

「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^{かすお} 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^{かすお} 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

