

“当たり前”のことを当たり前に追求したい お客様に最高のサービスを提供することが 自分の存在価値

2004年度オスカーキャンペーンに見事入賞を果たされた株式会社マルの事務所にお伺いしました。前田社長は現在のスマートな外見からは想像もできないほどの空手の腕前をお持ちで数々の大会での優勝経験をお持ちのこと。“自分はまだまだ若造”と語る前田社長の人柄にひかれ、人の輪がどんどん広がっています。

インタビュー

東京中央支社営業第一チーム ● 課長 澤田 徹、担当 加藤 紘一



株式会社マル
代表取締役社長 前田 隆行 様



澤田課長、加藤

キーマンからの紹介で展開 裾野が広がれば保険営業は効率的

澤田:社長とは何度もお話をさせていただいていますが、改めてこういう形は緊張しますね。御社とのお付き合いは2年ぐらいいなりますね？

前田社長(以下敬称略):そうですね。今年で2年目になりますね。私は以前、主に個人保険を扱う生命保険会社に勤めていたのですが、その頃から経営者にお会いするのがとても好きで、法人保険の販売にとっても興味がありました。またお客様に満足いただくためには1社だけの商品では限界があると感じ、独立することを決意しました。今は生保8社、損保5社とお付き合いをしています。

澤田:前田さんはどのような営業活動をされていますか。

前田:私の場合は、見込み先リストを作って片っ端から電話をかけるような、いわゆる“通常の営業”はやったことがなく

ほとんどが紹介なんです。10件のうち8件が紹介というくらい。とにかく“キーマン”となる人、例えば従業員に影響のある経営者であるとか、趣味の集まりなどでもリーダー格の人にお会いすることを心掛けています。私はもともと人付き合いが下手なほうだったのですが、保険の仕事始めてからは、お酒が好きな人にはお酒を付き合い、何でもやるようになりましたね。今ではいろいろな人と会うことがとても楽しいです。

加藤:お客様にはどの世代の方が多くですか？

前田:50~60代を中心に30~40代の経営者も多いです。30代で伸び盛りの人などは難しいことも言わずに「任せよう」と言ってくれる人が多いですね。保険の仕事は最初がキツイと思います。ただ裾野が広がり始めると、自然発生的にどんどん広がっていくんですね。実はこれもある経営者の方の紹介で知りあったんですが、全国で千人以上の生徒さんをもつ気功の先生がいらっしゃるんです。時々このオフィスでも先生による施術の会を行っているんですが、お見えになった方が保険のパンフレットを目にとめたり、僕の挨拶を聞いて「前田さんって保険代理店をやっているの？じゃあ、お願いしようかしら」と契約をしていただいた例も

結構あるんです。正直、保険の契約には“運”もあると思いますね。

お客様の満足度が高く、売りやすい オリックス生命の商品力

加藤:当社の商品では主に医療保険とがん保険を扱っていただいていますね。

前田:そうですね。販売する時に心掛けているのは、“一家丸ごと”ということです。ご主人様だけでなく、奥様とお子様にも加入をお勧めします。特にお子様の場合、学資保険に加入されるケースが多いと思うのですが、私はお子様に医療保険をお勧めします。というのは、もし18歳までに喘息や何か悪い病気がわかると、それ以後に保険に加入しようと思っても加入できないことがありますよね。保険料が安くて健康なうちに医療保険の終身保障タイプに加入された方が安心ですよ、とお話しをするとほとんどの方が加入されます。ご主人様と奥様とお子様の3人で医療とガン、これに死亡保障と貯蓄を目的に「ロングターム7」に加入いただければ一家で9件です。

ただ正直なところ、死亡保障に関しては他社の商品をお勧めすることが多いんです。オリックス生命には非常に良い商品が多いけれど、やはりすべてに