

NEWS LETTER

今回のテーマ 【最適な保険契約方法を見つけよう！】 保険プロキュアメントサービスのご紹介

当社が保険プロキュアメントサービスを提供する背景は、欧米の保険環境との違いからきています。例えば、a.保険料に含まれる無償サービスが一般的で、専門的なサービスの価値が図りにくい、b.多くのお客様がグループ代理店を持ち、利益相反に気づかず黙認している、c.保険会社が株主であり且つ営業部門を保有しているため、企業をコントロールしている傾向にあるなど、リスクと保険に対する向き合い方が閉鎖的で、“リスクマネジメントが効果的に機能していないことに気づかれていない”お客様が多いことが挙げられます。

リスクと保険について、皆様の置かれた状況を一度チェックしてみてください。

- 契約内容がうちに相応しいのかどうか、保険料が妥当な水準かどうかわからない
- 多種多様な保険関連資料がきちんと整理されていない、
- 付けている保険だけでは新たなリスクに対応していない

一例ですが、このような現状を抱えられているお客様も多いのではないのでしょうか？

最新のトピック 《私たち保険リスクアドバイザーはこうした課題を解決します！》

- 当社独自の保険診断により、保険の合理化を図り、コスト削減に導く最適な契約方法を見つけることができます。
- 海外経験豊富なスタッフなので、リスクファイナンスによる先進的なアドバイスも受けられます。

ビジネスモデルの特徴は？

- ① 当社単独で現状の保険全体を見直すベンチマークの提供および保険ブローカーとしてのサービス提供が可能です。
- ② 複数社から見積もりを取り、その内容精査とコストパフォーマンスを比較検証するプロキュアメントサービスが可能です。
- ③ 当社の保険技術を提供しながら、分野に応じて他の専門会社と提携したオールインワンサービスを提供します。
- ④ また、当社のビジネスモデルはお客様に対するリスクマネジメントサービスを基本としており、グループ代理店の保険業務とは競合せず、相互補完関係を持つことができます。

詳しくは当社HPよりお問い合わせください。

スタッフ一同、ご連絡をお待ちしております。