

NEWS LETTER

今回のテーマ 保険の調達方法を見直しましょう

昨今、損害保険料の値上がりや保険カバーの範囲縮小が続いており、多くの企業にとって、コスト面とリスク管理面の双方で、無視できない問題になりつつあります。このような傾向は、自然災害の多発や世界的な保険市場の動向等が背景にあり、当面継続すると予想されますが、企業経営者の皆様はどのように対処すべきでしょうか。

一般的に損害保険の調達は、保険会社の代理店を経由して行われていますが、当社は、そのような調達方法の見直しをお奨めいたします。具体的には、損害保険の調達に際し、

- ① 複数の保険会社により適正な競争 (注)が行われる環境を整え、
 - ② 貴社にとって、最も有利な契約条件を選択できるような調達方法を採用すること
- が最も有効な対処策であると考えます。

そのような対処策を確実に実現する方法は、当社（保険仲立人、一般的には保険ブローカーと呼称）を起用し、保険契約の調達に関与させることです。当社が関与することにより、複数の保険会社から保険条件の提示を受けることができるほか、保険会社は当社が複数の保険会社と交渉を行うことを当然の前提として認識するため、より競争力の高い条件提示を行う動機が生まれます。

上記を踏まえ、保険の調達方法について、ぜひとも弊社にご相談いただくことをお奨めいたします。

(注) 最近、保険会社間の競争について疑問を生じさせる事象が発生していますが、保険ブローカーの関与はそのような事象の発生防止にも有効だと考えられます。

最新のトピック 当社が提供する支援・サービスについて

当社が保険の調達にあたり提供するサービスについては、News Letter No.2 (2023.4.19) にてご説明いたしておりますので、そちらも併せてご覧ください。

以下は、保険ブローカーである弊社と損害保険会社の代理店との立場の違いについて説明を行っております。保険の調達方法について検討を行うに際し、ご参考にしていただければ幸いです。

- ① 代理店は、代理店委託契約を結んでいる保険会社の契約しか取り扱うことができず、また、保険会社の指導を受ける存在かつ保険会社のために保険商品を販売する存在であることから、必ずしも保険会社間の適正な競争環境を作り出す立場にありません。
- ② 一方、弊社(保険ブローカー)は、保険会社から独立した存在であり、お客様からの指名のみに基づき保険契約の調達に当たります。また、弊社は日本において営業を行っているほとんどの保険会社と交渉を行うことが可能ですので、各保険会社の得意・不得意、技術面・サービス面での優劣等を見極めながら、お客様に対して複数の選択肢をお示しすることが可能です。さらに、前述の通り、弊社から保険条件の提示依頼を受けた保険会社は、他の保険会社との競争があることを当然の前提として対応いたしますので、より競争力のある条件提示が得られる可能性が高くなります。

当社では、貴社の保険調達方法の見直しに関し、様々な対応策を用意しております。損害保険料の高騰をはじめ損害保険手配について課題をお持ちの企業様は、ぜひとも弊社までご相談ください。