は、その原則に反します。

## コスト差年1 -兆円、選択肢少ない日本保険市場

円単位での保険料削減に成功し 保険の重複を排除して本当 数億 の保険市場をどうにか改革 の社員として英国に赴任して初 -ンで日本 日本の保険市場は、世界 と心血を注いでい そこで、 として独立し、 その異常性に気づきま ハ初の保険ブ 985年にロン います。 以来、 口

リスク分析とアンダー (保険引受判定

の交渉に集中した結果です。

に必要な補償に絞り込み

別の大手企業役員の方からは の保険料が倍額になるの ・件起きただけで 英国の損害保険会社数は約

幅な保険料の上昇を強いるの 般を引受ける会社は、

わずか十数社。これでは皆様に

ます。

最適な保険プログラムを提供 同規模の会社はせいぜい 社員を抱えていますが 会社の営業体制も深刻な問題で 人前後で、 と考えても、 日本の保険市場が抱える 兆円ものコスト差になり これは業界全体で年 社で数千 真の競争は生 日本の保険 八もの営業 欧米で

# 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

含め代理店を買収

険代理店を兼営する例が挙げら 特有な問題の一例として 益相反を生じさせます。 理店が扱う構造は、 親会社の保険契約を子会社の代 大きな瑕疵 (かし) があります 欧米では考えられま 明らかな利 日本に 自動 として5年間の契約継続を約束

したところ、

これは実質的

。そこで、

私は、

顧客が保険

し保険業法の専門家に

するインセンティブ

が働きませ

客のために保険料を減らそうと

数料も増えるため、

代理店が顧

組みでは、

保険料が

料率を代理店が受け取る今の仕

保険会社が決めた手数

-スなどが多

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

る可能性が高く、 私は手数料制度の見直しを提案 理店の問題につきベス 「保険料の割戻 に該当す

日本企業の国際競争 しょうか。 ご用意します。 を指南し、 目指したい方には、 手数料を決める 「フィー (固定手 保険料の多寡に関係なく 経験を活かす舞台を の導入を提案しま 保険マ 必要な技術

### 保険マイスタ が無料で診断

ログラムを組むことが、 お客様のために最適な保険で の使命です。

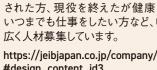
刀を再強化するために、

保険と

側面から貢献させて

私ども

された方、現役を終えたが健康で



#design\_content\_id3

求む、保険マイスター

という節目を迎えます。日本の 渉できる能力があり、彼らを「保 当社は今年6月に創業40周年 」と呼んでいます。 真に顧客本位の、

相談をお受けします。

透明で公正な市場に変えて

います

を大幅に低減できています

まずは無料でご

その多くが保険プログラムの ジメントを請け負っています

険マイスタ

しによって保険料の支払い額

など200社以上のリスクマネメーカー、造船会社、IT企業

英文保険約款を読みこな

お問合せ下さい

本当に効果的

私は決意を新たに