

日本の競争力

「保険維新」で

再強化を



佐野 圭作

最近、日本の大手製造業から保険プログラム全体を見直したいとの依頼を受けました。私どもの専門家チームが半年かけて国内外の事業とリスクを分析し、保険の重複を排除して本当に必要な補償に絞り込み、数億円単位での保険料削減に成功しました。リスク分析とアンダーライター（保険引受判定人）との交渉に集中した結果です。

別の大手企業役員の方からは「なぜ事故が1件起きただけで翌年の保険料が倍額になるのか」との相談を受けました。損害保険とは「大数の法則」に基づかず、1件の事故で大幅な保険料の上昇を強いるの

日本の保険市場は、世界の「常識」と違う。私は保険会社の社員として英国に赴任して初めて、その異常性に気づきました。そこで、1985年にロンドンで日本人初の保険ブローカーとして独立し、以来、日本の保険市場をどうにか改革したいと心血を注いでいます。

英国の損害保険会社数は約480社、米国は2000社以上ありますが、幅広く損害保険全般を引受ける会社は、日本ではわずか十数社。これでは皆様に

利益相反がまかり通る日本の構造問題

現在の企業内代理店制度にも大きな瑕疵（かし）があります。親会社の保険契約を子会社の代理店が扱う構造は、明らかな利益相反を生じさせます。日本に特有な問題の一例として、自動車の修理工場やディーラーが保険代理店を兼営する例が挙げられますが、欧米では考えられません。

最近では保険代理店のM&A（合併・買収）も増えました。例えば30億円「のれん代」を

含め代理店を買収し、その条件として5年間の契約継続を約束させるケースなどが多いようです。しかし保険業法の専門家に確認したところ、これは実質的な「保険料の割戻し」に該当する可能性が高く、「保険業法違反の疑義」さえ浮上します。弊社にご相談いただければ企業内代理店の問題につきベストなアドバイスをご案内します。

日本の保険市場改革に向け、私は手数料制度の見直しを提案

保険マイスターが無料で診断

お客様のために最適な保険プログラムを組むことが、私ども保険ブローカーの使命です。

J.E.I.S.グループ/JEIBジャパンは現在、日本のメガバンクや大手証券会社、電機メーカー、造船会社、IT企業など200社以上のリスクマネジメントを請け負っています。その多くが保険プログラムの見直しによって保険料の支払い額を大幅に低減できています。

企業の皆様、まずは無料で相談をお受けします。下欄に連絡先を記載してありますのでぜひお問合せ下さい。本当に効果的な保険プログラムとほどういものか、具体的な数字でお示し

コスト差年1兆円、選択肢少ない日本保険市場

最適な保険プログラムを提供したいと考えても、真の競争は生まれません。また、日本の保険会社の営業体制も深刻な問題です。大手1社で数千人もの営業社員を抱えています。欧米で同規模の会社はせいぜい150人前後で、これは業界全体で年間約1兆円ものコスト差になります。日本の保険市場が抱える構造的な問題を、企業や消費者が負担してきたことが、日本企業の競争力を大きく削いでいるのです。

ほしい。保険会社が決めた手数料率を代理店が受け取る今の仕組みでは、保険料が上がれば手数料も増えるため、代理店が顧客のために保険料を減らそうとするインセンティブが働きません。そこで、私は、顧客が保険手数料を決める「フリー（固定手数料）制度」の導入を提案します。保険料の多寡に関係なく、提供するサービスの価値に応じた報酬を受け取る保険ブローカー制度。これがそが真の意味で顧客本位の仕組みではないでしょうか。

可能です。保険マイスターを目指したい方には、必要な技術を指南し、経験を活かす舞台をご用意します。私どもと一緒に日本に「保険維新」を起していきたいと思いますか？

求む、保険マイスター

私どもは「保険は技術、技術は知識と経験によって作られる!」をモットーとする保険マイスター集団です。損害保険業界で活躍された方、海外で勤務された方、現役を終えたが健康でいつまでも仕事をしたい方など、幅広く人材募集しています。



https://jeibjapan.co.jp/company/#design_content_id3

広告