

## 『役に立たないことが願い！?』 アンカー保険サービス 森上一弘



梯損害保険ジャパン・損保ジャパンひまわり生命保険(株)・第一生命保険(株)の代理店として、損害保険・生命保険の垣根にとらわれず、また個人分野・法人分野にかかわらず、保険商品全般を扱っております。ほかに商工会の集団扱自動車保険、独立行政法人中小企業基盤整備機構の小規模企業共済・経営セーフティ共済の取扱いも行っております。私達保険代理店は『保険』を販売しておりますが、本質は『保険を売ること』ではないと思います。保険の本来の目的をお伝えし、万一の際にご自身や大切なご家族の生活を経済的な破綻から守るためには、どのような備えが必要なのかをしっかりと考えていただく事こそ、私たち代理店の本当の仕事だと考えています。

私たちの一番の願いは、私たちの扱う『保険』という商品がお役に立つような『万が一の出来事』がお客様の身に起きないことなのです。ちょっと逆説的ですね。(^^) また、大切なお客様の保険をお預かりし、安心を提供するために、組織化に向け、昨年春に営業主任として 29 歳独身男子：富田を採用し現在は 2 人体制で業務を行っております。次のステップとして、今年度中に事務従業員を採用したいと考えております。

紹介記事の取材担当に任命いただいたことを、皆さんと知り合えるチャンスと思いがんばります。宜しくお願致します。(若い方が富田、メタボな方が私です)



## 『時には家族以上の相談相手に』 三洋保険販売有限会社 小林聖尚

代表者：小林 三洋  
事業紹介：損害保険、生命保険代理店業  
設立：昭和 53 年 9 月 従業員数：3 名  
～プロフィール～九州の大学卒業後、物流の世界で営業職として広島市内にて勤務。退職後 10 年ぶりに福山へ帰郷し、家業である保険代理店の後継者として現在 4 年目を迎えます。次月号より C 地区の皆様の職場へ取材をさせていただきますのでご協力どうぞよろしくお願い申し上げます。



### ～かばん一つで出来る商売?～

社長の小林三洋が、自動車ディーラー営業より保険業界に身を転じた昭和 50 年代前半には保険代理店のかばん一つで出来る商売?的なイメージが強く今現在、当たり前形になっている来店型の事務所、店舗を持つことは全く考えもしなかったとの事です。当初自宅 2 畳の部屋にて開業、その後事業の拡大並びに時代の変化等を敏感に察知し、お客様来店型の本格的な事務所を平成 3 年に設け、現在に至ります。オープン当初は同業者の事務所建設の参考にと多数の見学者もあったという事です。



### ～自社のアピール～

社長、長男の私それぞれが自身の年齢±10 才程の顧客を管理することにより親子 2 代 3 代の顧客も開拓できつつあります。家族よりも、親身に、そして親友よりも、誠実に。 高度な金融・保険知識を駆使してお客様の気づかないリスクにまで着目する質の高い保障プランの提案を行います。それがコンサルティング営業だと考えるからです。～これから～ 小林三洋 社長の抱負 「日々変化する業界の動向は無論のこと、多方面にも目を向け、絶え間ない努力を常に前向きに行い皆様のお役に立てることが使命だと考えています」

2008/05/23 C地区5月例会「総会」  
夢本陣なごみにて 19:00～ 出席者 13名  
(><)さびし～～! 盛り返した～い(><)



中野元地区長より感想と 2007 年度活動報告と会計報告、新地区長近藤より、新年度のスローガンを発表させていただきました。(別紙)ホット息を抜き歓迎される中ビジネスだけでなく、普段取引先や社員さんたちとの間ではなかなか語れない肩書を捨てたお話も。その後、中央図書館東側に見事にリノベーションされたタイランドを装うビル「パーパーティ」に移動。二階のテラスから庭園が見渡せ、夜風の涼しい中、テーブルを合せて 7 月例会までの話を、声高になぜかしら?真剣に討論してしまいました(、`ω´、)〇))