

黒木勉代表取締役に関く

「本来あるべき保険業」を追求

FPパートナー

無料保険相談予約サイト「保険のビュッフェ」を運営する保険代理店のFPパートナーは、本年度から新たな中期経営計画をスタートさせた。同計画の中では、人材採用や募集品質・営業社員(以下FP)のスキル向上に注力する方針で、それらの取り組みを通じて、経営理念に掲げる「本来あるべき保険業」を追求することにも、顧客本位の業務運営に取り組むという。同社の強みや今後の事業展開などについて黒木勉代表取締役に聞いた。

——保険代理店を設立した背景・経緯は。

黒木 私は大学を卒業後、信用金庫勤務を経て1999年に大手外資系生命保険会社に入社した。営業コンサルタントとして約6年間従事し、多くの顧客と接する中で、「本来あるべき保険業とは何か」というジレンマにぶつかり、それを追求するため、2005年に独立して乗合代理店を設立した。その後は総代理店制度を組織して、全国展開を図りながら事業を拡大してきたが、時代の変化に合わせて17年に1社に集約し、18年にようやく47都道府県全てに拠点を構えることができた。現在は全国に85拠点(19年7月時点)と4店舗の来店型保険ショップを展開している。

——47都道府県全てに拠点を構える理由は。

黒木 当社は「本来あるべき保険業」を追求し、本気で取り組み、お

が多く、長続きしない業界だといわれている。その中で、顧客とその家族の一生を保障で守り続けるためには、FP自身が生活に困っていたり、転職を考えていたりするようでは難しい。顧客と接するFPが生き生きと働き、しっかりと顧客に向き合える環境を整えることが重要で、これが「本来あるべき保険業」

の第一歩だ。当社は社員が精神的にも経済的にも余裕が持てるように事業の方向性を示している。また、毎週、全FP参加の朝礼を1時間かけて実施しており、これは設立当初から続けている。経営理念や顧客に対する思いを自分の言葉で伝え続けることで、ぶれない気持ちを持ち顧客対応に役立ててもらいたいと思っている。

——人材採用はこだわっている。

黒木 人材採用においては、当社の経営理念に賛同してもらえる人でな

いと同じベクトルで仕事ができないと考えており、一昨年末まで入社希望者全員に会い、経営理念に対する思いや事業の方向性について直接説明してきた。手間や時間、コストがかかるため効率的ではないが、この取り組みの効果もあり、19年6月末時点でFP社員が1414人と順調に増えている。

——システムの自社開発は、当社の目的に合わせたスピードで開発、改善できる点がメリ

——システムの自社開発は、当社の目的に合わせたスピードで開発、改善できる点がメリ

新たな中期経営計画がスタート

人材採用、募集品質・スキル向上を図る

——「本来あるべき保険業」の実践に重要なことは。

黒木 保険業界は離職

——「本来あるべき保険業」の実践に重要なことは。

黒木 保険業界は離職

——「本来あるべき保険業」の実践に重要なことは。

黒木 保険業界は離職



黒木代表取締役