

JEIBジャパン

宮本信宏副会長に聞く

ブローカー活用の流れに沿ったサービスを

英国初の日系保険ブローカーであるジャパン・イングリランド・インシュアランス・ブローカー(JEIB)の子会社として100社以上の日系企業にリスクマネジメントサービスを提供するブローカーのJEIBは、金融庁の金融審議会において保険ブローカーの活用促進が期待される中、保険業法改正の流れに沿った顧客サービスの展開に意欲を示している。今後は、産業発展の要となる再生可能エネルギー事業者に向けた新たなソリューションの開発や、生保代理店および機関代理店との協業を通じて、顧客ニーズを満足させるサービスを強化していく考えだ。同社取締役副会長でJ. E. I. Sグループの副会長でもある宮本信宏氏に、取り組みの内容や目指す姿について聞いた。

度を高めている。

——金融審議会によるブローカー活用促進の動きをどう見ているか。

宮本 今後、日本においてもブローカー制度が発達し、欧米のような「ブローカー社会」へと変化していくものと推察する。わが国では橋本内閣時代の1996年に、フリー・フェア・グロ

生保・機関代理店との協業も

——貴社の概要を。
宮本 当社は、日系グローバル企業のリスクマネジメント構築に貢献することを目的に、2012年12月にJEIBの日本法人として設立された。「保険は技術、技術

は知識と経験から生まれ「をモットーに、英米の国際ビジネスに精通した役員がロンドン保険市場で培ったノウハウを生かして顧客ニーズに即した保険プログラムの提案を行っていることが当

社の大きな特徴であり、現在、IT事業者、海運事業者、再生可能エネルギー事業者など100社を超える企業に対し、マリン、ノンマリン、再生保

険を中心幅広い分野のリスクマネジメントサービスを提供している。特に、海運事業者向けのリスクマネジメントにおいては、船舶保険を扱えるブローカーの強みを生かしてJEIBと提携する国際的P&I保険ブローカーとパートナーシップを組み、日本の海運事業者(船主)にサービスを

シエアは全種目合わせても1%に満たず、ブローカーが十分に活用されているとは言い難い。保険マーケットは「ブローカー社会」である欧米で大きく発展した。日本のブローカー制度も、導入したからには本来の機能が十分に発揮されるよう「顧客からの報酬の受領」に実際に要した労力や費用等に基づく報酬体系(フィー制度)など欧米に近い制度設計にすることが望ましい。このたびの金融審議会でも、手数料の受領方法や保証金制度の見直しなどブローカー活用促進に向けた対応が議論されたが、顧客サイドに立った動きとして重要なのは、やはりフィー制度の実現であると考えている。

——業法改正の流れに沿った顧客サービスと

宮本 顧客ニーズを満たすリスクマネジメントサービス

の充実を目指す。そのためには、①再生可能エネルギー事業者に対する新しいリスクマネジメントソリューションの開発②生保代理店との協業③機関代理店に対する進化・改革の提案の三つを柱に取り組みを強化していきたいと考える。

再エネ事業者に新たなソリューション

ビスを提供している。

特に、海運事業者向けのリスクマネジメントにおいて、船舶保険を扱えるブローカーの強みを生かしてJEIBと提携する国際的P&I保険ブローカーとパートナーシップを組み、日本の海運事業者(船主)にサービスを

全な発達には至らなかった。

その後、2016年の業法改正において、契約者の代理人であるというブローカーの役割が明確化されるとともに供託金の減額など一部の規制が緩和されブローカーの活用促進が図られたものの、いまだ取扱保険料の

り、日本でもデータセンターの建設が加速するものと予想されるが、データセンターに収容される高機能サーバーは大量の電力エネルギーを消費することから、将来的なエネルギー不足への対応として再エネを供給する発電所等の開発が急務となる。

一方、再エネの一端を担うメガソーラー発電所の火災保険において、銅線ケーブルの盗難や気候変動による自然災害事故が多発している影響で各保険会社とも顧客が求める補償額を提供できないケースが出現しており、特に盗難リスクについては損害率の高さから引受けを謝絶するケースも増えている。

こうした補償不足や引受困難といった課題を解決するには、従来型とは異なる特殊カバールの保険など、より広い範囲のソリューションを活用する必要があり、その両面を充実させることができる

また、機関代理店については、海外拠点を持つ親会社のリスクマネジメントにおいて国内部分を機関代理店が担当し、海外の部分をわれわれブローカーがサポートする形で協業を進めていけば、グローバル企業の総合的なリスクマネジメントの充実を図れるのではないかと

宮本 生保代理店との協業は、保険業界の現状を鑑みても重要な分野であると考えている。生保代理店の方は、コンサルティング能力において非常に優れているという印象が強い。損保は一般的にリスクが顕在化しており顧客ニーズも明確な場合が多いが、この点、生保は顧客ニーズを喚起するところから始めなければならぬため、おのずとコンサルティング能力が磨かれるものと思われる。さらに生保代理店の方は、コンサルティング能力の高さゆえに中堅企業の経営者の懐に入り込んでいることが多いと聞く。

宮本副会長



宮本 金融庁のリードにより日本のブローカー制度があるべき姿で発展を遂げることが期待される中、前述のとおり、生保代理店および機関代理店との協業を視野に入れた取り組みを進めたいと考えている。最近な例では、当社グループのネットワークを活用してロンドンの紹介元保険会社との日本本社と連携し、再生可能エネルギー分野の事業者のコンサルティングを行う多国籍企業の手配を完成させた。引き続き、豊富なノウハウと国際的なネットワークを持つ当社ならではのソリューションを通じて顧客サービスの充実を図ってほしい。

宮本 われわれは、グローバルに事業を展開する日系企業のリスクマネジメント構築を支援すること

宮本 今後の展開について。

宮本 今後の展開について。

宮本 今後の展開について。

宮本 今後の展開について。

宮本 今後の展開について。

宮本 今後の展開について。