スター保険

九州支店開設から8カ月

地域に根差した活動で関係強化

スター保険は2022年7月に大阪支店と九州支店を開設した。1月17日と18日には、保険代理店やブローカーを招いてマリンセミナーを実施するなど、地域に根差した活動に力を入れている。中澤良平CEOは支店の開設について「これまで大阪も九州も東京から出張して対応してきたが、支店を開設して土地勘のある人を配置したことで、これまで以上に保険代理店との関係を深めることができた。すでに絶大な効果が出ている」と語る。中澤氏と、九州支店営業部長の細野雄三氏、営業主任の増島一平氏の3氏に支店開設の意義や効果について聞いた。

――大阪と九州に支店を開設した背景について。

中澤　私がCEOに就任した2019年からの3年間で当社は2・4倍の規模に成長した。そこで、22年1月にC．V．スター、スターカンパニーズ（スター保険の親会社）、およびスター財団の会長兼最高経営責任者を務めるモーリス・R・グリーンバーグ氏から、支店を開設するよう指示を受けた。当社は本社が東京なので、次に支店を開設する場所として大阪というのは順当だとして、もう一つ、九州を挙げたのには理由がある。大阪と福岡で開催したセミナーの参加者を見ても分かることだが、大阪と九州では、同じ保険代理店といっても少し趣が異なる。大阪は大企業の別動隊の代理店や大手金融機関の代理店が多く、福岡は九州に本拠地を置く大型の総合代理店の割合が高い。これまでの経験からも、九州は保険に対する熱量が高いエリアだと感じていたので、支店開設を決めた。

中澤氏

細野氏

増島氏

――支店の人員については。

中澤　土地勘があって、保険ビジネスの経験がある人をということで、各地でそれぞれ採用に来て以来、すっかりこの土地が気に入り、24年になるという損保営業のプロだ。もう一人、営業主任の増島も出身は関東特性は。

1月18日に行われたマリンセミナーには多くの保険代理店が参加した

細野　意外だと思われるかもしれないが、九州には広域展開している保険代理店の本店が多い。その背景には、代理店の顧客となる製造業や小売業等の中小企業の数の多さもあると思われる。その点では、当社の主力商品である業務災害包括補償保険との相性も良いといえる。また、物流に関しても、近年、見据えてビジネスを展開している企業も多いので、外航貨物保険や海外PL保険の提案も価値を感じてもらいやすいのではと期待している。

増島　以前、関東地域で営業を担当していたが、その時と比べると、保険代理店と顧客のつながりが強いとも感じている。

――設立から今日までの手ごたえは。

細野　すでに当社商品を取り扱っていただいている代理店に関しては、支店開設までの10年間で育まれた強い絆があるので、今後もより一層強化していきたい。加えて、「九州支店の開設を機に」という意味では、未取引のプロ代理店との取引を拡大していきたい。新しい代理店との関係づくりに大いに可能性を感じている。

「九州は保険に対する熱量が高いエリア」

――23年度の注力施策は。

細野　当支店としては、一番ボリュームが大きい業務災害包括補償保険はどうしても外せないが、外航貨物保険や、総合賠償責任保険、会社役員賠償責任保険といった商品もまだまだ取り組みの余地があると思っている。これらの商品はまだ市場に浸透していない可能性のある分野であり、代理店にとっては扱い慣れていない分野でもある。個別対応やセミナーを通じてそのハードルを下げていけたらと考えている。

――今後の意気込みを。

増島　スター保険をまだ知らない方も多いと思うし、一般の人となると、さらに知らない人が多いと思う。私としては、九州からスター保険の魅力を発信し、A&H以外の商品についても伝えていきたい。

細野　増島も言ったように、やはりスター保険の認知度を上げていきたいというのが今の目標。そのためには、われわれが宣教師となって、スター保険の良さや特徴をしっかりと代理店に伝え、話を聞いた代理店がさらに顧客に話したくなるような情報提供を進めていきたい。スター保険の名前を聞いた人に、すぐにイメージしてもらえるような会社に早くしていきたい。

中澤　私の立場としては、正直な感想として、福岡に支店を開設して良かったと感じている。保険のプロフェッショナルが福岡を中心に九州全土できめの細かいサービスを提供することで、保険代理店との関係も格段に強くなっている。これまでは代理店として乗り合っていても、当社の商品を扱ったことがないという募集人がそれなりにいたが、支店の開設によりそういう人も急激に減っている。今後も状況次第ではさらに人員を拡充していく方向である。また、当社は今年度中の名古屋支店の開設につき調査を開始している。引き続き各支店を通じて当社の価値を感じてもらえるよう取り組んでいく方針だ。

九州支店営業部長を担当している細野は出身こそ九州ではないが、前職の転勤で九州だが、生活拠点を九州に置きたいと2年前に九州に移り住んでいる。

――九州のマーケット高速道路や新幹線が整備されたことで人や物の行き来が盛んになっている。立地的に対アジアを