

人に役立つ、それが生きがい ～松村学さん～

松村学さん、寝屋川市にお住まい。仕事は神戸で保険の乗り合い代理店に勤務されています。自らお客様を持ちながら神戸支店長という立場の松村さんは、ファイナンシャルプランナー、コワーキングスペースを法人事業として運営する経営者の顔もお持ちです。

乗り合い代理店とは、生命保険、損害保険などのあらゆる保険会社と顧客との間で立ち回る役割。その対応幅は非常に広く、松村さんご自身も生命保険から損害保険、保険による資産形成などまさにオールラウンダーな活動をされています。突発的な事故での対応相談、他の保険に関する相談、問い合わせなど、お客様からの連絡はひっきりなし。

「でも人に役立つ仕事と思っているので、とてもやりがいを感じています」

「自分の周りの人に役立つことをしたい」というのがご自身の根底にある仕事観。

「だから、保険の仕事は自分にとって一生ものだと思っています」と松村さんは語ります。



◆横断歩道の出逢いが人生の転機

保険に携わる仕事歴は12年ほど。その前は、進学塾の講師・運営や広告代理店の営業職として勤務。いずれは独立して自分の周りの人に役立つ仕事をしたいという思いを持ちつつ広告代理店での営業活動中の出逢いで、人生の流れが大きく変わりました。

外周り営業活動中のある日、横断歩道を渡ろうとしたとき、見ず知らずの人から突然声をかけられます。名刺を受け取ると、某生命保険会社の人でした。数日後、その人から「会って話をしたい」との連絡が入ります。保険のことはよくわからないけど、何か身になる話があればそれはそれ、ややこしい勧誘であれば断ればいい、と軽い気持ちで松村さんは面談に応じます。ところが、蓋を開けてみたら保険の勧誘ではなく、「ウチにこないか？」と、いわばヘッドハンティングのほうでした。

保険の仕事内容について、その人から詳しく聴くごとに、「仕事をするなら自分の周りの人に役立つことを」という自分の価値観がドンピシャに重なります。これをきっかけに広告代理店からその生命保険会社へと移り、今の代理店へとつながっていきました。横断歩道での一声は、松村さんにとってまさに天職への導きだったようです。

◆忙しいからこそ、振り返りの時間を

「例えば、自動車事故したときとか、保険会社に連絡する第一報がとても大切なんです。この慌ててしまいがちな状況での報告内容が、後々の保険会社や相手方とのやりとりに大きな影響を与えます」

自分たち代理店の質がここで現れる、と松村さん。

「だからこそ、何かが起こったら、『真っ先に必ず自分に電話してください』と担当しているお客様全てに伝えてあります。事故時で頭の中が整理ついていない状況で保険会社とやり取りすると、不確かなことを伝えがちです。そのため自分が入り保険会社には必要最低限のことのみを伝え保険対応を開始、お客様には一度落ち着いて状況を見直してもらう時間を作ります。その後の保険会社との打合せも示談完了まで基本的には私が間に入り、お客様の負担を減らします」

この裏には、「少しでもお客様がしっかりと契約した保険サービスを受け取ってもらいたい」という気持ちも含まれています。同業者のなかには、「保険会社のフリーダイヤルへ連絡してください」とそっけないケースもあるそう。松村さんの忙しさとは、お客様から絶大な信頼を得ている証拠とっていいでしょう。

そんな松村さんですが、福幸塾の『振り返り（メンテナンスセッション）』は外せない、というより、むしろ忙しいからこそ『振り返り（メンテナンスセッション）』が必要だと考えています。

忙しいときほど、人はつい自分を見失いがち。そんな状態ではいい仕事もできません。

「いま置かれている自分の状態を把握し、次に何をみ据えるのか考える月1回の2時間はとても重要な時間」

どんなに忙しくても、周りに飲み込まれず自分を維持されるところがここに隠れていそうです。

支店長としての松村さんのマネジメントポリシーは、「支店のメンバーが仕事をしやすい環境を整えること」。お客様だけでなく一緒に仕事する人たちに対しても、「自分の周りの人に役立つのであれば」という視点を常に意識いることが窺えます。保険に関してお悩みの方、ぜひ松村さんにご相談されることをオススメします！！

《松村学さんご連絡先》

090-5255-8794

manabu-matsumura@fa-a.co.jp

※不在の際は、留守番電話にメッセージ頂けたら嬉しいです！

あなたの心の扉を開き、物語を紡ぎます。

制作&記事：ことはじめ/ライター 白銀肇

