



30年超にわたりお客さまを守る

株式会社 島根総合保険 代表取締役 島根 昌明氏



代理店 登場

茨城県代協会長を務める島根昌明(島根総合保険社長)は1958年6月生まれ、59歳。昭和54年4月、新卒で茨城日産自動車に入社。独立志向が強く、5年後千代田火災の代理店研修生に応募し昭和61年5月「島根総合保険事務所」を開業する。平成22年3月に法人化。東京駅から高速バスで100分余の水戸市の同事務所を訪ね、30年超にわたる代理店活動を概観していただくとともに、茨城県代協の舵取りについて伺った。

(取材・小柳博之)

ディーラーから代理店へ

事故対応などで自信が芽生える

●沢田研二の『ブルーバード』トヨタの『セリカ』に乗りたいと、茨城日産店で転身したほうが美りた。トヨタの『セリカ』に乗りたいと、茨城日産店で転身したほうが美りた。トヨタの『セリカ』に乗りたいと、茨城日産店で転身したほうが美りた。

「自動車ディーラー営業でスタートしたとき、沢田研二のCMが一世を風靡し『カローラ』など大衆車から転換を図りました」

「客離れを感じつつ保険料を集金していたとき、自動車保険や自賠責保険だった新車、中古車、メーカー問わず取りが継続できるという思いが募りました」

「一巡すると、『ブルーバード』は飽きた！ について調べた。

生保は共同募集で手数料増

●JCCからロータリークラブ

「私は40歳までJCC(青年会議所)に携わり、その後ロータリークラブから誘いを受け活動を続けています。法人開拓は、主としてJCC仲間等からの紹介です」

「法人契約は40社ほど。火災・新種保険は建設業やカーショップなど」

「水戸のロータリークラブは会員100名規模で、毎週昼食会や勉強会を行います」

「10数台のクルマを保有するフリート契約先と、6割ほどの会員が10

訪ねると、社長はヘクトルマを売っておきながら保険代理店に転職するとはどういう見たとえか、とカンカンです」

「逃がしたい気持ちが入り、誰かが社会や人と繋がってほしいという根拠強固な訪ねた」

「社長のお母さんを訪問ねお茶を飲んだら、驚かされた。数か月後契約に漕ぎ付きました」

「営業では辛抱と信頼関係が何より肝心」

「暴力団関係者との知りませんが、ある契約者の親類が無保険でクルマと衝突し搭乗していた相手方の奥さんが意識不明の重体に陥りました」

この相談を受け半年間、被害関係者からの問い合わせで忙殺される。逃げ出したくない気持ちの反面、誰もが社会や人と繋がってほしいという根拠強固な訪ねた

「社長の御母さんを訪問ねお茶を飲んだら、驚かされた。数か月後契約に漕ぎ付きました」

「営業では辛抱と信頼関係が何より肝心」

「暴力団関係者との知りませんが、ある契約者の親類が無保険でクルマと衝突し搭乗していた相手方の奥さんが意識不明の重体に陥りました」

この相談を受け半年間、被害関係者からの問い合わせで忙殺される。逃げ出したくない気持ちの反面、誰もが社会や人と繋がってほしいという根拠強固な訪ねた

●法人化の経緯

「平成22年3月に法人化し(島根総合保険)を設立しました」

「手続料ポイント絡みで法人化を決断」

「代申はあいおいニッセイ同和損保です。富士火災と損保ジャパン日本興亜に相乗りに乗り合っています」

「共同訪問で得た自動車・火災保険は分相契約扱いです」

「手数料は営業職員と折半です。当社はフォロワーです。主体は営業職員さんです」

「あおい生命ライフコンサルティングとも共同募集を行う」

「本格的なコンサルティングが必要なお客さまは、あおい生命ライフコンサルティングにつきなす」

「親子二人で鎬(しの)ぎを削るよりも、同業他社の飯を食うのも一つの選択だと考えました」

「事務職と二人で事務所を運営する」

「営業一人体制では、更改契約で手一杯です。性化が何より肝心」

●若い店主とのマッチング

「若い保険代理店と50、60代の店主では、代協活動に対する考え方に乖離があります。ある程度ジェネレーションギャップは仕方がない」と看過することはできません

「きちんと解決しないと代協活動は途絶えるかもしれない」と危機感を募らせる

「私たちが一歩踏み止まり、若い店主の気持ちに寄り添うことが肝心です」

「代協活動の位置付けを明確化し、老若の垣根を超えた事業運営を心掛ける」

「代協の活動方針や理事会のあり方、会合の時間配分など、一つひとつについて全員参加型で話めいていきたいと思います」

「会長職の任期は3期6年だが、2期4年で次代につなぐ方針」

「茨城県代協は、水戸・土浦・県西・鹿行の4支部体制です。4支部が持ち回りで会長職を引き継ぐことが最善です」

「代協活動は若返りと活性化が何より肝心」

●共同募集の活用

「毎週日本生命の営業所の朝礼に参加し、10分

「共同募集の活用」

「毎週日本生命の営業所の朝礼に参加し、10分

●メンターは、弁護士、社労士、会計士、経営コンサルタント、不動産業、工務店、自動車整備業

「メンターは、弁護士、社労士、会計士、経営コンサルタント、不動産業、工務店、自動車整備業

●「単に要領ではなく、真摯に対峙する姿勢や仕事に対する気概を養えたと思えます」

「単に要領ではなく、真摯に対峙する姿勢や仕事に対する気概を養えたと思えます」

●「富士火災に乗り合ったとき、廃業代理店の契約を引き継ぎました。富士火災はこれら自動車保険契約主体に取り扱います。損保ジャパン日本興亜は絶対損保ジャパン日本興亜という熱烈ファンを中心に取扱います」

「富士火災に乗り合ったとき、廃業代理店の契約を引き継ぎました。富士火災はこれら自動車保険契約主体に取り扱います。損保ジャパン日本興亜は絶対損保ジャパン日本興亜という熱烈ファンを中心に取扱います」

●「最終的にあいおいニッセイ同和損保に決まり、一連のやり取りを通じて乗りが実現」

「最終的にあいおいニッセイ同和損保に決まり、一連のやり取りを通じて乗りが実現」

●「生保の取り扱いは、三井住友海上あいおい生命と日本生命の2社のみ」

「生保の取り扱いは、三井住友海上あいおい生命と日本生命の2社のみ」

●「よかったと感謝されました」

「よかったと感謝されました」