浅井市川海損精算所　地道な訪問活動を展開

マリン分野の強化へ

海事関係者マーケット開拓・深耕も

（左から）上野和寿総務部長、和氣社長、石田部長

2月に90周年を迎える浅井市川海損精算所は、共同海損の精算業務におけるリーディングカンパニーとして事業展開する一方、保険代理店事業では、地道な訪問活動を通じて顧客との信頼関係構築に努めている。現在、マリン分野の強化と海事関係者マーケットの開拓・深耕に注力。マリン分野においては、共同海損のみならず保険代理店としても総合コンサルティングサービスを提供している。

安定的な収益確保へ

同社は1984年10月に住友海上（現三井住友海上）の保険代理店として登録し、代理店業を開始した。翌年2月には大正海上（現三井住友海上）の代理店としても登録。96年11月には三井みらい生命（現三井住友海上あいおい生命）の代理店免許を取得し、個人・法人問わず幅広い営業活動を展開して徐々にマーケットを拡大してきた。

保険代理店事業を始めたきっかけは、安定的な収益を確保するためだ。25年の創業以来の主要業務である共同海損の精算は、船会社や保険会社、海損精算人、船主、荷主など船舶事故に関わる企業や関係者が多いため、精算業務が完了するまでに時間がかかってしまう。また、業務自体、船舶事故の発生の有無に左右されるとともに、精算業務完了後に精算料が支払われることから、安定的な収入の確保が困難だった。さらに、50年代後半に入ると大手船会社の再編成の機運が高まったことが追い打ちをかけ、事業継続にはより安定的な収益を確保することが求められた。

和氣秀樹社長は「保険代理店を開始したことにより、安定的な事業運営に寄与している。現在、当社全体の収益の一定部分を占めている」と強調する。

同社では地道な訪問活動を行っており、何度も顧客のもとに足を運んで情報提供することにより、徐々に信頼関係を構築し、新規顧客獲得につなげている。良好な関係の構築に努めており、既存顧客からの紹介も多いという。

石田聡保険代理店部長は「個人顧客の家に訪問した際は顧客ニーズの把握に努めている」と話す。

共同海損のノウハウやネットワーク活用

同社では現在、マリン分野の強化と海事関係者マーケットの開拓・深耕に注力している。マリン分野については、貨物関連企業や運送会社などに新たな訪問営業を行うなどしているが、外航貨物保険については大規模代理店や企業代理店がすでにマーケットを開拓しており、新規獲得が難しい状況にあることから、それらに携わる関係者の賠償責任保険などを中心に提案している。

また、共同海損の精算業務は海上保険や賠償責任保険など、マリン分野の保険との関係性が強いことから、これまで蓄積してきたノウハウを活用し、共同海損と保険をトータルにサポートできる強みを生かして総合コンサルティング営業を行っている。

一方、海事関係者マーケットについては、例えば、共同海損の精算業務を行う上で多数の海事弁護士を含む海事関係者との人間関係を構築していることから、こうしたネットワークを生かし、事務所などを定期的に訪問して賠償責任保険や自動車保険、火災保険、医療保険などを提案している。

石田部長は「海事関係者の事務所内での一斉募集なども行っていきたいと考えている」と言う。

認知度向上が課題

共同海損のリーディングカンパニーであり、国内外にネットワークを構築して事業展開する同社の課題は、保険代理店事業に関する認知度を高めることだ。訪問営業で保険を案内した際に初めて知る人も少なくないという。90周年を機にホームページをリニューアルするとともに、共同海損に関するさまざまなセミナーを開催して保険に関する情報提供も行いながら認知度向上を図る方針だ。

和氣社長は「新たなマーケット開拓と保険代理店事業の認知度向上を図ることで収益拡大につなげ、より安定的な事業運営に努めたい」との考えを示す。

また、石田部長は「自然災害の多発や超高齢社会の進行などにより、火災保険をはじめ、生存保障や医療、介護保険などの必要性が高まることは確実だ。使命感を持って顧客をサポートしていきたい」と意欲を示している。