

スター保険 第10回スター倶楽部定例会開催 業績堅調報告し、今年度の販売方針示す

スター保険は2月9日、第10回スター倶楽部の定例会を開催した。第10回の節目となる今回は、東京都千代田区の同社本社会議室で4年ぶりに対面形式で開催され、13代理店から18人が参加した。中澤良平CEOは、同社の業績が好調に推移していることを説明した他、24年度の取り組み目標として、①総合賠償責任保険の商品改良②新規代理店開発③業務災害包括補償保険、総合賠償責任保険、役員賠償責任保険(D&O保険)「スター・マネジメント・ライアビリティ」の三つのパッケージ商品「スリースターズ」の販売強化などを明かした。また、中澤氏が3月末で同社CEOの職を辞する旨の発表も行われた(4月1日以降は総合コンサルティングファームのウイリス・タワースワトソン(WTW)日本代表と世界三大保険ブローカーの1社、ウイリスジャパンのCEOを兼務する)。

冒頭、スター倶楽部の「皆さまが取り扱って、D&O保険の商
会長を務める根本雅之氏 ている労災上乗せ保険 品特性などの話を絡めな
(株)シンネクス社社 長)が、天災が原因の場合も べた。
長)があいさつし、年始 担保されるのかを、今一 次の中澤CEOが登壇
に起きた令和6年能登半 度確認してほしい」と呼 した。同社の近況報告を行
島地震を話題に出した上 び掛けた。 イライトとして、対前年



4年振りの対面開催となった

た、手数料ポイント制度
についても触れ、代理店
とWin-Winな関係
を目指していきける制度と
するに改善を続ける
とした。

総合賠償責任保険につ
いては、商品改定および
パンフレットの刷新を行
い、業務災害包括補償保
険とのクロスセルをより
強化すると述べた。

次にA&H部長の代末
泰成氏が登壇し、業務災
害包括補償保険につい
て、まずは23年度の総括
を行った。「疾病なし」
のみの商品を販売した結
果、全体の契約としては
19・3%減となったもの
の、「疾病なし」の契約
については34・0%増と

で10億を超えるラインに
到達したのは、同社とし
ては初めてのことでとい
う。

24年度の取り組みとし
ては、手数料ポイント制
度に新規契約件数基準を
設けるとし、「今年度は着
実な契約更改と合わせ
て、新規契約の部分でも
手数料ポイントを取りや
すくしようということ
で設定させていただいた。

新規契約も、ぜひ当社商
品のお取り扱いをお願い
したい」と呼び掛けた。
その後、同商品の付帯
サービスのうちの「オク
レンジャー」を利用する
ために必要なアプリのイ
ンストールが、契約者の
約半数で行われていない
ことを明かし、「せっか
く無料で使えるサービス
が無駄になってしまうの
で、アプリのインストー
ルを積極的にアプリとし
ていただきたい」とアナ
ウンスした。

次に、カジュアルティ
商品・引受部マネージャ
ーの村元一成氏が登壇
し、スター・マネジメン
ト・ライアビリティ、お
よび海外PL保険の販売
方針、和文CGL(総合
賠償責任保険)の改修に
ついて説明した。

スター・マネジメント
・ライアビリティについ
ては、未上場企業の訴訟
に関するニーズをいかに
喚起できるかが重要だと
し、「新株発行における
有利発行説明への任務懈
怠責任」「譲渡制限株式
の買取請求に伴う買取価
格についての争い」とい
った事例を話すことで、
未上場企業に対しても、
D&O保険の訴求はでき
るのではないかと提案し
た。

海外PL保険について
は、「国内外の補償を一
本化することで企業の管
理面をサポートできる」

「自社製品を海外へ輸出
している製造業を中心に
ニーズが高い」といった
特徴を挙げつつ、引受基
準についても触れながら
拡大販売を呼び掛けた。
最後に和文CGLの改
修について、20年から販
売を中止していた「食中
毒・特定感染症利益補
償」の特約を製造・販売
・飲食業を対象に再販す
ること、1事故の支払い
限度額100万円、
「対物超過修理費用」の
建設業、製造・販売・飲
食業への付帯を開始す
ること、また、インバウン
ド需要などを見込み、製
造・販売・飲食業におい
て、1事故の支払い限度
額1000万円、「国外
一時持出・流出生産物危
険補償」を付帯すること
などを明かし、他社の同
種商品に比べて見劣りし
ない内容にしていくと強
調した。

業務災害包括補償保険等の商品内容紹介

比41%増の業績で、収入
保険料100億円を達成
したこと、さらに営業利
益は約7億円を達成見込
みであることを報告し
た。

加えて、その要因とし
て、世界的自動車メーカ
ーと主要グループ会社の
グローバル海上貨物保険
プログラムにおける幹事
会社を務めたこと、22年
に開設した新拠点(九州
支店、関西支店)の躍進
により、取扱代理店が増
えたことなどが挙げられ
ると述べた。

また、24年度の取り組
み計画として、①総合賠
償責任保険の商品改良②

新規代理店開発③業務災
害包括補償保険、総合賠
償責任保険、スター・マ
ネジメント・ライアビリ
ティの三つのパッケージ
商品の販売強化などを目
標に掲げた。

最後に、3月末で同社
CEOの職を辞する旨を
発表し、「おかげさま
で、スター保険と私の両
方にとってこの5年間は
素晴らしいものになっ
た。本当にありがとうご
ざいました。皆さまの引
き続きのご健勝を祈念し
ております」と感謝の言
葉を述べた。

次に、執行役員/チー
フ・ディストリビューシ
ョン・オフィサー(企業
営業部・代理店営業部担
当)の清水偉彦氏が登壇

る商品を提供する」とあ
らためて発表した。具体
的には、業務災害包括補
償保険、総合賠償責任保
険、海外PL保険、スタ
ー・マネジメント・ライ
アビリティの販売に注力
するとした。

次に、代理店営業部長
の竹林和行氏が登壇して
24年度の代理店営業部の
活動方針を示し、業務災
害包括補償保険につい
て、1月1日から固定費
ゼロの弁護士サービス
新付帯サービスとして追
加した旨を報告し、「今
後も労災上乗せの部分の
補償をより充実させてい
きたい」と述べた。ま



清水氏



中澤CEO



根本会長



村元氏



代末氏



竹林氏