

顧客の立場から
ベストプラクティスを追求する保険仲立人
株式会社アーケインス 4

1997年に営業を開始

幾多の苦難乗り越え無借金経営に

1989年11月、ロンドン滞在中にベルリンの壁が崩壊し、激動の世界の幕開けとなる予感がしたことを今でも鮮明に覚えている。歴史の転換点に日本で金融ビッグバンが始まる前にロイズを見ることがよって、日本の保険業界がどのように変革するか推測したかった。ロンドンでは佐野啓作さんと英国富士火災の呉社長に感化された。

当時代理店から活躍するには、諸外国で活躍している保険ブローカーになることが一番近道だと判断した。業法改正で日本でも保険ブローカーが活躍できると夢と期待を膨らませ、全身全霊取り組んできた。無から有を

生み出すのは並大抵のことではない。そこでJICが、どうにか1997年2月1日営業開始した。力が結集し、全国の仲間が各地で保険ブローカーを立ち上げるために、(株)ジャパンインシュアランスブローカーズ(JIB)を設立した。その後JIBを活動拠点として

その後、試行錯誤を繰り返すことになった。中途で大阪御堂筋に事務所を構え、弁護士・弁理士・司法書士との提携で企業プレゼンを続けたり、大谷啓子さんをパートナーとして東京進出も図った。しかし、リーマンショックなどもあり経営倒れの結果となった。その後方針転換し、規模をスリム化して7年前にやっと

大きく出鼻をくじかれたが、どうにか1997年2月1日営業開始した。リスクコンサルティングと保険の最適化を2本柱として、当初7、8年は順調に業績を積み重ねたものの、人材育成にかかるとのコストの大きさに比較して営業成績が伸びず、

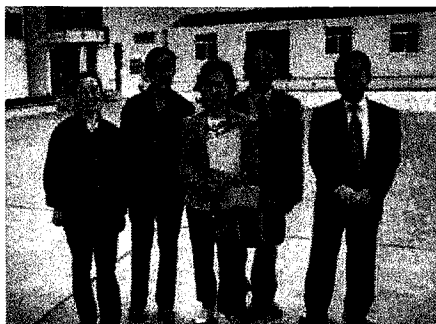
1995年以降の度度の業法改正があったにもかかわらず、「既存代理店に対する措置」(既得権益)という大きな問題を先送りしたままである。その問題が今回のカルテル疑惑につながっていることは明々白々である。保険業法295条は、自己物件

法人顧客の満足度を最大に
精密機械、医療機器メーカー等に注力

契約(実質保険料の割引の効果を生む)代理店を存在させないという趣旨で、300条でも割引割り戻しに相当する特別の利益を提供してはならないと厳正に規定している。しかし、特別措置により、大規模な企業グループ等に対しては企業別代理店を容認したままになっている。公正・公平な募集環境が求められる保険市場の大部分が閉鎖的な市場と化している現状は、早晩打開する必要があるはずであるが30年近く放置されたままである。この問題が解決されない限り、日本の保険市場は世界保険市場とかけ離れたガラパゴス市場といえる。顧客サイドに立つ保険仲立人市場は限定的な市場のみであり、公正で公平な保険流通市場は未来永劫生まれな



ロンドンロイズの椅子に座る
十川能行代表取締役社長(左)と
英国富士火災呉社長(1989年11月)



中国煙台市の食品加工会社スタッフと
大谷啓子氏(左から3人目)
十川社長(右から2人目)



ニュービジネスフェアに参加の
十川社長(中央)と大谷氏(左)
(東京ビッグサイトにて)

地域に根ざす戦略と特殊専門分野戦略の2本立てで

とも上場企業に、保険仲立人による仮称「適正リスク評価鑑定書」の作成を義務付けるだけでも中立公正な保険仲立人制度を発展させることにつながる。また、保険仲立人発展には理論的な裏付けのためにも日本保険仲立人学会の設立が急がれる。