

経営を磨く

新しい販売手法を模索し、お客様へ多様なアプローチを見つけ出す。そのために経営者として、代理店として、力を磨いている人々を紹介する。

有限会社グッドパースン（福岡中央生保支社）
代表取締役 松本 大成さん

がんのリスクを糸口に、トータルリスクコンサルティングへと道筋をつける

がんのリスクへの取り組み

仕事を成就する2つの軸のうち目



的の軸、松本さんの仕事観は「どのような人でも、その人生を成功させることができ、それこそが一番大切

仕事を成就するには2つの軸がぶれてはならない。1つは、「なぜ仕事をするのか」という目的の軸、もう1つが「いかに仕事をするか」という行動の軸。有限会社グッドパースンの松本大成社長の取り組みは、そのことを強く感じさせる。

研修生を経て独立したのが02年。まだ6年たらずだが、07年度業績は全種目合計で6億741万円を記録。長期第三分野は、2億2,563万円と、躍進の原動力となった。

がん研究振興財団の小冊子『がんを防ぐための12カ条』、グッドパースンの会社案内、だ。つまり、がんの商品を勧めるというよりも、がんについての情報をお届けしている。

「病気を予防する段階から、お客様をお守りしていくというあんしん生命の考え方に共感しての工夫です。私どもにも責任はありますが、保険商品の内容を十分に理解しないままに契約されるお客様が多く、ならば保険を必要とされる前提だけでもきちんとご理解いただきたいと考えています」

グッドパースンの取り組みで興味深いのは、契約後のフォローだ。証券ホルダーには、独自に作成した「家族の望み」というA4版1枚の書類が同封されている。そこには、「病名の告知を望まれますか」「余命の宣告をしますか」「最後を迎えたい所はどこですか」などといった質問項目があり、その回答が記されている。

これは、お客様に『安心と安全』をお届けしたいという思いから、人生のトータルリスクコンサルティングの1環として取り組み始めたものだ。書類は数年おきに見直し、お客様の考え方の変遷の記録として残され、評判がよい。そしてそれは、グッドパースンに対するロイヤリティーを高めることにもつながっている。

プライベート・エージェンシーを目指して

松本さんは、「がんのリスクだけに特化しているわけではありません。あくまでもトータルリスクコンサルティングのなかでの順位の問題にすぎません」と断言する。「現状では、超保険に勝る保険商品はないと思います。しかし、一気に超保険をお勧めすることはできません」とも。

がんのリスクを糸口としたお客様との関係の構築は、「損保や生保のアドバイザー」となってくれている方はいますか。いなければ私どもをアドバイザーにしていただけませんか」という次のステップに入る。つまり多種目販売へとつなげていくのだが、今年に入り、松本さんは、「プライベート・エージェンシー」とでも表現すべきもう一歩踏み込んだ提案をするようになった。お客様のすべての保険を、たとえ東京海上日動以外の保険が含まれていても管理させてほしいと呼びかけるのだ。

例えば、自転車でお客様が負傷した場合、生保よりも、人身傷害のほうが保険金支払額が多くなり、お客様の負担を減らすことができる。「私どもがお客様の契約している保険の全容をわかれば、漏れのない

ご請求をアドバイスできます。これは保険金・給付金の請求漏れをなくするための対応でもあり、それを契機としての保険の見直しにもつながります。お客様に『安心と安全』をお届けするために、お客様のリスクをすべて把握し、何かがおきた際に、まずご連絡いただければ、お客様にご安心をお届けできるプロでありたい」と松本さんは言う。

成功人生のためのぶれない軸

グッドパースンは現在、社長以下、アルバイトも含めると総勢18人。この夏からは、新規開拓が中心の「フロントセールス」、満期更新やメンテナンスを担う「バックセールス」、事



グッドパースンの皆さん

なものである」というものだ。それは、代理店経営においてはもちろん、お客様に対しても貫徹される。

その上で、「成功人生を実現するために、お客様のトータルなリスクをつかみ、それに対するコンサルティングを実施する。これは2つの軸のうち、いかに仕事をするか」の行動の軸にあたる。しかし、お客様にはさまざまな事情があり、最初からすべてをカバーすることは難しい。がんのリスクは、トータルリスクコンサルティングへの入り口になる、と松本さんは考えている。

「お客様をお守りするために、まず最初にどのようなリスクを保険でカバーすべきなのかを考えるとがんのリスクに行き着きます。なぜなら、がんほど手術や入院代など経済的な負担が大きく、患者さんだけでなく家族の方々の精神的なケアも必要な病気はないからです。ですから優先順位として、まずがんのリスクのお話をしています」

グッドパースンでは、がんのリスクへの加入を考えているお客様に、「5つの資料セット」を届けている。東京海上日動あんしん生命のパンフレット「知っておきたいがん情報」、同「福岡のがんの実態」、NPO法人がんの患者学研究所の啓発書『すべては、あなたが治るため』、

務手続きを担う「バックオフィス」の3役からなるチームを3つ作り、3チームが独自の権限を持って動く体制をスタートさせた。小グループに分けたほうが社員の自覚が強まり、生産性や迅速性も上がった。各チームは、独自に人材を採用する権限さえ与えられている。

松本さんは、「特にリーダーのモチベーションが上がりました」と目を細める。しかし、そうした体制は、代理店経営のリスクとはならないのか。そのような疑問に対し、松本さんは「かまいません。代理店として大きくするのが目的ではありません。1人ひとり、自分の人生を成功に導く方法だと考えるならば、独立も大いに結構です」と答えた。

ここにおいても、松本さんの仕事の目的軸はいつこうに揺らいでいないのである。

DATA

有限会社グッドパースン
所在地：福岡県太宰府市水城
スタッフ：代表取締役の他、営業担当者11名、事務担当者5名、委任型募集人2名
07年度業績：
一般 1億8,249万円
長期第三 2億2,563万円
生保 1億8,736万円
お客様数：
個人 2,597名
法人 301社