

J E I B ジャパン

2022年度の取り組み

成長産業に特色ある保険商品提供

保険ブローカーであるJ E I B ジャパンの動きが活発だ。2021年度は長引くコロナ禍によって依然として経済活動の停滞が続いていたにも関わらず、日本企業の賠償保険ニーズなどに機敏に対応して実績が進展。とりわけE&O保険など専門分野での商品提案を契約につなげている。22年度についても、成長産業などセグメントしたマーケットに対して特色を持った保険商品を提供していく考えだ。同社の佐野圭作会長に22年度における取り組みについて聞いた。

佐野圭作会長に聞く

—2021年度の天候デリバティブなど専門分野のニーズに機敏に対応したことが挙げられる。要因としては、企業向けの賠償責任保険や



佐野会長

企業が外国企業と契約する際、取引先が提示する売買契約書の中にE&O保険

などの付帯条項が盛り込まれているケースが増え、ビジネスを進める上で保険加入が不可欠になる。こうした専門的な保険商品を取り扱う競

—コロナ禍による法人マーケットの影響について。佐野 実績について言えば、貨物保険や賠償責任保険などは保険料が売

ロイズブローカーとも連携

争相手はそう多くはないので、企業間のアグリメントを満たす賠償責任保険のニーズをいち早く捉えることが重要だと考えている。

上高とリンクしていることから、企業の売り上げが減少すると保険料のボリュームも小さくなる。社会の変化を見据え、成長産業をターゲットに営

案を行い、日本最大のタレント会社、世界有数の情報通信会社等を顧客として抱えている。今後も大企業・中堅企業に対するマーケティングの強化

額の一部をロンドンの保険マーケットでプレイスした商品と組成するといった当社ならではの強みを生かすことも検討している。とりわけ日本市場

佐野 当社のスタッフはいずれも保険業界の実務経験が豊富で語学力も高い。ただ、損保各社で新たな商品が次々と発売されていることから、

—社員に期待することは。佐野 成長産業で新たなリスクをいちはやく把握し、企業に対し

—今後に向けての展望は。佐野 成長産業で新たなリスクを見極め、適切な成長が期待されている。そうした新しい業界のリスクを見極め、適切な成長が期待されている。そうした新しい業界のリスクを見極め、適切な成長が期待されている。

業展開していく必要があると考えている。また、近年はサイバーリスクに関するセミナーを継続的に実施している。コロナ禍ということもあって主にオンラインで開催しており、すでに提案まで進むケースはそれほど多くないが、視聴した企業関係者からはよく問い合わせを受けている。関心が高い分野であることは間違いない。今後も取り組んでいきたい。

—22年度の取り組みは。佐野 これまで、企業ニーズをこらえた各種提案を行い、日本最大のタレント会社、世界有数の情報通信会社等を顧客として抱えている。今後も大企業・中堅企業に対するマーケティングの強化

—損保各社の法人向け商品について。佐野 各社ともさまざまな分野で特長を持った企業向け商品を開発しており、それぞれの商品の良さを深く理解した上で顧客に展開していきたく。保険仲介業である当社の大きな役割はマーケットファイディングであり、お客さまに保険会社の優れた商品を紹介し、つけてウィンウィンになることが重要だと考えている。

—今後に向けての展望は。佐野 成長産業で新たなリスクをいちはやく把握し、企業に対し

—社員に期待することは。佐野 当社のスタッフはいずれも保険業界の実務経験が豊富で語学力も高い。ただ、損保各社で新たな商品が次々と発売されていることから、