

スター保険

第2回「スター倶楽部」開催

中計や今後の経営戦略報告

スター保険日本支店は1月24日、東京都文京区の東京ドームホテルで、第2回「スター倶楽部」を開催した。同会では、最高経営責任者兼日本における代表者の中澤良平氏が、2019年度業績や、新中期経営戦略の進捗状況、今後の経営戦略などについて報告した。その後、横田祐次氏（EY新日本有限責任監査法人プリンシパル）がコンプライアンスセミナーを行った。当日は、同社主要9代理店のトップマネジメントと同社社員、約30人が参加した。

ついて説明。従来の総合代理店ビジネスに加え、新たな柱として、大企業・ブローカービジネスに本格的に参入した他、経験豊富な人材の採用など、滑り出しは順調だったと振り返り、「2

大企業・ブローカービジネス部門の業績が前年対比49%増となり成長をけん引した。新たな戦略として、大企業案件への参入や日本企業の海外プロジェクトの引き受けの他、商社、銀行、大手ブローカーといった企業系代理店乗り合いの推進とブローカーとの関係強化を進めていくことを挙げた。



約30人が参加した

律があれば会社が変わる方向に向かうことはない。今後も社員の規律やモチベーションを高める取り組みを進めていく」とした。

今後の商品戦略として、サイバー保険、環境賠償責任保険の認可取得に向け準備中だとし、「引き続き、リコールやクライシスマネジメント、インシニアテックを活用したプラットフォームの構築の検討を進めている」と述べた。

として100億円の達成に向けて、企業・ブローカー部門に負けないよう協力すると強調し、「スター倶楽部が力を合わせて取り組んでいきたい」と決意を述べた。

次に、横田氏が「保険代理店経営の募集管理におけるコンプライアンス維持、向上のヒント」をテーマに講演し、経営環境変化と企業不祥事や保険代理店のコンプライアンスの特徴、コンプライアンス違反の影響、個人への悪影響の事例、正当化と兆候の例、個人の倫理観を維持する施策などについて解説した。

観が多様⑧損害保険会社のルールの相違と複雑性の八つを挙げた。コンプライアンス違反は、レピュテーションの低下や罰金・制裁金・損害賠償など組織に対して各種甚大な悪影響をもたらす他、関与してしまつた社員個人にも解雇や降格といった計り知れない悪影響をもたらすと説明し、個人に悪影響となる事例を紹介した。

コンプライアンス違反を犯す、もしくは犯している兆候としては、長期休暇を取りたがらないこと、早朝・深夜・休日に一人で出社している、ギャンブルにはまっている、転職が多い、常に予算ぎりぎりでの業績達成していることなどの例を紹介した。個人の倫理観を維持する（コンプライアンス違反を正当化させない）施策として、社内の懲罰事案の公表や裁判傍聴、事例研修など失敗の疑似体験アプローチの研究が有効であることなどを挙げた。セミナー後の新年会を兼ねた懇親会はゲームや情報交換などで盛り上がった。

成長加速し、業績大きく伸展

開会に当たりあいさつ。の機運も向上しており、的な伸率だとした上で、より代理店の存在が重要「代理店さまやブローカーになつてくる」と語り「さま、社員の努力のたまものだ」と謝意を述べた。

は、成長が加速し、前年対比42%伸展したことを報告。保険業界でも驚異トした新中期経営計画に

本柱での経営の安定化を図るといふ基盤ができた」とした。

楽部のメンバーへのサポートに引き続き注力していくとした上で、「新たな

この他、代理店向け契約サポートシステム「One Star」によるオート

で、経費を適切にコントロールし、経費率を抑え安定した利益を生み出す企業体質を目指すことで

顧客本位の業務運営に基づいて商品提案すれば、スター保険の商品は、消費者や顧客から選ばれる」と語った。

同氏は総合代理店部門を代表して、同社が目標

先順位をつけて対応する必要があった。



中澤氏



早瀬氏



横田氏

なビジネスモデルをメンバー代理店に提案して本業を支援する戦略を重視している」とした。

また、コーポレートガバナンスとコンプライアンス部門を強化し、社員の規律を高めているとし、「社員一人一人に規

顧客本位の業務運営に基づいて商品提案すれば、スター保険の商品は、消費者や顧客から選ばれる」と語った。

同氏は総合代理店部門を代表して、同社が目標

先順位をつけて対応する必要があった。

先順位をつけて対応する必要があった。

保険代理店のコンプライアンスリスクの特徴として、①現金を取り扱う機会が多い②犯罪行為に巻き込まれる機会が多い③個人情報を取り扱う機会が多い④クレジットカード等の情報に接する機会が多い⑤脆弱な情報セキュリティの恐れ⑥規制産業の厳しい制裁⑦従業員に転職者が多く価値