

## 成長産業に特色ある保険商品提供

保険プローカーである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つ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

A black and white portrait of Dr. K. S. Rama Rao, an elderly man with glasses, wearing a suit and tie.

佐野会長

**実績について。**  
佐野 好調に推移している。要因としては、企業向けの賠償責任保険や、  
門分野のニーズに機敏に対応したことが挙げられる。例えば賠償責任保険についてでは、さまざまな  
企業で日本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

争相手はそう多くはないので、企業間のアグリー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なと考えていた。

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導

案を行い、日本最大のソニーカー会社、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

ロイズブロー カーとも連携

—「コロナ禍による法  
などの付帯条項が盛り込  
まれているケースが増え  
ており、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  
な知識をもつて保険の発  
展に貢献する人材の育成

違ひなく、今後も取り組んでいきたい。  
——22年度の取り組みは。

マネジメントを提案します。  
また、ロイヤルロード  
カードJapan Eng  
gland Insurance B  
okers Ltd.の謹啓

い。保険仲介業である立  
社の大きな役割はマーケ  
ットフайнディング等  
あり、お客様に保険会  
社の優れた商品を結び付  
けてワインカイソになります。

四三

卷之三

業展開していく必要がある」と考へている。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、すぐ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り、いかに付加価値を提供していくかが大きなポイントとなる。例えば一つの手法として、AIを活用して各産業の企業に役立つ分析情報を提供する企業と提携し、セグメントしたマーケットに対してもサイバー保険やE&O保険、D&O保険といった特色ある保険やリスク

でのカバーがまだ十分に行き渡っていないと思われる中堅・中小企業向けの地震保険を開発していくべきと考えている。

そうした商品の特長をし  
つかり理解するよう現在  
もキャッチアップに努め  
ているところだ。社内で  
研究を重ねたり、セミナ  
ーで知識を高めたりする  
など不斷の努力が必要だ  
と考えている。また、社  
会の動きを敏感に捉える  
とともに、米国や欧州な  
ど海外マーケットにもし  
っかりとアンテナを張って  
最新の情報をアップデ

「（しておくる）とは保険  
ブローカーにどうて極めて  
重要であり、そつしな  
海外で新しく普及し始め  
た保険商品を日本市場に  
導入できるかどうかをい  
ち早く検討していく」と  
が求められる。

——今後に向けての展望は。

案を行い、日本最大のソニーカー会社、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

額の一部をローバンの危険マーケットでブレイブした商品を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 当社のアタツ  
はいずれも保険業界で  
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販  
売されていることから

## 、発社力のノ

高どリンクしていることから、企業の売り上げ減少すると保険料のボーナムも小さくなる。会の変化を見据え、成産業をターゲットに蓄案を行い、日本最大のエンカーハイエンド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を行っている。とり

ロンドンの保  
トでプレイス  
組成するとい  
うではの強み  
とも検討して  
実務経験が  
も多い。た  
で新たな商  
売されてい  
わけ日本市場

社のスタッフ  
保険業界での  
豊富で語学力  
だ、損保各社  
品が次々と発  
ることから、