I保険関係者)一。日本はその重要性から海外の主要P&I保険クラブが拠点を置き、日本船主はその中からサービスや財務状況などをみて選択している。

P&I保険を顧客の船主が選択する際、海外では保険ブローカーを介して行うのが一般的。一方、これまでP&Iクラブと直接交渉するケースが多かった日本船主でも、近年はP&I保険だけでなく、船体保険も含めて保険ブローカーを起用するケースが徐々に増えている。

そもそも日本における保険ブローカーは、1996年4月の保険業法改正によって誕生。所管官庁の財務局から認可を受けて営業が可能となる。国家試験があり、その資格は3年ごとに更新する必要がある。保険代理店が保険会社から委託を受けて保険会社のために保険募集を行うのに対して、保険ブローカーは顧客の委託を受けて顧客のために保険契約の仲介を行う。保険ブローカーの基本的な役割は、①保険契約締結のために顧客の代理となって保険会社やP&Iクラブと交渉②保険の選択に関する助言、最適な契約条件の設定、合理的かつ競争力のある保険料の提示③保険契約更改や新規契約時の事務処理の効率化④事故処理において、顧客の立場に立ったクレーム・マネジメント

などとなる。この基本的な役割から派生したさまざまなサービスによって、顧客のさらなる利便性向上を図っている。

日本における保険ブローカーとしては、保険業法改正以前の1994年に設立されたリード保険サービスが最も長い歴史を持つ。保険仲立人登録番号は「関東財務第1号」だ。同法改正後は海外勢も日本に事務所を置くようになった。いずれも保険ブローカーとして長い歴史を持ち、世界中にネットワークを拡げ、日本の顧客にもきめ細かいサービスを提供できる人員を揃えている。

保険ブローカーとして成否を左右するのは、提供するサービスに加え、顧客と長期スパンで関係を築ける人材の確保だ。その点、主要保険ブローカーは長年P&Iクラブで保険業務に携わり、日本の海運業界ともつながりが深い人材を確保している。

主要保険ブローカーが日本におけるプレゼンスを強化し、顧客との関係を強化する場としても活用してきたのがセミナーだ。例えばリード保険サービスは2009年以来、昨年までに計10回セミナーを開催し、その時々の業界の関心を集める話題を取り上げるほか、各P&Iクラブの保険料率の一律引き上げ(ジェネラル・インクリース=G I)の実施状況や最近の動向を独自の分析で紹介するなど、日本の顧客にとって貴重な情報収集の場として定着している。海外勢でもJ E I B ジャパンが16年からセ

ミナーを開始。その後は順次規模を拡大して開催しており、今後も展開していく方針だ。セミナーに限らず、各保険ブローカーはさまざまな形で顧客との接点の場を設けてサービスを展開している。

ここでは日本に事務所を置いてP&I保険や船体保険を仲介する主要な保険ブローカー4社を紹介する。

■ J E I B ジャパン アーサー・ギャラガー社との協力でサービスを展開

1986年に日系初の保険ブローカーとしてロンドンで設立され、現在はロイズ・ブローカーであるJapan England Insurance Brokers (J E I B)。J E I B ジャパンは、グローバル展開する日本企業のリスクマネジメントに資することを目的として2012年11月に設立された。P&I保険については、保険ブローカーとして世界4位の英国・アーサー・ギャラガー社とパートナーシップを組んで、サービスを展開している。現在の人員は6人。

アーサー・ギャラガー社は、全世界の取扱高が年間1億9000万総トン・5500隻におよぶ世界第4位の国際保険ブローカー。そのアーサー・ギャラガー社と組むことで、世界中のすべてのP&Iクラブのシニアマネジメント層からアンダーライター、クレーム処理担当まで幅広く関係を構築。顧客のフリートサイズ、船舶のタイプ、トン数などを客観

的にみて、最適なP&Iクラブを紹介している。

そのサービス内容は、船舶運航に関するリスクマネジメントやマーケット情報を提供する「情報サービス」、顧客の質問などについて、海外のP&Iクラブに代理で問い合わせる「相談対応サービス」、合理的・適正な保険コスト削減に向けて必要な情報を提供する「P&I無料診断サービス」などで構成。これらのサービスを常に顧客の利便性を考慮してブラッシュアップしている。

J E I B ジャパンは、アーサー・ギャラガー社と共同で16年に日本で第1回セミナーを開催。その後は引き続き前年を大きく上回る規模で開催してきた。セミナーは今年も行う予定だったが、新型コロナウイルスの影響で中止を余儀なくされた。ただ、同社の小田洋社長は、「せっかく定着してきたセミナーなので、来年以降もぜひ開催して、多くの顧客に参加してほしいと思っている」と話す。