



欲しいものは 自分で取りに行く

私はいまナポリを拠点に保険ブローカーの仕事をしています。会社はInsurance Gold Broker s r l。ローマに本社機能を持ち、ナポリを中心にミラノにもネットワークを広げながら活動しています。さまざまなリスクを数字で判断するのが保険と思われるかもしれませんが。しかし私にとって保険とは、単なる契約ではありません。家族健康会社・スタッフ・世のなか、そしてまだ見ぬ未来を守ること。この“守る”という行為の根つこには必ず愛がある。だから私はこう考えています。保険は「愛」そのもの。保険会社とお客様のあいだに立つのがブローカー。たくさんある保険会社・商品・条件の中から、お客様にとって本当に必要なものを見極め、最適な形に組み立てる。表面的に見れば仲介役かもしれませんが私にとってはもっと深い。これか

ら起こりうるリスク、そのすべてを想像しながら守り方を設計する。ただし数字や書類だけでは分らないものがある。だから私は人間関係を何より大切にしました。保険は数字の仕事である前に人間性の仕事。だからAIに変わられる事はありませんのです。

私の生まれはナポリ、家族のルーツはサレルノです。父はエポリ、母はラヴィアーノ出身。父がナポリ登記局での仕事に就いたことがきっかけでナポリに移住し、8歳のころからは寄宿学校で過ごしました。月曜日の朝に学校へ戻り、寝るのも食べるのも学校。土曜日だけ外に出ることができる。30人ほどが同じ大部屋で眠り、服には番号がつけられている。私の番号は52番。いまでもその番号のついた服を大切に残しています。寄宿学校での日々は決して甘いものではありませんでした。シャワーも毎日ではなく限られた日だけ。いまの時代から見れば厳しい環境と言えるでしょう。でもこの生活が私の基礎をつくってくれました。誰かが何かを与えてくれるのを待つ

のではない。欲しいものは自分で取りに行く。ただし乱暴にはなく礼儀と敬意をもって。私は寄宿学校で①自分を律する②仲間と生きる③粘り強く誠実に歩ずつ前へ進む。この3つを叩き込まれたのです。

将来的には弁護士になりたいと思っています。母方の叔父が弁護士で、私はその叔父をととても尊敬していたからです。高校を終えたとき、父は私にギリシャ旅行をプレゼントしてくれました。ところが旅先に着いて間もなく、家から連絡が入りました。父の具合が悪い、すぐに戻った方がいい！もう父に会えないかもしれないという嫌な予感がしました。そしてその予感は現実になりました。そのまま父は45歳で急逝したのです。当時私は18歳。妹15歳、弟12歳。母は44歳で未亡人。その日を境に人生は180度変わりました。弁護士になりたいたい、大学へ行きたい、そんな夢を語っている場合ではなくなりました。私は長男として家族を支え父が残したものを守らなければならぬ。少年から家長になったような感覚。悲しみがなかったわけではありません。けれど悲しみに沈みきる余裕もありませんでした。父は生前、行政の仕事をしてながら保険代理店の立ち上げに関わっていました。その父が情熱を注いで産みだした保険代理店を、突然私が引き継ぐことになったのです。事務所はスパッカナポリ。ナポリの中でも特に古く生活の匂いが濃く残る場所。50㎡にも満たない小さな空間、2人の女性スタッフ。私の経営者人生の始まりでした。

事務所を運営していくのは資金も必要です。今のようにクラウドファンディングとかは当

然なく銀行借入するしかないのですが、18の私には信用も実績も何もない。あるのは“逃げない”という覚悟だけ。あとは必死で学ばしかない。年上の先輩たちに会い、話を聞き分らないことは分からないと言いました。「知りません。教えてください」と言うことを恥ずかしいと思ったことはありません。なりふり構わず必死で仕事を続けていると22歳のときに、保険代理店の組織で全国書記に抜擢されました。若かった私にとって大きな責任でしたが同時に最高の学校でした。保険とは商品ではなく、制度であり、産業であり、人間関係そのものののだと、この時に学んだのです。そして27歳のとき、イタリア国鉄のリスクを引き受ける保険者グループに加わったのです。イタリアを代表する保険関係者たちが並ぶ中に、ナポリの小さな会社を率いる若い私が入る。これは大きな自信になると同時に、父の死によって始まった仕事が、いつの間にか自分自身の生きざまと言えるように変化していったのです。

守るべきものがある。 それをどう守るか

私は数字が好きですし、リスクを数字で捉えることも大切にしています。しかし数字だけでは十分ではない。数字の裏にある現場を見なければならぬ。会社の歴史、働く人の動き、制度の変化、地域性、組織の癖。そうしたものを丁寧に読み解きながら、提案をつくっていく。安くするなら誰でも出来る。そうでなくお客様に「この人たちに任せれば安心だ」と感じてもらえるだけの説得力を持つこ

と。だから私は、保険を“商品”として売るよりも、“設計”することにこだわってきました。象徴的な仕事のひとつが、イタリア郵便に関わる案件でした。郵便配達で使われるバイク、自動車、現金輸送用の車両など、約1万4000台の保険を扱う仕事です。ただ契約するだけではなく。全国の各県ごとに保険証書を整理し、事故の状況も把握できる仕組みをつくらなければならぬ。私は99の箱を持つ大きな書棚のような仕組みをつくり、各県ごとに車両情報や事故状況を把握できるようにしました。これによって、どの地域でどのようなリスクが発生しているかが見える化できるようになったのです。保険とは、事故が起きたあとに支払うだけのものではありません。リスクを見える化し、改善し、無駄をなくし、社会をより良く動かすための仕組みでもあるのです。

段々と仕事の規模感は大きくなり多くの公共機関や、大企業の保険に関わるようになりました。Poste Italiane（イタリア郵便局）、Croce Rossa Italiana（イタリア赤十字社）、INPS（公的年金制度を運営する全国社会保障機関）、INPDAP（イタリア政府機関）、ENAV（イタリア航空管制公団）、空港、ナポリ市、大学病院、カンパニア州の医療機関、大学など、社会の重要な場所を支える仕事です。名前を並べると大きく見えますが、私にとって本質はいつも同じ。目の前に守るべきものがある。それをどう守るかを考える。大企業であつても小さな家族であっても保険の根っこは同じです。人は失いたく

人生に、無駄な出来事はない