アリアンツ・グループ

2012年度のストラテジー

AGCSのアクセル・タイスCEOに聞く

アリアンツ火災が、企業保険や特殊保険分野に特化するAGCS（アリアンツ・グローバル・コーポレート・アンド・スペシャルティー）の子会社となって2年が経過した。この間、同社は保険財務力格付けとカウンターパーティー格付けでS&PからAAマイナスを取得して法人保険分野で着実に成長する一方、ペット保険分野を事業譲渡し、また、関西支店を閉鎖するなど経営資源の集約を図ってきた。3年目となる2012年度はどういった事業戦略を進めていくのか、このほど来日したAGCSのアクセル・タイスCEOに聞いた。

――来日の目的は。

タイス　大きく二つある。一つは、東日本大震災から1年が経過する中、アリアンツ火災のスタッフが懸命な努力を続けてきたことをしっかりと認識すること。もう一つは、先日の大きなクライアントイベントにAGCSの取締役として出席し、メーカー、総合商社といった取引先やブローカーなどに対して、アリアンツ・グループが日本市場に強くコミットしていることを示すことだ。

――AGCSの現在の状況と日本市場の位置付けについて。

タイス　当社にとって日本市場は、アジア太平洋地域における重要な戦略的拠点の一つだ。現在、アリアンツ火災は収入保険料でおよそ1億ユーロ（110億円、1ユーロ＝110円換算、以下同じ）ほどで、アジア太平洋地域全体では約2億6000万ユーロ（260億円）になる。これはAGCSの全世界での実績約50億ユーロ（5000億円）の6％ほどに当たり、今後、シェアはさらに大きくなっていくだろう。また、東日本大震災での影響についていえば、グループ全体で約1億5000万ユーロ（150億円）以上の保険金を支払った。もちろん、これには日本の契約者だけでなく、外資系企業の日本法人も含まれている。

――現在の国内損保市場について。

タイス　昨年は東日本大震災のみならず、アジア全域で自然災害の多い年だったため、保険のキャパシティーが日に日に乏しくなっているのが現状だろう。そうした中、アリアンツ・グループが法人保険分野や特殊保険分野においてフルラインアップでキャパシティーを提供できる体制になったのは絶好のタイミングだといえる。とりわけ、国内損保マーケットでは、タイの大洪水をきっかけに総合商社やメーカーなどの取引先に対して共同保険を積極的に提案しているようだ。

左からフルグラフアジア太平洋地域CEO、タイスCEO、マイヒヤー社長

フルラインアップで商品提供

――アリアンツ・グループの強みは。

タイス　日本企業は今後も積極的に海外進出・投資することが予想されるが、そうした場合にはグローバルな保険カバーが不可欠になる。アリアンツ・グループは、グローバルな保険ソリューションや包括的な保険プログラムを幅広く提供できるのが強みだ。なぜなら、ドイツ本社を中心に世界70カ国以上に拠点を持ち、さらに提携先やパートナー企業を加えると世界のあらゆる地域に強力なネットワークを張り巡らしているからだ。日本においては、アリアンツ火災60人の社員を通してAGCS3500人のノウハウ・経験・ネットワークを活用いただくことができる。

――アリアンツ火災の現状での取り組みは。

タイス　組織を再編し損保会社の立場からすると、今後一層、リスクを分散化させ、国内外を含めたポートフォリオのバランスを取っていくだろう。

てリーダーを一新した。また、ローカルにこれまで以上の権限を与えることで、AGCSの得意とする保険分野の商品をすべて提供できる体制を整備した。例えば、PL、リコール、専門職業人やD&Oを含む賠償保険、ビジネスインターラプションを含めた物保険、海上保険、建設工事保険などが挙げられる。

――そのほかに推進する保険分野は。

タイス　再生可能エネルギーに関する保険商品の開発もわれわれの得意分野だ。日本では現在、民間企業だけでなく、日本政府もこの分野に関連するサービスの提供に積極的になっている。また、エンジニアリング・ソリューションでは、保険とリスクマネジメントを組み合わせたサービスを提供している。例えば、発電用のタービンなどをパーツの状態で現地に輸送して組み立てる場合、その一連の行程に適切な保険カバーを提案している。さらに、サイバーリスクやナノテクノロジー、レピュテーションリスクに対する保険提案も継続的に行っている。

――ユーロ債務危機のアリアンツ・グループでの影響は。また、今後の展望は。

タイス　まず、当グループの影響については、先日、公式に発表したが、既に昨年、相当程度の関連資産を売却しており、整理が完了した状態だ。今年度への影響は限定的で、ユーロ危機をうまく乗り切りつつあるといえる。また、ヨーロッパ各国もこの危機を乗り越えられるだろうと確信している。わたしが世界各国を訪問すると、なぜヨーロッパではアクションを起こすのにこんなに時間がかかるのかとよく質問されるが、それにはEUというものをしっかりと理解していただく必要がある。各加盟国には主権があり、EUといえどもそれを覆すことはできない。そのため、さまざまな救済策が提示されるが、最終的に実行するためにはすべての加盟国の政府と議会の承認が必要になり、結果として決定までのプロセスが遅くなる。しかし、長いプロセスにもメリットがある。こういう危機的状況になると、各国や各政党の立場を越えて、国債を発行して資本市場からお金を借りるには必ずそれなりのコストが掛かるということが共通認識になることだ。それゆえ、この危機を乗り越えた後のユーロゾーンは今まで以上に一体感が深まり、より強い存在となろう。

――日本市場での今年度の目標は。

タイス　われわれが目指しているのは、日本市場での著しいシェアアップであり、それには日本で勤務するアリアンツ火災の強力なスタッフたちが貢献してくれるだろうと期待している。具体的には、われわれが持ち合わせているエクスパティーズや保険商品、また、さまざまなリスクマネジメント・ソリューションを総合商社やメーカーをはじめ、日本の産業界に提供していきたいと考えている。そして、今後も日本市場に長期的にコミットしていくことがわれわれの使命だ。

終活カウンセラー協会

高齢者の終焉活動の支援を本格化

保険業界関係者も受講した

一般社団法人終活カウンセラー協会（東京都中央区、西森義人代表理事）は、高齢者の終焉活動の支援業務として取り組んでいる「終活カウンセラー」養成事業を本格化させている。3月10日には目黒区中小企業センターで「第2回終活カウンセラー検定初級講座・認定試験」を開催し、約70人が受講した。相続、葬儀、介護、健康など終活に関する知識は保険との親和性が高いため、保険業界関係者の資格取得が増えているという。同協会は「高齢者が不安を解消できる知識を提供して住みやすい日本をつくることを目指す」としている。

同協会によると、日本は現在、65歳以上の人口が2980万人で総人口に占める割合は23・3％に達し、今後も増加傾向で推移することは明らかだという。さらに、この層の自殺者の割合は36・6％、生活保護受給者の割合は42・8％に達し、これらの割合も増える見込みにある。

こうしたことを背景に同協会は「高齢者に安心で安全な社会を。先々の不安が解消できる知識を安価で提供し、高齢者の住みやすい日本をつくる」を理念に2011年7月に発足。人生の終焉活動に関する知識を持つ専門職として養成した「終活カウンセラー」を通して高齢者が安心して有意義な生活を送ることができる情報を提供することで高齢者の人生設計を支援している。今回を含め約250人が「終活カウンセラー」の認定資格を取得。11年9月には、保険ビジネスの健全化を推進する結心会の会員約100人が終活の知識を取得して保険ビジネスにつなげることを目的に受講した。

第2回検定初級講座・認定試験開催

第2回初級講座・認定試験では、保険商品企画・開発支援事業や、オリジナル保険商品を活用したマーケティング事業などを手掛けるエムグロウの水間一樹代表取締役が保険、相続、葬儀について解説。「高齢者にしっかり寄り添い、共感して終活をサポートするためには、相続、遺言、葬儀、保険、介護などの知識を持ち、専門家につなぐことが必要になる」と強調した。

このほか、社会保険労務士で島田経営労務研究所の代表を務める島田弘樹氏、内田麻由子会計事務所代表の内田麻由子氏、葬儀社オフィスシオン代表取締役の寺尾俊一氏、法律事務所アルシエン代表弁護士の武内優宏氏、真宗大谷派僧侶の中下大樹氏が講演した。

「カルテ翻訳」
病院のカルテ、専門用語、略語を解説
見積：1頁1,000円（但し、100頁未満は1頁1,800円）
納期：3週間以内　※詳しくはお問い合わせ下さい
内山アンダーライティング（株）
TEL:050-6860-5714
URL:www.uchiyamaunderwriting.com