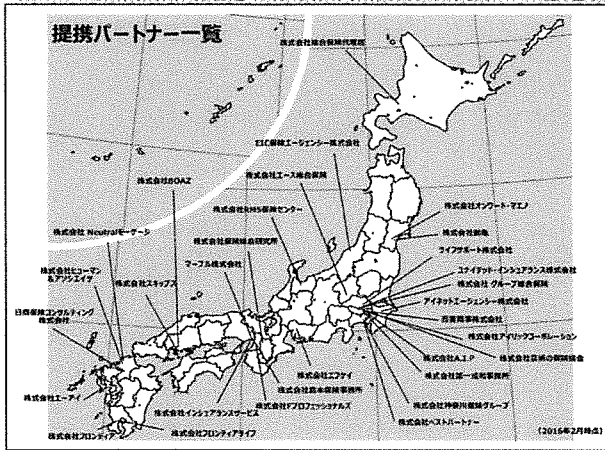


全国の有力プロ代理店とネットワーク



マーシュジャパン

**約30社、大半が収保5億円以上
共同で中小企業開拓を推進**

提携代理店数は今年1月未時点約30社、収保規模5億円以上が大半。マーシュジャパンが代理店との連携により、中小企業開拓を推進している。

保険仲介とリスアドバイサリーのリーディングカンパニーである米国マーシュの日本法人「マーシュジャパン」が、全国各地の有力保険代理店と連携して中小企業マーケットの開拓を進めている。企業向けの商品・サービス開発力や豊富なリスアドバイスマネジメントノウハウが強い同社と地域密着での高い販売力を持つ代理店が連携することでネットワークを構築し、中小企業開拓面での差別化を図りたい考えだ。

マーシュジャパンは、外資系企業・日系企業に、リスアドバイスマネジメントのノウハウを共有する。提携する代理店と共有することで、双方の強みを生かしてリスアドバイスマネジメントを展開が、期待されている。提携による代理店のリスアドバイスマネジメントは、マーシュジャパンとの連携により、企業が求めるサービスの提供が中心となる。提携代理店としては、代理店分担の面でマーシュジャパンのノウハウを活用することができ、例えば、マーシュジャパンが得意とする「新築・金銭貸付の約款」を占める中小企業マーケットの開拓が不可欠な判断。そこで、このマーケ

企業向け商品・サービス開発力と豊富なRM

も一つの代理店のメリットは、提携代理店等が提供する商品が、このリスアドバイスマネジメントの強みと特徴になることだ。専用もしくはこのネットワークに参画する代理店が先行して取り扱える商品やサービスが、その第一弾がリスアドバイスマネジメントが共同開発

するものだが、企業の規模や特性に応じた商品設計が必要など、取扱いが難しいため、高い販売実績を挙げている代理店に、この点について、同社の長谷川聡氏は「当社が保証会社を紹介するほか、案件の保険組成を保険会社と図るなど、事業リスクを全体でカバーすることができると話す。」

「土地地震保険」企業の建物や設備などを対象に、地震補償単独で契約できる保険で、今年1月1日から提携代理店の専用商品として販売を開始している。中小企業での地震保険のニーズの高さを見込んで、マーシュジャパンがエース保険に開発を打診し、実現した商品だ。販売状況としては、エース社の代理店でも扱えるようにするための、いわば特定の代理店群による「提携パートナー」の意味合いも予想されるものの、保険会社がこうした限定的なチャネル向けに商品開発することがそもそもまれで、当面はこれらのネットワークだけ

「提供サービス」
同社の提供サービスは次のとおり。
・リスアドバイスマネジメント(保険代理業務)
・リスコンサルティング(リスコンサルティング・B.C.M.等構築支援)
・地震リスク・操業中断リスク分析等
・保険プログラム構築

運営
・特殊なリスアドバイスマネジメント
・福利厚生制度全般に関するコンサルティング
・人事アウトソーシングサービス
・保険代理店ビジネス支援
・振替専用の保険商品の開発
・保険を活用した新ビジネスモデルやプラットフォームの構築・運営

新日本保険新聞

(損保版)
第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪府西区南船場1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代読)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2160円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2016

www.shinnihon-ins.co.jp
inmyself
(2016年6月30日まで)
※1月と7月に変更します。

春秋

1年に1回の大規模な人事異動、これは自分対象になるかどうかは別として、内示の日にはワクワクして落ち替かない。ただ、会社の規模が大きくなると以降は、人事異動の全容が社内全体に公表される時期が早くなり、情報入手時期にはつきやあり、その興奮度も減少して来ます。

社員が地方に赴任する際の気持ちの切り替えもある。そして何より重要なのが仕事上の問題で、これは、転居に伴う異動のない社員も同様である。新たな業務や職場に対する不安は多かれ少なかれあっても、意欲がみなぎる場合もあれば、何らかの喪失感

「に」なることで、心機一転という心境が作り易い時である。異動のなかで、社員もこの状態があることで、誰も成長のチャンスを手に入られると思う。その視点から考え、職場、組織の規模に応じた一定数の人が入れ替わっていく人事異動という制度は素晴らしいと思う。さて、女性の活躍が当然の姿になってきたからには、女性の転勤比率も男性と同程度であるという。女性も同じ職場に在籍する期間の基準の設定が必要かもしれない。女性の多くが転居を伴う転勤型社員ではない場合でも、転居のない転勤を定期的に経験することで成長できると思う。(三和)

人事異動で考える女性活躍

的なのを味わってこられる。これらの問題を乗り越えて、次の世界に飛び込んでいくことで、我々社員は成長していくのであろう。

さて、この人事異動を経て、4月には人員の入れ替えがあり、新たな職場が誕生する。これまで新鮮な気持ちで迎える。これまた新鮮な気持ちで迎える。これまた新鮮な気持ちで迎える。

「が」受ける専用商品となりを増やしていき、すでに構想段階の企画もある」と言う。

NEWS INDEX



日刊(但土曜 日曜 祝日 休刊)
定価1カ月4,115円(送料+税込み)

発行所
◎ 保険毎日新聞社
東京都千代田区岩本町1丁目4番7号
〒101-0032
電話 03(3865)1401(代表)
振替 00140-6-70860
◎ 保険毎日新聞社

マーシュジャパン

中小企業向け地震リスクマネジメント

「地震エイド」開発

マーシュジャパンは、企業の資産である建物、設備などを対象とする中小企業向け企業財産地震保険「地震エイド」の開発をエース保険に依頼し、1月から販売を開始した。火災保険とセットではなく、地震保険単独で契約できる商品で、支払限度額を設定し、免責をパターン化するなど、シンプルな商品設計となっている。マーシュジャパンおよび、同社と提携して法人市場を開拓している全国の有力乗合代理店(パートナー・エージェント、PA)約30社が対応する。マーシュジャパンSMEユニットリーダーの榎井庸佐氏は「東日本大震災の発生から今年3月11日で5年を経過することを機に中小企業向けの地震保険の単独商品として開発した。中小企業が震災を振り返り、地震保険の契約を検討するきっかけにしてほしい」と話している。

単独で契約可能、シンプルな商品設計

地震リスクは日本特有の重大なリスクと捉えられているものの、中小企業では火災保険に加入していても地震保険を契約しにくいという他、火災保険を切り替えずに地震保険のみに契約しようとしても専用の商品がない、地震保険を検討しても保険料が予算に見合わないといった課題があった。こうした課題を解消するため、地震保険への中小企業のニーズをマ

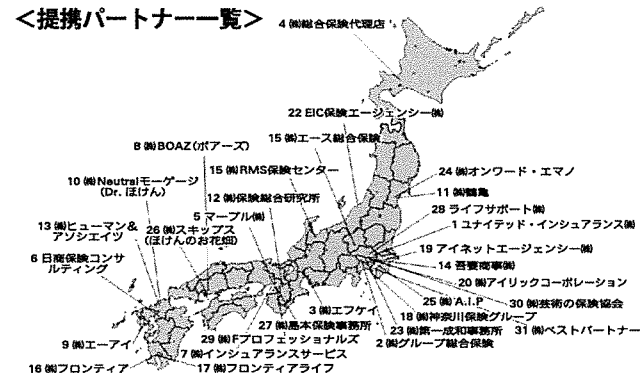
ーシュジャパンおよびPAがとりまね、エース保険が協力することで中小企業向けの地震保険「地震エイド」は開発された。「地震エイド」は、▽「地震エイド」は、▽地震または噴火による火災、破裂または爆発によって生じた損害▽地震または噴火によって生じた損害、埋没または流失の損害▽地震または噴火による津波、洪水その他の水災によって生じた損害

ーに対して保険金を支払う。補償の対象は、保険金額が5億円から30億円まで(証券当たりの財物の金額)の法人および事業用に所有する財物。支払限度額は1億円・3億円・5億円・3フラン(1事故および年間通算限度額)。免責金額は1事故当たり証券保険金額の1〜2%で所在地によって決定する。例えば、建物の保険金

額10億円、支払限度額3億円、免責金額2,000万円の場合、地震によって被った損害額が2億円(実損額)であれば、2億円から免責金額を引いた1億8,000万円を保

険金として支払う。引受保険会社はエース保険。マーシュジャパンとPAの要望・資料提供によって開発された商品であるため、マーシュジャパンとPAが期間限定の先行販売を行う。マーシュジャパンは中小企業向け保険市場の開拓を目的として2013年からPAとの提携を始めた。PAは法人開拓ができる組織営業を展開し、年間収入保険料5億

<提携パートナー一覧>



円以上の規模の各地域の有力乗合代理店がそろっている。

マーシュジャパンは保険会社と協力することで、中小企業に必要なされる独自の保険商品を企画・開発してPAが専用商品として販売する。PAは、中小企業のニーズに対応する競争力のある商品によって中小企業マーケットの新規開拓を進めることができる。「地震エイド」もその一環として開発された。