

10年後に後悔しないライフプラン

株式会社Fプロフェッショナルズ
代表取締役社長

福田 和久 ふくだ かずひさ

昭和44年生まれ、愛媛大学卒業後、平成4年に富士火災海上保険(株)入社。11年間在籍中、全国の営業数千人の中から約30名程が選ばれる、優秀営業担当者表彰を8年連続受賞、平成15年に独立し、『Fプロフェッショナルズに関わる全ての人を、スキルと情熱と心で笑顔にする』という経営理念を基に、現在の(株)Fプロフェッショナルズを設立し、代表取締役社長兼CEOに就任。平成24年株式会社アイリックコーポレーションとの提携により、保険クリニック来店型ショップ事業を開始。平成25年、コンサルティング専門会社(株)ワールドを設立し、代表取締役社長に就任。平成26年1月には『業界の新たなフィービジネスを構築したい』『自然エネルギー関連業界の健全な運営を支援したい』という思いから、一般社団法人自然エネルギー安心普及共済会を設立し、代表理事に就任。

〒541-0048

大阪府大阪市中央区瓦町1-7-7 ランズ瓦町ビルディング10F

06-6121-2845

<http://www.fpro3.com/>

人生もライフプランも柔軟に考える



発想を転換すればマイナス要素も怖くありません

大学卒業後、損害保険会社に就職しましたが、代理店を通じてのみで、所属会社の商品しか提案できない毎日に窮屈さを感じ、自分が納得できた上でお客様にも最適な商品を売りたいと思うようになりました。そして11年後に独立し、代理店を始めました。

保険会社勤務中は代理店のみへの営業であり、地元が愛媛県ですので大阪には古くからの友人知人もおりませんでしたので、実質顧客ゼロからのスタートです。でも、自分を試してみたかったし、ベースのない状況で開拓するほうが楽しいと思えました。

ところが世間はそう甘くありませんでした。保険ビジネスで食べていくのは大変です。初年度は数百万の赤字を出してしまい、ジツとしていたら破綻する状況に。そこで関連ビジネスである車の整備工場を始めるなどして、数年後には会社員時代の収入に戻すことができました。

ところで、顧客の中心である働き盛りの方とは、日中なかなか会えません。夜遅く訪問す

るのも気が引けますので、限られた時間の中でどうしたらお客様とゆっくりお話するチャンスが生まれるかを考えました。出した答えはBARの経営です。アフター5に飲みに行っちゃうお客様となら気兼ねなく話せます。お酒が入ればお互いに親近感もわき、昼間とは違う話題がでることも。より深い問柄となり、その結果ご紹介が増えました。当時お客様同士の社交場としてもお役に立てたと思います。

後悔しないプランニングのために保険の柔軟性も知って欲しい

契約とは信頼関係の上になりたつもの。「お客様を本当の家族同様に想う」という価値観を社員全員が共有しています。

また、お客様との相性も大切にしています。長いおつきあいになるのに、お互いが無理をしていたら続きません。それは保険のご紹介をするときも同じで、こちらからは可能な限り多くの情報を提供しますが、最後に選ぶのはお客様です。無理矢理ではなく納得してご契約いただければ、必ずお客様の幸せにつながります。そのため、初回商談時には必ず自社の経営理念に賛同して頂けるかどうかの確認をしております。

情報といえば、コンバージョン（変換）や短縮・延長やリビングニーズ等についてあまりご存知ない方が多いことに驚きます。簡単に説明しますと、コンバージョンとは無診査で保険の種類を変更することで、短縮・延長とは、保険の期間を変更することを指します。たとえばあと2年で死亡保障期間が切れるというときにガンを患ったとします。2年以内に亡くなった場合は保険金を全額受け取れますが、2年間治療で無事に過ごせた場合はゼロです。この場合、宣告を受けた時点で保障期間を延ばせる契約なら安心ですよ。

一方リビングニーズとは、万が一医師から余命6ヶ月と宣告を受けた場合、生きていられるうちに保険金の一部を受け取れるという特約です。一社につき300万円までと制限がありますが、たとえば3社の別々な保険に分けて加入していればそれぞれから300万円、トータルで9000万円受け取ることも可能です。先進医療特約においても同様な効果があります。そうすれば活用法も広がり効果も変わりますよね。実際、加入段階で長い人生をプランニングするのは至難の業。でも保険の柔軟性を知っていれば、違った意味での判断材料にもなりますし、後悔しない選択が可能になります。

お客様への丁寧なヒアリングで本当に必要なものを見極める

私が日頃関わりを持つプロの方々は、みなさん素晴らしい仕事をされます。自分たちだけでできることには限界があるので、各方面の専門家と提携し、包括的にお客様のお役に立てることを目指しています。ただし、せっかく体制が整っていても、的が外れていては意味がありません。ですから私たちは「ヒアリング」を最重要ととらえています。お客様の話を聞けば聞くほど、その方が何を必要とされているかが明確になり、私たちにできることもハッキリします。

また、社員が魅力的であることにもこだわっています。なぜならお客様はだれしも成功している会社、輝いている人と契約をしたいですよ？ お客様を笑顔にするというのが私たちの目標ですが、まず自分たちが自立し、輝かなければダメだと思います。

いずれお客様のライフプランニングにも活かせたらと考えていますが、社員ひとりひとり

のビジョンを具体的に語ってもらい、DVDを作りました。いわゆるビジョリアリゼーションです。5年後、10年後など将来に達成していた自分の姿を、言葉だけではなく映像化すること、実現力は格段にアップします。会社としてのビジョンも同じように映像化し共有しています。

不思議なもので、人間には「できる」と本気で信じたことを実現する力があります。「こうなりたい」を超え、「必ずこうなる」と強く思った時点で、すでに実現したようなもの。あとはくじけず続けられる工夫をすればよいだけです。映像化したビジョンを繰り返し観たり、人に話すことは有効ですよ。みなさんの夢も、ぜひ私たちにお聞かせください。

インタビュアーの目線／

社内モチベーションアップや想いを伝えるために、オリジナルソング(社歌)のボーカルを自らつとめCD化するなど、仕事周辺の物事にもアンテナを張り巡らせている福田さん。パワフルかつユーモアのある語り口も魅力です。ご自身もプロでありながら、各方面のプロに対する尊敬の念を持ち続ける姿にも感銘を受けました。「人を助けたいなら、まず自分が成功しないと」という言葉を地で行く方でした。