

神奈川県

『熱心・真心・良心』の気持ちを込めて

株式会社NSR 代表取締役 名城 悠真氏



名城社長

代理店登場

中国は大連市出身の名城悠真氏。日本の大学との交換留学制度を契機に来日し、卒業後は日本企業勤務を経てその後国内生保会社に営業職員、2年後には保険代理店「株式会社NSR」(横浜市中区)として独立した。現在は横浜本店と東京支店二店舗を運営している。日本で生活する中で各種法制度の複雑さに苦しむ在日中国人たちへの情報提供に努める姿勢がこのマーケットからの信頼を高め、生損保の業績を急激に伸ばしている。

中国から来日して保険の道へ

在日中国人たちの信頼獲得

中国の出身という点ではまったく分かりませんが在日の経緯は、どちらかというと保険に対してはネガティブな印象を持っていました。

名城 もともとは中国の大連外国語大学に在学中、日本の大学との交換留学制度を活用して留学生として日本にきました。ここで日本語を学び、日本の大学を卒業した後、日本の企業に就職しました。保険とはまったく異なる業種です。その後、国内生保会社に転職しました。

名城 コロナ禍で保険募集もままならなかったと思います。

名城 保険の募集資格も取得し、営業を行えるようになり、コロナの影響で訪問のアポイントをとることもままならなくなりました。職場の先輩のやり方を参考にしながら飛び込み営業をして

オンラインを活用して情報提供

もコロナの影響があったため、うまくいきません。これは他の人のやり方をまねするのではなく自分で開拓法を考えたいという思いがありました。幸か不幸かコロナに伴いオンライン会議システムの整備が進み、保険会社による非対面募集の環境も整い始めました。この仕組みを活用しない手はないと思い、在日中国人が集うようなオンライン交流の場に参画することにしました。SNSも活用しました。当時の私のTikTok

のフォロワー数は10万人くらいいて、ちょっとしたインフルエンサーにもなれました。

名城 ネット上で不特定多数が集う場では直接的な保険募集を行うことはせず、これらの人たちが知識として持っていたり、当時の私のTikTok

本国民年金や厚生年金、障害年金、税金などについての情報提供を行い、受給対象になるよう

な人がいたらそのことを伝えてあげるといったことを行いました。また、死亡保障や医療保険、年金保険などの成約が相次ぎました。



オンラインを活用し情報提供

が凍結されてしまったという状況が日本でも発生するようになった。公的保険や税金、その他の各種制度は日本人でも複雑に感じます。ましてや外国籍の方々が理解するのは大変だった通り、こうした情報を知らない人たちが多く、関係のないような些細な相談にもつらざることもありました。関心を持っていただくためには、個別相談で詳細の助言や民間保険の

にたいしては法定後見人制度を、弁護士にお願いせずに家族に対応してもらいたいという人には任意後見人制度というものがあつたことを教えてあげます。こうした知識は日本人でも持ち合わせていない人が多く、ましてや中国人はほとんどが知りません。法人についても同じで、特に日本で会社を経営している外国人経営者にとっては留要件、労使関係や税金についての理解は大変複雑で分かりにくい。日本の税理士、社労士や行政書士などの専門家と提携しながら経営サポートを助言します。

知識習得への飽くなき意欲

『最適で最新の情報を伝えたい』

名城 当初、営業職員として活動することになりましたが、当然、保険の知識は、

名城 国内生保会社を辞して代理店として独立することになった理由は、

名城 主に在日中国人への情報提供に徹するうちに、そこから保険の提案につながるというやり方軌道に乗りました。

名城 独立後の業況はどうか。

名城 在日中国人の方々のことはオンラインでの約一年間の生保の新規契約数は426件で、

名城 日本人よりも中国人のほうが非対面(オンライン)のやりとりが慣れていきます。

名城 在日中国人への情報提供にける熱意と、そのための学びへの努力と意欲が感じられます。

名城 あいおいニッセイ同和損保の社員の方から紹介で入会しまし

名城 当初、営業職員として活動することになりましたが、当然、保険の知識は、

名城 国内生保会社を辞して代理店として独立することになった理由は、

名城 主に在日中国人への情報提供に徹するうちに、そこから保険の提案につながるというやり方軌道に乗りました。

名城 独立後の業況はどうか。

名城 在日中国人の方々のことはオンラインでの約一年間の生保の新規契約数は426件で、

名城 日本人よりも中国人のほうが非対面(オンライン)のやりとりが慣れていきます。

名城 あいおいニッセイ同和損保の社員の方から紹介で入会しまし

名城 あいおいニッセイ同和損保の社員の方から紹介で入会しました。入会の一番の目的は代理店賠償責任保険に入りたいと思ったからです。保険商品や約款の知識をいくら学んだとしても、これらの内容は常に更新がありますので、万が一私がお客さまに間違ったことをお伝えしてしまうと大変なことになってしまいます。ですから、私は保険をたくさん契約したくはなくて、間違ったことをお伝えしたくはないので、最新の情報を常に睡眠不足です(笑)。