

今回は、チューリッヒ生命保険株式会社 常務執行役員CSO(チーフ・セールス・オフィサー) 森田 裕之さんにお話を伺いました。

チューリッヒ生命保険株式会社は、チューリッヒ・インシュアランス・グループの日本における生命保険事業の主要拠点として1996年に開設した日本支店の会社形態を日本法人へ変更し、2021年4月より営業しています。主に働き盛りの世代からシニア世代の方々に、「革新的な保障性商品」と「高品質なサービス(Z.Q.:チューリッヒ・クオリティー)」を乗合代理店、銀行窓販およびインターネットなど、「お客様にとって利便性の高い選択権の活かせるチャネル」を通じて、ご提供しています。

#### □ 森田裕之さんのご経歴

- ▶ 1992年 アリコジャパン(現メットライフ生命)入社
- ▶ 2009年 アリコジャパン(現メットライフ生命) AVP代理店営業統括部長
- ▶ 2012年 メットライフ生命保険株式会社 執行役員 代理店営業本部長
- ▶ 2015年 メットライフ生命保険株式会社 常務執行役員 代理店ビジネス本部長
- ▶ 2019年 マニユライフ生命保険株式会社 常務執行役員CBDO (チーフ・ビジネス・デベロップメント・オフィサー)
- ▶ 2021年 チューリッヒ生命保険株式会社 執行役員(営業担当)兼IA本部長
- ▶ 2023年 チューリッヒ生命保険株式会社 常務執行役員CSO(チーフ・セールス・オフィサー)

## チューリッヒ生命はどんな会社？

#### ✓ ほけんのぜんぶマガジン編集部

チューリッヒ生命はどんな会社ですか？



森田さん：

当社は「革新的な保障性商品」と「高品質なサービス」を提供し、「お客さまにとって常にナンバーワンの保険会社になる」をミッションに新しいタイプの生命保険会社を目指しております。

## チューリッヒ生命の強み

#### ✓ ほけんのぜんぶマガジン編集部

チューリッヒ生命の強みを教えてください。



森田さん：

「革新的な保障性商品」と「高品質なサービス」となります。また営業拠点を東京へ集約することでコストを抑えて、お客さまへ高い付加価値を提供できるビジネスモデルとなっております。

# お客さまの声から創る、チューリッヒ生命の未来

## ▼ ほけんのぜんぶマガジン編集部

チューリッヒ生命ではお客さまの課題やニーズにどのように対応していますか？具体的な取り組みがあれば教えてください。



森田さん：

NPS(ネット・プロモーター・スコア)アンケートをお客さまに実施して常に改善に取り組んでおります。

具体的には契約申込時、保険金・給付金の請求・お支払時、保全サービス時それぞれの時点でのご意見いただいております。

## チューリッヒ生命が選ばれている理由

## ▼ ほけんのぜんぶマガジン編集部

チューリッヒ生命が選ばれている理由は何でしょうか？具体的な事例があれば教えてください。



森田さん：

昨年6月に発売いたしました「終身医療保険プレミアムZ」はリーズナブルな保険料と充実した保障内容で多くのお客さまの支持を受けてヒット商品となっております。

「終身医療保険プレミアムZ」は特に女性に優しい保障内容となっており、オプションで特定不妊治療支援給付金・出産祝金などをセットできる幅広い女性総合疾病特約が人気です。

## チューリッヒ生命の将来の展望

## ▼ ほけんのぜんぶマガジン編集部

チューリッヒ生命の将来の展望を教えてください。



森田さん：

「お客さまにとって常にナンバーワンの保険会社になる」というミッションを実現するためにマルチチャネルをより拡大させていきます。

保険代理店、金融機関での販売、インターネット・コールセンターなどによるダイレクト販売などで利便性の高いチャネルを構築してまいります。

特に主力である保険代理店については販売代理店数を拡大して、より多くのお客さまに商品をお届けできる体制を強化しております。

【登録番号】募補05004-20230907

【使用期限】2025年9月30日