



保険すっきり 株式会社ハース

三井住友海上火災保険株式会社ハイグレードエージェント

株式会社 ハース

三井住友海上火災保険株式会社ハイグレードエージェント

代理店案内

◆ハースはこんな会社です

1995年金融業界は自由化を迎え、今までどこで入っても保険料が変わらない時代から保険会社によって商品やサービス、保険料も変わる時代になりました。
私たちは旧三井海上（代理店研修生）より独立したメンバーが2005年5月に設立した会社です。

『ハース』とは茨城が誇る、全国出荷高1位の農産物『蓮根』にあやかり日本一の保険代理店を目標として命名しました。

2001年	4月	土浦市永国に共同事務所を開設	
2005年	5月	有限会社ハースを設立	
	同年	7月	個人代理店3店が合併し統合
2007年	3月	つくば市古来に本社事務所を移転	
	同年	10月	HGA代理店に認定
2016年	1月	株式会社ハースに商号を変更	
	同年	4月	茨城県で2店目となる新特級AA代理店に認定
2021年	10月	関東総合保険と合併	

・お客さま数 5,620人・社 (2024年3月末現在)



保険すっきり
株式会社ハース

三井住友海上火災保険株式会社代理店

会社概要

社名	株式会社 ハース
URL	https://www.ha-su.co.jp/
E-mail	iha-su.admin@abelia.ocn.ne.jp
所在地	〒305-0021 茨城県つくば市古来1451 五頭ビル2D TEL.029-863-0883 FAX.029-863-0887
設立	2005年（平成17年）5月
資本金	300万円
代表者	代表取締役 増田 剛也
社員数	12名
事業内容	損害保険代理業 生命保険の募集に関する業務 新車・中古車の販売、修理、整備の仲介など

保険すっきり
株式会社ハース

三井住友海上火災保険株式会社代理店

ごあいさつ

身近で頼れる保険のプロであり続けるために。

最近では保険の見直しや家計における保険相談をご希望されるお客さまが多くなりました。直販型（インターネット）保険も含め、多種多様な保険商品が溢れるなか「どれに入ったらいいのかわからない・これで大丈夫かしら」といった不安になるかもしれません。私たちハースの役割は保険の内容をきちんと説明し、お客さまにあった商品・サービスを提供し、その不安を解消して頂く事と思っております。常に前進する気持ちと新しい知識を身につけ保険のプロとして、「お客さまとの信頼関係 日本一」を目指し、安心をお届けしてまいります。

弊社は三井住友海上火災保険（株）、三井住友海上あいおい生命保険（株）
三井住友海上プライマリー生命保険（株）の代理店です



<スタッフ紹介>

後列左から

- 北野大輔（子供と毎日戦っています笑）
- 湯原 優（毎週欠かさず汗を流すもやせる気配なし）
- 渡辺伸一（車好きなのでお気軽にお声掛け下さい）
- 増田剛也（剛也（よしなり）と読みます。
料理が好き、ゴルフに夢中）
- 石田 良（ネコ6匹飼っています）
- 小室勝義（自転車競技を観戦しながら全国を旅しています）
- 渡辺恭成（実家は筑波山神社前のお土産屋です）

前列中央

- 小森 聡（趣味は絵画で牛久育ち。ピンク色が大好きです）
- 内務一同（スポーツ観戦、韓国ドラマが好きです）

保険すっきり
株式会社ハース

三井住友海上火災保険株式会社代理店

経営理念

保険のプロとして お客さまに最適な商品とサービスを提供し
お客さまの満足を実現します。

永続する企業を目指し 子や孫の代まで安心をお届けします。

地域社会に貢献し 価値ある企業を目指します。

経営ビジョン

全員一致団結し、近隣代理店との合併も進め2027年3月までに一般計10億円、
生保A A P 10億円を達成し20名体制の茨城県内トップのプロ代理店になります。

営業の質向上と営業サポート強化により増収基調を確立し、ネットワークを活用
した連携開拓で幅広く人と繋がりその中で人材の募集や育成を行います。

経営方針

防災・減災への取り組みを通して地域の人々、企業の持続成長をサポートします。

人生100年時代を見据え社会保障制度、最新医療情報を提供します。

D Xを活用しどの担当者でも対応できる効率的かつ生産性の高い組織を目指します。

自社の永続的な成長のためコーポレートガバナンスを構築します。

保険すっきり
株式会社ハース

三井住友海上火災保険株式会社代理店

コアバリュー

誠実 信頼に値する 謙虚な姿勢で誠実に
共感 お客様の気持ちになって 社内コミュニケーション 感情の共有
健康 お客様も社員も健康が第一
俊敏 素早い行動 お客様と自分の時間を大切に
感謝 お客様との出会いに感謝 仲間感謝 家族に感謝
ハースで働くすべての社員が同じ価値観を共有し日々の業務に取り組む

お客様本位の業務運営に関する方針

私たちは保険のプロとして豊富な経験と知識で
目に見えない保険商品を形にします。これで「保険すっきり！」を合言葉に

「お客様本位の業務運営」の取組として対面での募集を原則とし一人一人のニーズを捉え有益な情報を提供いたします。事故時もお客さまに寄添い解決へのアプローチを丁寧に説明、地元ならではの修理業者や医療機関を紹介いたします。

お客様の声なき声を拾い集め業務の改善に生かしていきます。

当社が定めるお客様本位の業務運営の定着状況を評価するための指標（KPI）は以下のとおりです。

1	「お客様の声」受付状況 10件/月
2	三井住友海上が実施するお客様アンケート
	アンケート推奨度 10~9 評価割合 50.0%以上
3	早期更改4週間前 70%
4	生保併売率 30%
5	多種目化率 25%

*KPIとはKey Performance Indicator の略で、
企業目標の達成度を評価するための重要業績評価指数です。

保険すっきり
株式会社ハース

三井住友海上火災保険株式会社代理店

お客様の保険すっきりのために

対面募集によりお客様のご要望を丁寧に伺い最適な商品とサービスを提供します。

防災チェックシート、防災グッズ、反射板の配布、交通安全チラシ等の情報提供により防災・減災へ取り組み、お客様をお守りします。

MSAケアを利用した病気の予防、早期発見、情報提供。また、保険証券診断サービスを実施し、お客様に安心をお届けします。

コンプライアンス方針

経営理念の実現に向け、事業活動のあらゆる場面でコンプライアンスを徹底し、企業倫理を確立します。

「事業活動に関連する全ての法令、主務官庁が定める監督指針・ガイドライン等、所属保険会社との間の契約、所属保険会社が定める規程、社内規程・マニュアルおよび社会的規範を遵守し・社会の期待と要請に応えるべく誠実かつ公平・公正な活動を実践すること」とします。

当社の勧誘方針

「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」に基づき、当代理店の金融商品の勧誘方針を次のとおり定めておりますので、ご案内いたします。

1. 保険法、保険業法、金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律、金融商品取引法、消費者契約法、個人情報の保護に関する法律およびその他各種法令等を遵守し、適正な商品販売に努めてまいります。
2. お客様に商品内容を十分ご理解いただけるよう、知識の修得、研さんに励むとともに説明方法等について工夫し、わかりやすい説明に努めてまいります。
3. お客様の商品に関する知識、経験、財産の状況および購入の目的等を総合的に勘案し、お客様に適切な商品をご選択いただけるよう、お客様のご意向と実情に沿った説明に努めてまいります。
4. 市場の動向に大きく影響される投資性商品については、リスクの内容について、適切な説明に努めてまいります。
5. 商品の販売にあたっては、お客様の立場に立って、時間帯、場所、方法等について十分配慮いたします。
6. お客様に関する情報については、適正に取り扱うとともに厳正に管理いたします。
7. お客様のご意見、ご要望等を、商品ご提供の参考にさせていただくよう努めてまいります。
8. 万一保険事故が発生した場合には、保険金のご請求にあたり適切な助言を行うよう努めてまいります。
9. 保険金を不正に取得されることを防止する観点から、適正に保険金額を定める等、適切な商品の販売に努めてまいります。

これで「保険すっきり！」

保険は専門的で難しい、種類も多くて迷ってしまう。

加入しているが内容がよく分からない、などの不安や疑問を抱えたご家庭が多いときあります。

今すぐではないけどずっと気になっていた、そんな保険に関する不安や疑問をぜひご相談ください。本来、保険はかんたんでシンプルなものです。

保険の仕組みを知る事で、あなたも「保険すっきり！」



保険すっきり
株式会社ハース

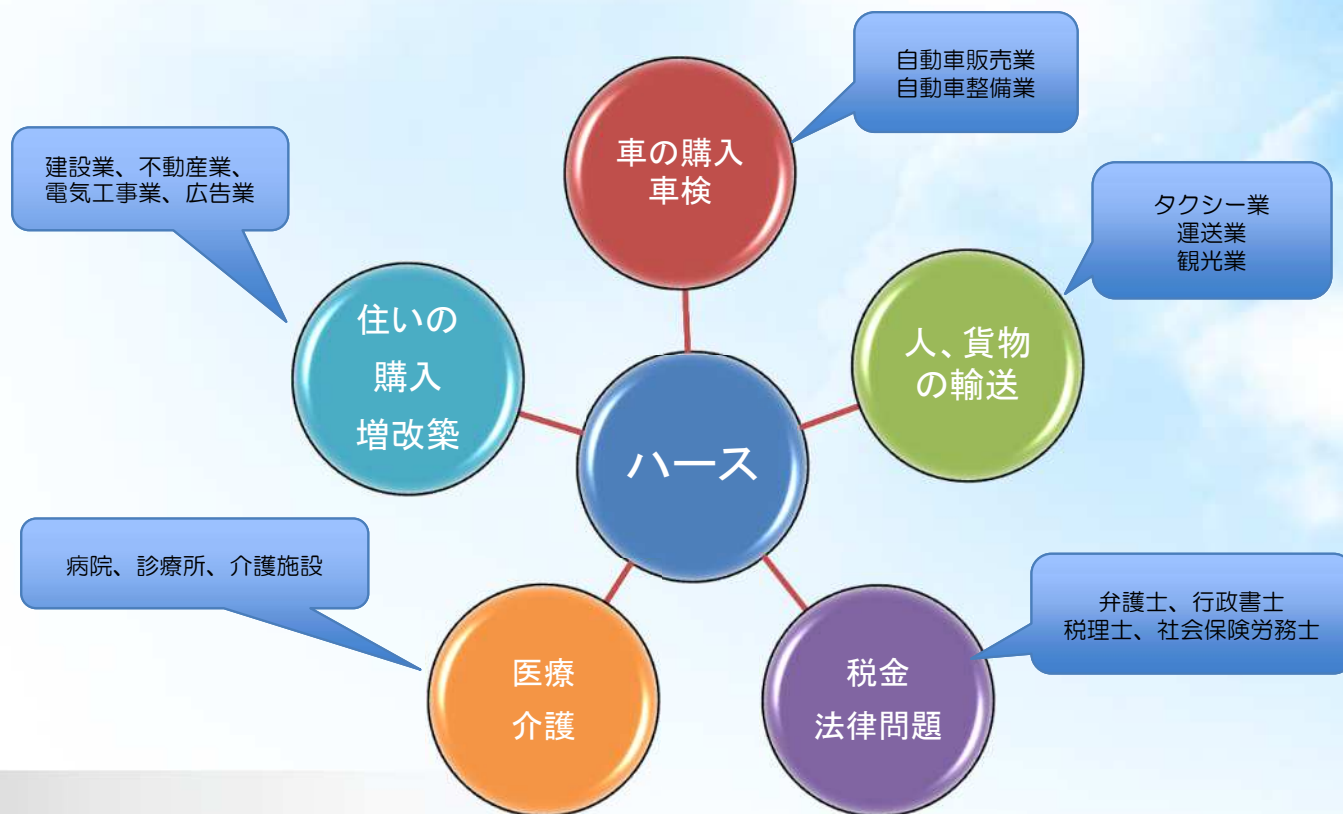
三井住友海上火災保険株式会社 代理店

保険を通じて人と人を結ぶ懸け橋となる！

私たちは、5,000人・社を超える多種多様な業種のお客さまに日々お世話になっております。

保険とは関係のない普段の生活やお仕事の中で、何かお困りの事があればご相談頂き、ネットワークを通じてご紹介をさせていただきます。

そして、皆さまの笑顔があふれるお手伝いいたします。



保険すっきり
株式会社ハース

三井住友海上火災保険株式会社代理店