



(有)クローバー総合保険事務所に

新たな仲間が加わりました♪

インタビュー



クローバー通信
デザイン担当

(有)KBデザイン
代表 森松 千恵

色々と
質問させていただきました！

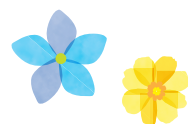


吉岡 太司 Taiji Yoshioka

前職 富士ゼロックス三重(株)さんでお世話になった3人が揃いました。



(有)クローバー総合
保険事務所
代表取締役
田中 大補



森

早速ですが、大補さんに質問です。
吉岡さんに入ってほしいといつ頃から考えていたのですか？

田

2～3年頃前からです。
2名いる60代営業のお客さまの継承と、また、中小企業を中心とした開拓が課題でしたので、その人材を探しておりました。
太司さんは営業職も永く経験され、人柄も良く、この業界にもきっと合っていると、一緒に働くことが出来たらと思っていました。
千恵さんもそうですが、前職のゼロックスで繋がっていたのも大きいですね。

森

今度は、太司さんに質問です。27年間勤めていた会社を転職するのは大きな決断だったかと思いますが、一番の決めたは何でしたか？



吉

約20年前より前職の団体保険ではなく大補さんから契約をしました。これは、お互いの信頼関係と安心感の為です。この関係と安心感をお客様に提供し対価をいただける仕事に魅力を感じました。また何より大補さんの熱い想いと、理念が共感できたことが大きいです。

森松が持つお2人のイメージは…

大補さんは、昔からオシャレで、そして油絵がムチャクチャ上手い！
吉岡さんは、おビゲが濃くて、とにかく超～優しかったです！



森

実際入社され、前職にはない新たな発見はありますか？

吉

まず、事務所回りが綺麗で、社員の方々が毎日清掃されていること。人間学を学ぶ『木鶏会』(社員全員で致知を読み感想を言い合う会)が7年も続いていること。業務では、やりたい事が即決めれて、実現できるスピード感があります。また、お客様一件ごとの対応が多岐にわたり、毎日課題とその改善の繰り返しで、日々の成長がこの年で感じられることです。



森

前職のゼロックスの教えは今も活かされているのですか？

田

もちろんです。営業の基本はコピー機も保険も同じだと思っています。ゼロックス時代に学んだ7ステップ、情報収集の仕方やニーズの聞き出し方、顧客の誤解を解く話法、プレゼンやクローズに至るまで、いまだ核になっています。ゼロックスが考える営業のイロハは、PSS(プロフェッショナル セリング スキルズ) という教材として東京海上日動 G の研修生の教材になっているほどです。やっぱりこの考え大事だよね～と2人で確認しています。

吉

同感です。ゼロックスで学んだ営業スタイルを改めて学び直せています。お客様接点の考え方、行動の基本はゼロックスの魂が生きている感じです。人の良い所を見つける美点凝視も前職で培われました。

森

お二人のお客様に対する想いを改めてお聞かせください。

吉

日々、生活する上で起こる様々なリスクに対して、日頃の情報提供とお客様のご意向を良くお聴きし、解決・回復できるご支援を致します。その為に、寄り添える関係を末永く構築できますよう日々精進致します



田

1 昨年から昨年にかけて新型コロナウイルスを経験し、理念と12の行動指針をリニューアルしました。お客様に対する「貢献」から始まり、そこに向かって「成長」と「協力」とで支え合い、さらに万が一の事が起ころうともしなやかに「回復」する事を弊社の軸にしています。長い人生の中で、挫けそうなネガティブな出来事は必ずついてきます。そんな時に、私たちが心の拠り所となって「保険金(おカネ)」をお届けするだけでなくその先にある「幸せ」の回復を支援できる様にサポートしていきたいです。

森

今後のお二人のタッグ！ご活躍を楽しみにしています。ありがとうございました。