

大型代理店の戦略

双日インシュアランス

グループ内外の マーケットで バランスよく成長

大手総合商社双日グループの代理店双日インシュアランス(東京都港区)は、グループ内でのリスクマネジャーとしての機能と、グループ外顧客の開拓によってバランスの取れた営業展開を進めている。「損保・生保のプロフェッショナル集団として、お客さまのニーズにタイムリー、かつ、適切なサービスを提供したい」と話す宮嶋之雄社長に、これまでの取り組みや今後の展望などを聞いた。



宮嶋社長

企業概況

同社は2003年10月に、双日の母体である日商岩井の日商岩井保険サービスと、ニチメンのニ

現在の社名に変更した。

企業理念として「顧客第一主義」を掲げ、損保

・生保のプロフェッショナル集団として総合リスクコンサルティング機能を十二分に発揮するこ

04年8月に現在の社名に変更した。企業理念として「顧客第一主義」を掲げ、損保・生保のプロフェッショナル集団として総合リスクコンサルティング機能を十二分に発揮するこ

担当の営業一部、グループ外担当の営業三部、名古屋・大阪・福岡を担当する営業四部、リテール・マーケット担当の営業五部に分かれている。設立当初はグループ内の案件が圧倒的に多かったが、徐々にグループ外の顧客も増え、ニーズも多様化してきたため、09年に組織を改編してグループ内外、また、保険種目によって部門を分け、現在に至っている。

損保・生保のプロフェッショナル集団目指す

代理店としての強み
同社の強みは、総合商

は、商社本体からの出向者や転籍者も多く、人材が豊富なことから、経験・交渉力に長けている。また、商社本体のネットワークをカバーするグローバル・プログラムなどの総合的な保険設計も得意としている。

大きな役割であるグループ内従業員への福利厚生面での貢献と、生産性の向上による収益確保の両立を図っている。さらに、スケールメリットで一層のサービス強化を図るため、M&Aも積極的に進めている。

現状の課題と今後の展望

一方、機関代理店としては珍しく、グループ外企業をマーケットとした専門部隊を持っているのも同社の特徴だ。数多くの顧客企業にD&O保険や財産・賠償責任保険などを提供している。特に不動産ファンド投資会社やフランチャイズを展開している外食産業などの開拓も進み、契約ボリュームを拡大している。

では、グループ外の契約がここ数年続けて、20%を超えて成長している。今後は顧客ニーズにマッチした提案・商品設計で新規開拓はもちろん、既存顧客へのアップセル・クロスセルを進めていく考えだ。

社グループの企業代理店として、物流分野をはじめ、機械部門、エネルギー・金属材料部門、生活産業部門などの商品知識をベースにした保険提案力。特にマリン分野で

「当社は、商社本体の経営統合などにより、ほかの企業代理店よりは比較的早い時期から事業の効率化や収益性を厳しく求められた。そのためにグループ外のマーケットを積極的に開拓してきた経緯がある。今後もグループ内のリスクマネジャーという機関代理店の役割と、成長機会を積極的にとらえて高い収益を目指す一般事業会社としての役割を併せ持つことで、バランス良く成長する代理店を目指していく」として、今後の発展に自信を見せている。

