

三井住友海上  
金沢支店  
金沢第二支社

# 保険・車輜・不動産のトータルサービス

株式会社プロジェクト保険サービス 代表取締役 高久保 博章氏

この春に北陸新幹線が開業した石川県金沢市に事務所を構える株式会社プロジェクト保険サービスを率いるのは、今年38歳の若き経営者、高久保博章氏である。社内に3つの部門(保険部、車輜部、不動産部)があり、保険をメインにそれぞれの専門性を生かしながらトータルでサービスを提供し、顧客からの厚い信頼を得ている。(三井住友海上金沢支店・金沢第二支社)

## 学生で起業、ユニークな経歴 HGAとプロ新特級Aに同時認定

昨年12月、同社は念願、社員一丸となって、数か月ほどに限られた期間、三井住友海上の業務全般の見直しを徹底した。代理店格付け制度の最高位である「ハイグレード」認定制度からの移行では、エンジニア(HGA)になかったため、すべてがゼロからのスタートで、同時に認定された。経営の安定性や販売力、人材の育成、業務品質、成長力など多岐にわたる高い基準と指標をクリアした代理店にのみ与えられる称号で、Aランク以上のプロ代理店は全国約4万1000店中の約1%の481店しかなく、「プロ中のプロ」と呼ばれる存在である。



「約3年前から、認定取得を最大の目標に掲げ、入社1か月目は合同研修などがあるため、活動日数が半減してしまいましたが、7段階評価の最高ランク(4S)をいきなり達成し、周囲を驚かせた。その後、一度も途切れることなく、研修期間が終了するまでの36か月間連続で達成。同期の研修生のなかで常に全国トップの成績を維持し、独立時には損保一般収保で3000万円を超えていた。



スタッフの皆さん

「質」にこだわる経営姿勢 持続的な成長目指し来店型店舗を計画

今年1月末の損保収保は、プロ新特級の基準である1億円を優に超え、前年同期比で17.3%の増収となっている。種目構成は、66%を自動車保険が占め、残りが火災保険21%、傷害・新種保険13%。また、満期4週間前の更改率は90%を超えているほか、損害率も業界平均の60%強を大きく下回る42%、火災保険の地震保険付帯率73%、多種目販売率23%など、「質」にこだわる経営姿勢が、こうした数字に表

代理店  
登場

り、そのご店研修生の道に進むことお世話になりました。 「本当にそのお方でなった同業の経営者や先輩たちから、3年間経過したから、今、振り返ると相当無謀だったと思います」と笑うが、会社をもっと大きくしたいという思いを胸に、望んで重荷を背負うことで自ら奮起した。前に進んでいく原動力にしたともいえる。開業当初は大きな事務所を1人きりだったが、着実に業績を伸ばしていき、今では総勢10人のスタッフが抱えるまでになっている。

「認定取得のときもその計画を進めている。安心して与え、信頼を増やす要因となっている。代理店では珍しい積載車を所有しており、事故車両の引き取りから代車の手配、提携先への修理依頼、車の買い替えなど、トータルでできる細かくサポートしている。 「ディーラーや不動産会社などが保険を扱うケースは多くありますが、その逆はほとんどないと思います。この二つをお守りできる体制ができているから、今年60日間を目標にしています」と語る。

「海外旅行が趣味なのですが、海外旅行が趣味なのですが、昨年はトータルで30日間行きました。その間、会社は何の問題もありませんでした。私がいなくても組織として機能し、永続的にお客様をお守りできる体制ができているから、今年60日間を目標にしています」と語る。

「はじめてお会いするお客様の心を惹きつけるためには、保険の知識と経験だけでは足りません。そこにも一つ、説得力が必要になってきます。それも目に見える形のもの。私の場合はそれが資格だったので、持っている資格の一部を名刺に印刷していますが、それを見て、『この人は一体どういう人なのだろう?』と興味を持ってもらえます。例えば、同じ内容の話をしたとしても、それに関する資格があるのと、ないのでは説得力に差が出てきます。最終的には、『この人からもっと話が開きたい』と勝手に思ってもらえるようになることが重要だと思います。 「成長戦略会議」を受け、月次共同開催するアクティビティに、イブニングによる、収保3億円の目標を掲げ、プロ新特級A(A)「ダブル」認定に挑戦することだ。