

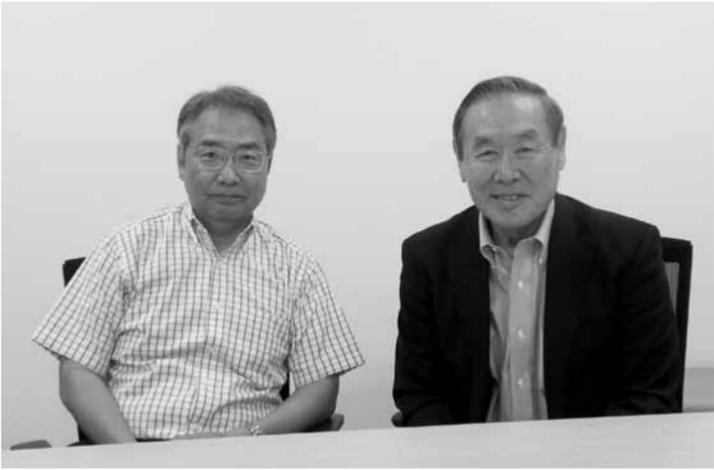
スター保険 吉村代表に聞く

「創業期」から「本格的な成長期」へ

スター・インデムニティ・アンド・ライアビリティ・カンパニー(スター保険) 日本支店では、4月に吉村文吾氏が代表に就任した。同氏はAIG保険会社の社長および会長、さらにAIG(株)の会長など要職を歴任した経験を持つ。これまでに築いたネットワークを活用し、設立から7年目を迎えた同社を、創業期の次の成長期の段階へと引き上げたいと語る同氏に就任の所感や今後の成長戦略について聞いた。

— 就任の所感を。

吉村 当社は2012 一員として大きなジャンプアップできるような体制を整える必要があると感じている。これまでに築いてきたチームとレベルには達していない。創業期を乗り越えた今、グローバルに活動する保険会社グループであり、サポートしてきている。また、中小企業を含むスター・カンパニーズ(スター・インターナショナル・カンパニーの傘下)や少子高齢化、新技術の



吉村代表(右)と石渡春彦火災・プロパティ部門引受商品部長

下にある企業の総称)の導入等、新たなリスクは、保険会社にとってのビジネスチャンスになる。スター保険の魅力を日本に伝えたいと考えている。

判断を行い、パートナーである保険代理店やフローカーの皆さまに長くお待ちいただくことなく、結論をお伝えすることが出来る。また、小規模ではあるが、損害サービス部門の技術力も高く、多くの取引先に評価していただいている。

— 現状での課題は。 吉村 業務効率化を現する上で、システムが課題になっており、早急に対応していく。当社は創業者のコーネリアス・ヴァンター・スター氏と会長兼CEOを務めるモリス・R・グリーンバーク氏が育ててきた会社。19年には創業100周年を迎えることもあり、これまでの倍のペースで成長を加速させた。オーナーのグリーンバーク会長は、結果を出せば、その分サポートを提供してくれる。日本支店に対する期待も感じているので、応えられるよう成長を加速させたい。

グローバル・ネットワーク強みに

— 貴社の強みは。 吉村 スター・カンパニーズ各社は、世界に広がるネットワークを通じて、あらゆる業界でのトップレベルのリスク・エキスパートとして、幅広い専門知識に裏打ちされた高品質なサービスを提供することで、海外で企業案件を中心に急成長を遂げている。そうした専門性の高いグローバルなネットワークから得た技術や情報を日本支店のそれぞれのセクションが有効に活用することが重要だ。もう一つの強みは、組織がフラットであり、判断までの時間が短いこと。技術的難易度が高い案件であっても、素早く

なる関係の強化を行うことが、当社の日本における地位確保のための大前提であると考えている。当社は、支店をどんどん作って拡大していくような保険会社ではないが、その分、保険代理店やフローカーとの本当の意味でのコミュニケーションを大事にしている。交流の中で、優秀な保険代理店は保険会社よりも先を見ていると感じることもある。自立した保険代理店やグローバルなフローカーとタッグを組み、魅力的な商品や情報を提供していきたい。また、当社

— 日本市場で目指す姿は。 吉村 当社は開業以来、多くの代理店やフローカーの皆さまに支えられてここまで来ているが、まずはそれらの皆さまとの共存共栄と、さら

らと考えている。 — 本年度注力していることは。 吉村 保険会社としての力量を向上させるためには、商品のラインアップを拡充することが重要であり、そのための第一歩として、火災保険の元受契約引き受けを開始する。そのほか、商品開発に当たっては、マーケットや顧客の動きに連動した商品ラインアップを目指す。構想としては、フアイナンシャルラインなど専門性の高いものや、中小企業を中心とした人

— 今後の展望を。 吉村 単に商品を開発して提供するだけでなく、その先のマーケットの変化とビジネスチャンスを見極め、保険代理店やフローカーと一緒にビジネスを拡大したい。日本の損害保険市場そのものは規模的に拡大していないが、今までにない視点で保険を考えるお客さまが増えており、そのようなことを踏まれば、われわれのような新規参入者に対し、追い風が吹いている。企業のリスクに対して海外での成功事例を参考に対策を練ることに加えて、日本における知名度の拡大やブランドイメージの向上を図っていく。当社は経験豊富な人材でつくられたベンチャー企業のような会社。高い専門性と新しいことに挑戦しようとする情熱を持った人材がそろっている。今後の展開に期待してほしい。