



仕事を通して一番幸せにしたいのは誰ですか？

それは自分自身ですね。

それは何故ですか？

私自身が幸せでより多くの体験をしたくさんの人とのネットワークを作っておくことで、お客様が安心を感じていただいたり、必要があれば私のネットワークの中からどなたかを繋いでいただいたりすることで、お客さまの人生によりドライブをかけていきたいと考えているからです。実際にこんな方がいらつしやいました。脱サラしてグラフィックデザイン会社を立ち上げられたお客さまがいらつしやったのですが、税務、パンフレット制作から始まり、会社の登記、販売先顧客の紹介や見込み客を見つけるためのコミュニケーションの紹介などを、私のネットワークの中からさせて頂き順調に業績を伸ばしていらつしやいます。今では「今度、彼女を連れて旅行に行きたいんですが、細川さんのおススメがありますか？」みたいなことも聞かれる様になりましたね(笑)

お客様から聞いた幸せエピソードを教えてください！

扱っている商品の性質上、お客さまがピンチのときに側に心の支えになるという仕事ではあるのですがそれでも、7年前にお母さんの腕の中にいた赤ちゃんが、いまはご両親が出来るないけない玉が出来るようになっていたり、5年前にお父さんにやらされて、「バイバイ」と手を振っていた子供が、「細川さん、また来てね。」と言ってくれるようになったり貯蓄性の保険の中から、高校の制服代を用いたいただいたりまだこの仕事を始めて8年と短い期間の中でも、

しっかりとお客さまの人生の伴走をさせていただいている実感を持っていますね。最も思い出深いのは昨年12月30日にお亡くなりになられたお客さまがいらつしやるのですが、その方から相続対策の生命保険の申し込みを頂く際に、苦しそうに身体を起こしてサインをするときに涙を浮かべながら「息子たちをよろしくおねがいしますね。」と告げられた際、この仕事でないと感じられない重い責任感と充実感を感じることとなりました。お父様は残念ながら亡くなりましたが、お母様、息子様とはこれからもよいお付き合いをさせていただきたいと考えております。

お仕事を通してどう在りたいですか？

変化の激しいこの世の中で、変わらないで安心をお届け出来るよく考えれば「珍しい」存在で在りたいですね。そもそも担当がつかない保険加入の仕方をされたり、担当が離職や定年などで放置されているそんなお客様の中にはいらつしやいます。そんな中まずは私自身が人一倍健康管理に気を遣いながらより長く同じお客様の傍に居続けるといことが大前提だと考えています。その上で日々お客さまに新しい情報や正しい知識をお伝えできるよう、勉強しているということが価値なのだろうと信じて頑張つていきたいと思つています。生命保険の外交という仕事は、他の仕事と比べ職業へのイメージがあまり良くない上に、一般の人から見ると非常に難しそうに思えます。又後々にならないと保険自体の価値もなかなか分かってもらえないのですが、社会にとっては重要で必要性が高い仕事なので使命感を持つて日々仕事をしています。

獲得しませんか？」というキャッチコピーの募集文書を、所得税率、新旧生命保険料控除の制度の説明図を入れて作成、配布したのですが、自分たちには関係がない、難しいと思われた方が多かったのか全く反応無しでした。その後検証をしてみるとこのチラシは面前で30分ほど説明し具体的にいくら税金納付額が下がるのか？を計算した後に渡すと効果が高いことが分かり、手渡しするツールとして使うことになりました。

細川さんの選ばれる理由は何ですか？

ソニー生命全体のお話で言えば転勤や担当替えがなく、1家族1担当制で変わらない安心を

お届けし続けられることが他社さんには無い価値だと考えています。又ソニーの中で何故私か選ばれるのかと言うと大きく2つの理由があると考えています。1つは年齢面なのですが、およそ35歳〜40歳くらいで中途入社してくる方が多い関係で平均年齢が47歳と平均的な企業に比べて高い中、圧倒的に若くて長くこの仕事を続けられるという安心感です。そしてもう1つは先程も話しましたが、こまめに情報提供をしたり、お客様とコミュニケーションを取ることを8年間欠かさず続けていることでお客様と信頼関係が出来ていて、保険のことなら細川と思出しでももらえる点であると考えています。