



BMSジャパン代表ティム・ヒューイット氏
(法律事務所での保険セミナーにて)

様々な分野のバックグラウンドを持つ経験豊富なチームメンバーが革新的精神をもって顧客の皆様の多様なニーズに対応する幅広いサービスを提供しています。設立以来、当社は顧客業精神に基づき時間をかけて固有のニーズと課題を理解することで、眞の価値をもたらすことでのあるソリューションを提供することを心がけてい

複雑かつ難易度の高い案件を得意とする
法務や財務の専門知識を携えたチーム

法務や財務の専門知識を携えたチート

巻く現状

だくために活動中です。
英語での引受審査を中心として、日本語

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 ――現状と将来への期待――

II 現状と将来への期待

14

BMSグランツ概要

保険仲介以外にも、クレーム、データ分析、会計・税務、法律、M&Aコンサルティング等の専門家も在籍しており、各専門チームは互いに、また顧客の皆様と一緒に連携することで効率的にリスクを特定し、効果的に軽減する戦略を策定します。この協業モデルは各国の顧客の皆様により好評をいただいている通り、今後もBMSグループが提供するアプローチの核となり続けること間違はありません。

用方法についてより多くの皆様に知つていただき、
ため、独自に、または連携して、セミナーや討論会等を積極的に開催しています。

日本では、この9月に東京では初の開催となつた「トークンシリーズ「Takings it Private」を開催いたしました。法律事務所と共同開催した当該イベントでは、日本マーケットにおけるM&A関連保険の進展、特に非公開化やプライベートエクイティファンドにおけるLP間での取引等、複雑な取引に対する新しいソリューションとしての保険の果たす役割や意義等について活発な意見交換が行われました。日本以外でも相続税債務に関連する保険やLP間取引についてのセミナーをそれぞれの拠点で開催しています。

日本のM&Aマーケットに関する関心が高まる中、日本のマーケットへの参入機会を求める保険会社やMGAが増加しており、表明保証保険においてはその注目度からこれまで

じみが参入すること、保険会社間の競争を促進することができ、より良い条件の保険商品を顧客の皆様へお届けすることができます。日本が可能となります。日本のM&A関連保険の歴史は他国に比べるとまだ浅いですが、マーケットの成長とともに保険商品も進化し続け、戦略として必要となるすべての皆様にとってより効果的なソリューションになることを確信しています。

アジア各拠点では、
M

■M&A関連保険を取り扱う会社での審査ができる保険会社

巻く現状
アジア各拠点では、M&A関連保険の戦略的活用方法についてより多くの皆様に知っています。そのため、独自に、または法務や財務を中心としたM&Aアドバイザリー各社と連携して、セミナーや討論会等を積極的に開催しています。

日本では、この9月に東京では初の開催となつたトーキーシリーズ「Talking it Private」を開催いたしました。法律事務所と共に開催した当該イベントにおけるM&A関連保険の進展、特に非公開化やプライベートエクイティファンドにおけるLP間での取引等、複雑な取引に対する新しいソリューションとしての保険の果たす役割や意義等について活発な意見交換が行われました。日本以外でも租税債務に関連する保険やLP間取引についてのセミナーをそれぞれの拠点で開催しています。

日本のM&Aマーケットに関心が高まる中、日本のマーケットへの参入機会を求める保険会社やMGAが増加しており、表明保証保険においてはその注目度からこれまで

■プローカーとしての活動

現在、金融厅主催で行われている有識者会議では、日本の保険業界のより良い未来に向けて様々な議論が行われています。保険代理店に比べるとプローカーは制限が多く、一般的な認知度もまだ低いですが、こうした議論をきっかけに、顧客利益を最優先事項として行動するプローカーの存在をより多くの皆様のために知っていたら、そして活用していくだけのよう、プローカーの一員として高いレベルのサービスの提供を続けてまいります。