保険毎日新聞

日刊（但土曜 日曜 祝日休刊）
定価1カ月4,000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

NEWS INDEX

◀あいおいニッセイ同和損保など（3面）
医療機関向け地震セミナー
■ビジネス・レビュー　第10回　（4～5面）
■全国生協連　10月の生命・火災共済実績（6面）
■ソニー生命　親の介護と認知症で調査　（11面）

JEIB

ロイズブローカーの認可取得

日系の独立企業としては初めて

英国初の日系ブローカー、ジャパン・イングランド・インシュアランス・ブローカー社（佐野圭作会長、JEIB）は、英国のロイズマーケットが独自に付与するブローカー資格を10月末に取得した。日系では企業系列のブローカーが認可を受けているが、独立系の個人企業としては初となる。国際的な信用度が高まるとともに、ロイズへのアクセスが容易となるため、今後、ロイズで取り扱う商品の日本市場への導入に意欲を示している。

日本市場への商品導入に意欲

JEIBは、1986年に佐野会長が設立したロンドン保険市場初の日系保険ブローカーで、2005年に英国FSA（金融サービス機構）の公認ブローカーとして登録された。保険やリスクマネジメントの専門家を多数擁し、英国の日系法人顧客約250社と取引するなど日系ブローカーでは最大手の一角を占める。

ロイズブローカーの認可を受けるには、監督当局の規制に加え、ロイズにおける保険リスクの引き受け主体であるシンジケートの推薦三つ以上や、取引に適合するシステムの整備など、独自の資格要件を満たす必要がある。

同社はもともと、別のロイズブローカーと業務提携しているため、ロイズへのアクセスは可能だったが、昨年末に日本でブローカー子会社JEIBジャパン（東京都港区、宮本信宏社長）を立ち上げ、日本市場でのビジネスを推進する観点から、より直接的にロイズでの取引が必要と判断した。今年初めに正式に申請し、滞りなく準備を進めた結果、約10カ月という短期間で承認を受けた。

今後は主に日本企業を対象に、日本市場できほど普及していないロイズ関連商品を積極的に導入し、顧客が求めやすい保険料水準で提供していく方針だ。

今回の認可取得について佐野会長は「英国内でブローカー業を営むだけならばそれほど必要性は感じないが、今後、国際的なブローカーを目指す上では『ロイズブローカー』という信用力やブランドを持つことの効果は大きく、避けては通れない関門だと考えた。まわれわれもこのステータスを維持するために、より高い目標を設定して全力で取り組むことができる」として、今後の発展に意欲を見せている。

豊かな老後のために
損害保険代理店の店主・従業員のための国民年金基金
全国損害保険代理業国民年金基金
お問合わせは
0120-551-380

真実を追究する民間科捜研
日本工学鑑定センター
火災原因鑑定・油性鑑定
06-6364-6038
090-7293-6594(24時間)

—NKSJひまわり生命—

10月の改定で販売加速へ

「健康のお守り」115万件突破

NKSJひまわり生命は、2008年8月に発売した医療保険（終身タイプのペットネーム「健康のお守り」）の販売件数が10月末現在で115万件を突破したことを明らかにした。同商品は最新の医療保障ニーズに対応した手厚い保障をリーズナブルな保険料で提供し、入院保障、手術保障に加え、特約を付加することにより公的医療保険が適用されない先進医療の技術料を一生涯保障する。また、ニーズに応じてカスタマイズできる七大生活習慣病や三大疾病に対する保障、無事故割引など多彩なオプションも揃え、顧客からの支持を得てきた。その結果、現在も年間20万件超を販売する大ヒット商品となっている。

10月2日からは、商品内容を改定し、より手厚い保障を提供することで顧客のさまざまなニーズに対応している。主な改定では、①がん診断給付金、三大疾病入院一時金で設計できる上限を従来の2倍（主契約給付金日額の200倍の取り扱いが可能）に変更②がん診断給付特約の単独不可が可能③女性疾病入院特約・がん入院特約・七大生活習慣病追加給付特則の重複付加が可能とした。がん診断給付金、三大疾病入院一時金は合わせて主契約給付金日額の20倍を上限としている。

「健康のお守り」のがん保障は、診断給付金の複数回支払いや上皮内がんの同額保障、往診や疼痛緩和療法でも保障する幅広いがん外来治療給付金など、これまでも高い評価を得てきたが、今回の改定でさらに充実。改定には代理店・営業社員からのアンケート結果が生かされており、顧客に分かりやすく説明するためのチラシなどの提案ツールも刷新した。

同社はこれまでも〝お客さまのニーズに合わせた保障を提供し、確実にお届けしたい〟という観点から保障性商品をメインとした戦略を展開しており、同商品のほか「家族のお守り」「一生のお守り」「勇気のお守り」を〝お守りシリーズ〟としてラインアップ。今後もコンサルティングセールスの定着と合わせ販売を加速していく方針だ。

みずほ銀行

タブレットで生保設計書

保険料の試算サービスも開始

みずほ銀行（佐藤康博頭取）は、11月11日から、営業担当者が顧客向け提案ツールとして利用しているタブレット端末で、邦銀としては初めて、オンラインを活用した複数の生命保険商品の設計書作成と保険料を試算するサービスを開始した。

同サービスでは、タブレット端末から生命保険会社のシステムに接続することで、店舗以外の場所でも、即座に顧客ニーズに合った設計書作成・保険料試算を行える。

当面、明治安田生命とアフラックの商品を対象とし、順次、拡大する予定。

なお、同サービスは㈱NTTデータが提供するスマートデバイス接続サービスを活用して実現するもの。同行では、「サービス提供力No.1」（総合金融サービスの提供を通じた、より多くの顧客の利便性向上）を掲げており、今後も多様化するニーズに応える金融商品・サービスの提供を目指していくとしている。

アクサ生命

札幌本社を設立

事業継続体制さらに強化

アクサ生命は、東日本大震災の経験を踏まえ、事業継続体制をさらに強化することを目指して、2014年内に札幌本社を設立することを決定した。同社は北海道に強固な営業基盤を有するとともに、新契約、保全、コールセンター、給与査定・支払い部門などの重要な機能を既に札幌市に設置している。今後、こうした機能と人員を拡充するとともに、そのほかの事業継続上の重要な本社機能を札幌市に配置する予定。今後14年末まで段階的に人員の異動を行い、札幌本社を社員120人体制とし、派遣社員、業務委託など取引先業者のスタッフを含む総勢400人を超える体制を構築する。

また、札幌本社のオフィスを現在建設中の「札幌三井JPビルディング」に設置する。同ビルは、優れた制震構造や、72時間の非常用電力供給体制など最先端の機能を備えており、事業継続の物的条件を満たすだけでなく、札幌市の中心地に位置しており、オフィス環境としても非常に優れていることから入居を決定した。

今回の札幌本社設立に当たり、同社の代表執行役社長兼CEOのジャン＝ルイ・ローラン・ジョンシ氏は、「わたしたち生命保険会社の使命は、お客さまを長期にわたりお守りしていくことであり、この使命を果たすためには、いかなる状況においてもお客さまにサービスを継続的に提供できる体制を備えていかなければならない。札幌本社の設立は、さらなるカスタマーセントリシティー（お客さま中心主義）の実現を目指す当社にとって、重要な一歩となるものである」としている。