

東京海上ウエスト少額短期保険

澁谷新社長インタビュー

グループの強み最大限活用

東京海上ウエスト少額短期保険では、4月1日付で澁谷尚樹氏が新社長に就任した。同社は東京海上グループの少額短期保険会社として2014年4月に開業し、グループ会社の東京海上ミレニア少額短期保険と連携して主力商品の賃貸住宅入居者向け「お部屋の保険 ワイド」などを提供することにより、顧客に「くらしの安心」を届けている。「東京海上グループの強みを最大限活用して持続的成長を実現したい」と語る澁谷社長に、今年度の重点施策や今後の計画などについて聞いた。



澁谷社長

人材交流や営業面での連携等図る

——社長に就任した感想・抱負を。

澁谷 私は「お客さまの『いざ』という時にお役に立つ」という保険の機能・役割に魅力を感じて、30年前に保険業界に身を投じた。インシチュアテックなどのテクノロジーの進化により、未来に

向かって保険の形はさまざまに変化していくと思うが、「お客さまの『いざ』という時にお役に立つ」という保険が提供する価値そのものは、今後「なくてはならないもの」であり続けると感じている。

あらゆる場面で「お客さま本位」徹底へ

——社員に求めること

澁谷 一つ目は、当社の永続は必ずしも約束されたものではないという課題と考える

——今後の計画、目標など。

澁谷 2019年度は年度末に新型コロナウイルス感染症拡大の影響があったものの、トップライオン、ポトムライン共に事業計画の水準をおおむね達成しており、業績は順調に拡大している。

——直近の業績などについて。

澁谷 1990年に旧東京海上火災に入社し、新規事業開発、広告宣伝、人事総務、コンプラ

——少額短期保険業界の現状認識について。

澁谷 少額短期保険業界は持続的に成長している。ニッチな分野におけるユニークなプレイヤー

——貴社の強みは。

澁谷 当社の最大の強みは、1879年に創業した日本最初の損害保険会社を中核とする東京海上グループの少額短期保険会社であること。資本関係にとまらず、引き続き人材交流や営業面での連携など、東京海上グ

——「危機感」を常に持ち続けるべき理由について。

澁谷 「至誠天に通ず」。天に通じないことのほうが圧倒的に多い日常の中で、「人のせい」をせず、自らに指を向けよ」との戒めの言葉として心に刻んでいる。

——最後に座右の銘を。

澁谷 「お客さま本位」を徹底し、社員全員の方でお客様に選ばれ続ける会社を作っていきたい。

——最後に座右の銘を。

澁谷 「お客さま本位」を徹底し、社員全員の方でお客様に選ばれ続ける会社を作っていきたい。

——最後に座右の銘を。

澁谷 「お客さま本位」を徹底し、社員全員の方でお客様に選ばれ続ける会社を作っていきたい。

——最後に座右の銘を。

澁谷 「お客さま本位」を徹底し、社員全員の方でお客様に選ばれ続ける会社を作っていきたい。

——最後に座右の銘を。

澁谷 「お客さま本位」を徹底し、社員全員の方でお客様に選ばれ続ける会社を作っていきたい。

——最後に座右の銘を。

澁谷 「お客さま本位」を徹底し、社員全員の方でお客様に選ばれ続ける会社を作っていきたい。

——最後に座右の銘を。

澁谷 「お客さま本位」を徹底し、社員全員の方でお客様に選ばれ続ける会社を作っていきたい。

——最後に座右の銘を。