

## 「出来る 出来る 必ず出来る！」

長野支社所属 しあわせ企画 粕尾<sup>かすお</sup> 正康さんは、4年前に代理店登録を決意、現在56歳となり奥様、息子さんのご一家で活動をされています。  
2005年6月にはSランク昇格、12月には代理店設立3周年パーティーを盛大に行うなど、順調に経営基盤を固めていらっしゃいます。  
ユニークな経歴をお持ちで、幾多の経験があつてこそという経営指針と確固たる信念の下、日々の活動に励んでいらっしゃいます。  
今回はそんなバイタリティー溢れる粕尾さんに、人と人との繋がりや保険販売の魅力についてお話を伺いました。



長野支社  
**しあわせ企画**  
粕尾<sup>かすお</sup> 正康



事務所にて奥様の京子さんと。

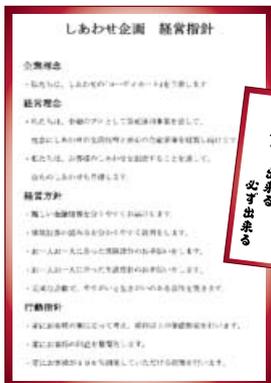
### 過去の経験・知識を無駄にはしない

証券会社勤務の後、家庭の事情で長野に戻り、地元の造り酒屋で20年営業をしていました。元来、金融商品に興味があり、その間も自己資産を株式運用し、金融業界には関わり続けていました。長野に新店した外資系証券会社との取引が縁で再び証券会社に勤務したものの、1年3ヶ月後、突然の支店閉鎖で無職となりました。その後アリコに代理店登録をして保険の募集活動を開始しましたが、アリコの個人年金を証券会社で扱っていたこともあり、抵抗無く保険販売は始められました。始めて気付いたことは、全資産をさらけ出してご相談頂けるのは、証券会社での資産運用ではなく、保険契約の方だということです。同じ金融商品でもお客様の意識がこれだけ違うのだと改めて感じ、保険の重みを実感しました。各保険会社が似た商品を取り扱っていますが、代理店次第でお勧めする商品の組合せが如何

様にもなるのです。ということは、お客様にとっては代理店を選ぶ基準は“プランニングの力量”となってくるのではないのでしょうか？そういう意味でも、過去の経験や、金融業界・金融商品への興味が、知識として現在の業務にも活かされていれば良いな、お客様に共感頂けていれば良いなど常々思っています。

### 人間関係を育むことの大切さ

人生は不思議なもので、業界から20年近く離れていても、大切なお客様として再びお付き合いをさせて頂いたり、人間関係を暖め続けていくことの大切さを感じ深く思っています。大学時代の名簿、就職後に入手した名簿・名刺等をまとめ続けて、現在では1,100名分となりました。人間関係を大切にすることで、新たな出会いが生まれてくると考えると、この名簿は私の“宝”と言っても過言ではありません。約1,000人の新規市場を持っているということですからね。現在はISユニバーサル保険、ドル建IS終



▲経営指針

身保険、終身医療保険（家族型）、生活習慣病保険がメイン商品です。ISユニバーサル保険は魅力をしっかり説明することで、素晴らしい商品を勧めてくれたと感謝頂くことも度々です。また終身医療保険の夫婦型は殆どのお客様にご納得頂けます。保険とは何かの説明に始まり、現在どのような保険にご加入かを知って頂かなければ、どこに問題があるのかご理解頂くことはできません。あるお客様の証券分析を税理士さんを交えて約半年かけて行ない、見落としていたことに気付き、適切な対応で損失を防ぐことが出来、大変感謝頂いたことがありました。証券分析は実に奥深く、じっくり取り組んで差し上げないと、本当の意味でお客様の為にならないことに気付かされた案件でした。

## 「経営指針」は大切な道しるべ

挙績本位で営業を行なうと、自分らしさも正直な姿勢もお客様には伝わらず、結果的に信頼を失うこととなります。自分のあるべき姿、使命を考え、“しあわせ”をどう創造していくかを課題にすると、自ずと経営指針も見えてきます。心の拠り所が見つかった時、そこに共感して下さるお客様の存在に気付いた時、とても気持ちが楽になったことを覚えています。「経営指針」の根底は『お客様としあわせになろう』、『しあわせになるためのコーディネートしよう』というものです。保険・株式なども大切な資産ですが、人がしあわせになる要素は、もっと別のところにもあったのです。「陶芸一日体験」参加、温泉写真家による

▼3周年パーティー。  
東鶴賀町木遣り  
おめでたい席で歌う「若松」  
を披露しました。



▲しあわせ  
かわら版



温泉学講座、株式・資産運用セミナーなどの活動をお客様と共に実施することや、経理担当の家内も無農薬野菜作りを通し、地元の中学校で授業を行うなどの活動をしています。情報は「しあわせ かわら版」として発信し、保険情報はもちろん、健康情報、イベント報告など盛り沢山の内容で、お客様からも“楽しみにしているよ！”とお声を頂き嬉しく思います。保険以外の活動を通してご契約を頂くに至った方もいらっしゃるんですよ（笑）。

## 一生現役が目標

2005年12月、事務所の開設3周年記念パ

ーティーでは約120名の応援者にご参加頂き感謝の気持ちをお伝えすることができました。52歳の挑戦にはそれなりのエネルギーが必要で、漠然とした不安もありました。今は生活全てが仕事のような暮らしですが、とても充実しており一生現役で続けたいと思っています。息子はまだ20歳で税理士になるべく勉強中ですので、後継者として考えるのはもう少し先になりそうですが、私の後ろ姿を見つつ、成長してくれればと願っています。お客様から「お前の親父には世話になったな。」と言って頂けるような関係を築き上げたいですし、私と息子でお客様とご家族をしっかりと見守り続けて行きたいです。お客様との関わり方に限界はありません。“人生哲学を持ち、常にプラス思考で、努力を怠らないこと”が、一歩一歩前進させてくれるのです。「出来る、出来る、必ず出来る……」という言葉は、“出来ると思えば永遠に進歩したい”という気持ちが込められています。お客様には、私という人間を身近に感じ、知って頂き、信頼頂いて資産の運用をお任せ頂けたらと思います。そして何よりもお客様にしあわせを運びたいのです。

## 粕尾さんのお気に入り

### メッセージ●

何の為に事業を行なうか、何を人生の目標とするかをしっかり持つことです。保険という商品を媒体に、社会に関わる意識を強く持ちましょう。この意識が持てるか、持てないかで今後の生き残りに差が出るのではないのでしょうか。

### 夢●目標

本を出版すること。経験を活かし保険や金融に対する考え方をまとめて、お客様に聞きたい。

### お気に入りグッズ●ネクタイ

商談を決めるという日に締めるネクタイは、黄色と決めています（笑）！

### 好きな著書●成功の実現

中村天風先生「成功の実現」…… 哲学的思考を教えられました。（アリの研修会で優績者の方に勧めていただきました）

### ※※※ 嗜酒師●ソムリエ

日本酒のソムリエ。お料理に合ったお酒をお勧めできますよ。

## 担当ASRから

粕尾さんは情熱と謙虚さを併せ持った方で、担当当初は毎日のように支社で遅くまでプランニングをされていましたし、研修等で得たことを実践されてはアドバイスを求めてこられます。これからも多

くのお客様のしあわせと粕尾さんの更なる飛躍を祈願いたしております。黄色のネクタイは“決めタイ”だったんですね。3年間担当していて知りませんでした……。  
（長野支社 営業課長 佐藤宗之）