



現在の仕事内容を教えてください！

本社を奈良におき、保険会社を複数社取り扱う保険総合代理店を3代目の経営者として会社運営をしています。中立的な立場で保険の仲介をする欧米の保険ブローカーを本とし、1972年12月に奈良市で保険代理店として創業し今年で45周年を迎えます。創業者は私の父です。父は大学卒業後日産自動車に勤めていたのですが、より人と関われ人を支えることができる仕事、もっと人のお役に立てる仕事をしたという想いから、保険業界に転職しその後独立しました。今では国内社や外資系の特徴ある保険会社を複数社取り扱う保険総合代理店として、主に中小企業の外部の保険管理部として、企業活動に伴う適切な保険手配、コスト管理、万一の際の支払い業務のサポート、退職金や福利厚生制度の構築など幅広い経営サポートをさせて頂いております。

大企業であれば自社内で法務部や管理部など業務リスクに対する専門部署をもっているのですが、中小企業の場合は総務部が兼ねていたり、経営者自身がほぼ全ての決済者であることが多くそこには様々なリスクが存在します。ですので私たち保険総研は中小企業のリスク管理のプロフェッショナルとしてリスクを最小限に留める手段をアドバイスしており、この部分を私共では外部の保険管理部と呼んでいます。また企業で働く従業員のライフプランや保険相談によるFPサポート、各種セミナーなど

ども行っており、企業及び企業で働く従業員の両面を様々なリスクからお守りさせて頂いて頂いております。また、7年前から官公庁向けサービスを始め、府・県・市町村や自治体の管財物件やイベント等のリスクに対して助言・アドバイス・保険手配を行っております。

保険を軸に様々な多角化を進めているのですが、まずはお客様が困っていることにフォーカスしそれが私共で解決できる問題なのか？又単に解決する上で私共の新しい付加価値をつけられるのかどうかで、新たに事業として取り組むかどうかを決めています。

何故今の仕事をしようと思ったのですか

創業者である父は、お客様や保険会社の方々を自宅に招きホームパーティーをすることが大好きでした。私が物心ついた頃には家族以外の人が自宅に居ることは珍しくなく、自宅に来て頂いた沢山の大人の方々と一緒に食事をしたり、時にはお酌をしたり、歌ったりダンスをしたり10代の頃からそんな経験をしていましたので、同年代の友人に比べると少し早めた少年であったと思います。そんな中、色々な方々から間接的に保険の仕事や父の夢などを聞く機会が沢山あり、父を信頼してくれている方々がたくさんいることを知りました。生活態度や躰など何かと厳しい父でもありました。が、男として又経営者として父を尊敬する自分があり、周りからのそう言った声を聞いているうちに父の言葉も自然と心に入ってくるようになってきました。そんな少年時代を過ごした結果、自分も将来は父のようにお客様に人生に関わり、しっかりとサポートできる仕事に就きたいと感じるようになりました。最初の仕事先も自然と保険業界を選んでいました。外資系の保険会社に入社したのですが、

入ってみたいと思いが知らされたのですがこの業界は結果が全てで自分に能力を付けないと全く認められない厳しい世界だったのです。最初は全く結果が出ませんでした。でもとにかく私は負けず嫌いだっただけで、人の良いところはメモし真似をしました。そしてとにかく練習に練習を重ねました。中でもお客様をイメージしたロールプレイングは何回やったか分からない程です。ただ話す内容を練習するだけではなく、どのように自分はお客様に映っているのかを自宅の全身鏡を使ってチェックを重ねました。そんなことをしているうち段々と自分のスタイルが出来上がってきて、成績も出始め営業成績もトップになりました。父と私のことをよく知っている人からは、決めたことは絶対諦めない性格はソックリだと言われます。私が東京で就職して2年経った頃、将来をどう考えているのか？保険総研に戻ってこないか？父からそんな話がありました。兄が既に保険総研に入社していたこともあり兄弟で同じ会社で働くことに少し躊躇したのですが、保険総研を奈良だけではなく関西全域や関東にも広げていく夢を語ると、父も非常に共感してくれました。それが決め手になり戻ることを決意しました。そしてもう一つの決め手は、幼いころから尊敬の念を抱いていた父と一緒に仕事をしてみたい、そんな想いでした。

現在の仕事での自慢話(最も成果が出たりした話)を教えてください

自慢話になるかわかりませんが、とにかく私は人に恵まれていると感じています。プライベートでの友人もそうですが、一緒に働くスタッフ、お客様にも本当に恵まれているのを感じます。保険総研では「チームがスター」という言葉を社内の掛け声にしています。これは私が名づけた言葉なのですが、チームとは組織、スターは光り輝く星、光輝く人が集結し、力強い組織をつくる。そんな想いを込めた言葉なのです。保険の仕事は個々の営業スタイルで個々の成果による評価で仕事をされていることが多いのですが、保険総研では組織プレーをモツ

トーに仕事を組み立てます。個々の能力のみに頼らず、コンサルタントとそれを支えるアシスタントが一緒になってお客様をお守りするスタイル、チームでの目標数値の共有などを図っております。人数や支店も増えてきた時に、なんかキャッチできる名前をつけたいと考え、「チームがスター」が出てきました。一人一人がスペシャリストを目指しお互いを高め合いそしてお互いを補い合う精神、一人で仕事をしていくのではなく、チーム(組織)で質の高い仕事をしていく。そしてもっともつとワクワクする価値の高い仕事を目指していく、そんな雰囲気当社にはあります。それが一番の自慢です！

現在の仕事での失敗談を教えてください！

20代のまだ若く私が営業現場で保険コンサルタントをしていた時の話です。開業医のドクターご一家の生命保険の見直し提案をさせて頂く機会があり、既存の加入の保険会社、某外資系の保険会社のコンサルタント、そして私の提案で3社から比較をして頂きました。私としては他社に負けないように沢山の保険会社の中からベストな保険をチョイスしご提案させて頂きました。自分の提案に自信を持っていたのですが、結果、私の提案は却下され某外資系の保険会社のコンサルタントで決定されました。私としては、負けるわけがないと思っておりましたので納得がいかず、そのドクターの先生になぜ私の提案を受け入れてくれなかったか

