

毎週の仕事の スタートは お墓参りから

こんにちは！ 餘助康弘（よすけやすひろ）と申します。私はいま石川県金沢市に拠点をおき、ファイナンシャルプランニング業務を行う株式会社ISO（Insurance Select Office）の代表取締役社長、そして保険代理業を行うファイナンシャルアイアンス株式会社（以下FAと表記します）金沢支店の代表として仕事をしています。株式会社ISOは2009年3月に立ち上げ現在社員4名、FA金沢支店は同じ年の4月に立ち上げ、以後特定関係法人契約を結び、現在20名の営業マンを率いて仕事をしています。

ISOは資産運用やライフプランニングのコンサルティング。お客様に寄り添い、それぞれが抱えている問題をどうしたら解決できるのか？にフォーカスし一緒に深掘りしていきます。そのなかで保険が必要な場面になったときFAの扱う商品をつかうイメージです。ISOとFAは対等な立場でノルマも目標も存在しません、FAとは多種多様な保険商品の取り扱いをしている代理店です。一社専属だと数少ないラインナップの中からどうやって商品を選ろうか？をどうしても考えてしまうのですが、選択肢が豊富な場合はそのように考える必要がありません。

考えることは一つだけ、どうしたらお客様の問題解決ができるのかです。お客様の問題解決だけにフォーカスできる、それがFA社と組んだ理由です。後述しますがとにかくお客様に喜んでもらうにはどうしたらいいのか？を考え続けた結果思いついたスキームです。毎週の仕事のス

タートはお墓参りから、そして毎朝の仕事のスタートは神棚に手を合わせ、会社理念と日々の感謝を伝え、心を綺麗な状態にしてスタートするのが私の習慣です。

FA金沢支店には20名のメンバーがいますが雇用関係はありません。もちろん指導・育成もしているのですが、正直言えば私自身はそこあまり注力していません。なぜなら私が最もしたいのは、自分と関わるお客様に豊かになつてもらおうお手伝いだからです。それはメンバーにも言っていますし自分に嘘をつきたくないからボヤかすこともしません。支店のメンバーが成長・活躍するための教育の段取りはもちろんするのですが、採用して私が教えていくという感じではなくて、そもそも即戦力で出来る人しか採用しないようにしています。そうすると門戸がかなり狭くなるのですが、それで構いません。お客様の問題解決だけに焦点をあて、打算的に仕事しないという私の考えに共感し、即戦力になりそうなプロフェッショナルがいたら入れるし、いなかっただら入れない。積極的に採用活動をしているわけでもないし、増やせば増やすほど自分たちのDNAが薄くなってしまう気がするので、あまり増やしたくないというのが正直なところ です。

グレてしまい家に 警察が来たことも

生まれたのは1973年、石川県小松市です。父が金融関係の仕事をしてたわけではなく、燃糸工場を経営していました。石川県は当時繊維産業が非常に盛んで繊維関係の会社が多かったのですが、糸を撚って商社に卸していたのが父の会社です。もともと燃糸工場で働いていた父が、ノウハウや人脈が出来たので一旗あげようと独立し会社を始めたのです。

の問題解決だけに焦点をあて、打算的に仕事しない

