

AIG損害保険株式会社

東京都港区虎ノ門 4-3-20
神谷町MTビル 7105-0001
TEL.03-0000-0000 (代表) www.aig.com



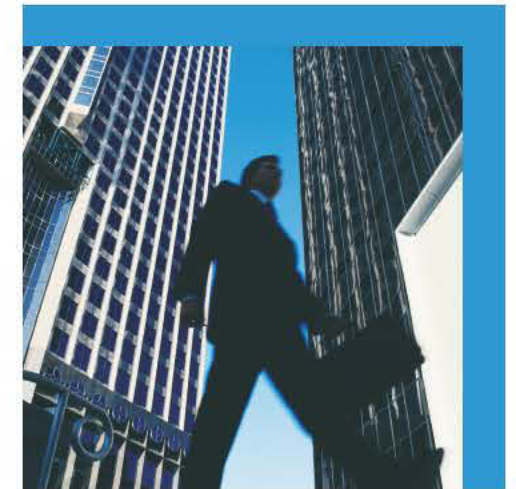
募集要項はHPをご覧ください
www.aig.co.jp/sonpo



本誌インタビュー記事が
Youtubeでご覧いただけます
<https://www.youtube.com/watch00000000000000>

AIG

AIG 損保



Independent Career Agent

ICA社員制度のご案内



Independence
continues
to glory

栄光は独立の先にある。

世界有数の保険グループ、AIGの一員として
プロ代理店への独立を目指すICA社員制度。

AIG 損保は、世界各国で保険事業を展開しているAIGのグループカンパニーである
AIUと富士火災が2018年1月に統合して生まれた、新しい損害保険会社です。

お客さまにとって最も価値のある会社となり、お客さまに選ばれる唯一無二の会社となるために、
AIG 損保は「ACTIVE CARE (アクティブケア)」のコンセプトのもと、様々なアクションを展開。

保険商品だけではなく、「まさか」が起こる前にリスクを回避する活動を通じて
より安全で、より健康的な未来の実現を目指しています。

もちろん日本のマーケットにこの新しい風を浸透させるためには、優秀な人材が必要です。

AIGの一員として、「ACTIVE CARE」を推進してくれる方を、広く募集しています。

ICA社員制度は、「いつかは独立して、自分の会社を経営してみたい」という方たちの夢を
50年以上にわたって叶え続けてきました。AIGのプロ代理店の多くは、ICA社員制度の出身です。
自分を信じてチャレンジを続ける方たちを、AIG 損保は歓迎します。



本店 / 神奈川MTビル

We Are AIG

AIG (アメリカン・インターナショナル・グループ)は、世界有数の規模を誇る保険
グループとして、世界各国で保険事業を展開しています。世界80以上の国や地域
のお客さまのために、約55,000人の社員が日々新たな挑戦を続けることで築くグ
ローバル・ネットワーク。正しい価値観を持ち、懸命に働くことがすべてを可能に
するという信念を持つチーム。—それが、私たちAIGです。

2018年1月。AIG損保始動。

AIGのグループカンパニーとして長年活動してきたAIUと富士火災は2018年1月
に統合され、AIG損害保険株式会社として新たなスタートを切ることになりました。
1946年に外資系損害保険会社として戦後初めて日本で営業を開始したAIUと、99年
にわたる歴史を誇る富士火災がそれぞれの強みを持ち寄ることで、日本の保険の常
識を変えていくことを目指し、お客さまに安心と安全をお届けしていきます。

真のプロを育成する

損害保険業界の先陣を
切って開発した
プロフェッショナル・エージェント
育成制度。

ICA社員制度は、AIGが業界の先陣をきって開発した損害保険のプロフェッショナル・エージェント(以下、プロエージェント)を育成するためのシステムです。その歴史は50年以上前から、「企業防衛のための法人向け損害保険はプロにしか扱えない」という考えのもとに構築され、マーケットからもAIGのプロエージェントは高い評価をいただいております。現在、国内の損害保険会社では未だにカーディーラーや金融機関などの兼業代理店が多く見られますが、求められているのはプロのコンサルティングセールスです。企業が直面するあらゆるリスクを洗い出して、その対策を講じるプロエージェントの存在は、今後ますます注目を集めることでしょう。成功のシナリオづくりはICA社員制度におまかせください。

初期2ヵ月間教育

初期研修

専任トレーナーや営業担当者による
保険知識、セールス技術、営業実践教育。

3～5年間営業基盤開拓

ICA社員時代

基本給+業績給を得て、
営業担当者の指導・教育を基に営業活動の実践。

独立！代理店経営スタート!!

プロエージェント

3～5年間に開拓した顧客先を引き継ぎ、
万全の独立が可能。

Independent
Career
Agent

その拓かれた未来

キャリア形成した後は
保険代理店として独立。
経営者となって
新たなステージに挑む。

5年目／5年間の努力が実を結び、いよいよ代理店として独立する年。今までに想い描いてきた、独立後のビジョンを具現化していく時です。多くの方が年収1,000万円を超えていますが、年収以上にこれからはじまる経営者としての道のりに期待が膨らんでいきます。

プロエージェントへ
**独立！
代理店経営
スタート!!**

独立の日／ICA社員時代の営業エリアや担当してきたお客さまをそのまま受け継いで、プロエージェントとして独立。新しい事務所を構え、経営者としてのスタートラインに立ちます。もちろん独立後も、情報提供や各種研修、システムサポートなど徹底した支援は継続して行われます。

※このタイムテーブルはICA社員を独立した方をモデルとした一例です。

MEGAオフィス

MEGA オフィスとは、ICA 社員を経て独立した代理店の共同オフィスです。独立間もない代理店が、企業化経営できる力を十分に蓄えてから理想とする独自の拠点が持てるように、きめ細かくサポート。現在全国各地のオフィスには、数十店の代理店が在籍しています。

1年目／希望勤務地の支店へ配属されて、法人企業を中心とした営業を展開します。当面の目標は、経営判断を伴うリスクに対してリスクマネジメントができるようになること。縁故・知人に頼らない営業スタイルで、保険のプロとして真の実力（開拓手法、能力）を身に付けます。

2年目／支店での勉強会や各種セミナーなどに参加して知識を深め、多彩な商品や営業手法が身に付きはじめる充実の毎日です。営業担当者のアドバイスをもとに、企業へのアプローチ方法や営業スタイルに工夫を施して、より広い視野でのリスクコンサルティングを目指します。

3～4年目／様々な業界知識や商品知識が深まり、高度なコンサルティングができる頃。営業だけではなく顧客管理やシステム活用、さらには経営のノウハウなどを習得していきます。もしスランプで業績が伸び悩んだ時も、営業担当者が親身になってアドバイスしてくれます。

入社後2カ月間／損害保険ビジネスの基礎を身につける期間。ICA社員制度は、保険業界未経験者でもゼロから学べる研修プログラムを用意しました。保険の仕組みや商品知識の習得はもちろん、ロールプレイング、フィールドトレーニング(OJT)などを繰り返し行ってスキルを磨きます。

配属

ICA社員

ICA社員

入社

P10-11



ICA社員インタビュー1
大阪中央営業支店 ICA社員
喜多結華

P14



ICA社員インタビュー2
京都営業支店 ICA社員
下坂哲朗

P15



ICA社員インタビュー3
さいたま営業支店 ICA社員
富田 孝

P18



プロエージェント
インタビュー1
株式会社Asline(アスライン)
代表取締役
田頭淳子

P19



プロエージェント
インタビュー2
株式会社セーフティーファースト
代表取締役
堀口竜彦

夢を叶えるシステム

すべては
自分自身の成長のために。
成功への道筋を
システマチックにバックアップ。

ICA社員制度は3～5年の間、営業社員として法人顧客開拓を行い、その顧客をそのまま引き継いで代理店としての独立を目指すシステムです。「企業の一社員に終わることなく、独立して会社経営したい」という夢をAIG損保とともに実現しましょう。



最長5年間の実践的なトレーニング。
納得のいくまでじっくりと学べる
業界でも類を見ない充実の育成期間。



縁故・知人への募集は一切行わない
独自の営業ポリシー。
お客さまは中小企業の法人が中心。



お客さまのリスクを軽減するために
コンサルティングを通じて
様々な保険商品をご提案。



お客さまと末永く付き合える
転勤も定年もない
地域密着型のビジネススタイル。



組織やチームではなく
個人の成果が収入に直結。
安定かつ高収入の実現が可能。



ICA社員時代に構築した顧客基盤や
営業エリアをそのまま受け継いで
代理店として独立が可能。



世界有数の保険グループAIG。
外資系ならではの商品開発力と
ITサポート体制を享受。



強固なパートナーシップは不変。
代理店として独立した後も
AIG損保のバックアップは続く。



土日・祝祭日の出勤禁止や
深夜残業の禁止などワークライフ
バランスを大切にする働き方が可能。

ICA社員制度の現場から

Independent

保険のプロとして独立する

AIG損保の営業スタイルは、縁故・友人や個人宅への営業ではありません。リスクコンサルタントとして法人企業を中心に営業活動を展開し、企業が抱える課題に対して最適なソリューションを提案します。このような保険のプロは、米国では弁護士と肩を並べる社会的な存在ですが、日本では人材も認知度も不足しているのが現状です。

ICA社員制度の最終的な目的は、数多くのプロエージェントを輩出し、当社の専属代理店として永くパートナーシップを築き、お互いに成長することです。

Go to Professional

知識ゼロから保険のプロになる

「保険はどこも同じ」というお客さまの意識は過去のものとなっています。特に法人企業向けの保険はメリットもリスクもあるので、お客さま自身では判断が難しく、様々な知識を必要としています。

それらに対応するためには、保険に関する深い造詣だけでなく、コンサルティング力や営業スキルが求められます。そのためAIG損保では、入社後2ヵ月間の初期研修を皮切りにした5年間の育成期間と考え、専任の担当者による指導を受けながら様々なスキルの修得を目指しています。

Good Quality Life

安定した生活・収入が手に入られる

ICA社員制度は、勤務地を希望に合わせて決めることができるため、U・Iターンにこの制度を選択して、地元でプロエージェントとして活躍している先輩もいます。もちろん誰もが簡単に独立できるビジネスではありませんが、努力次第で安定した生活と高収入を手にすることが可能です。

一方、成果を確実に反映する報酬制度や教育体制、そして深夜残業や休日出勤の禁止などのワークライフバランスを整備。50年以上の実績があり現在も進化を続けるICA社員制度が、未来を強力にバックアップします。



大阪中央営業支店 ICA社員

喜多結華

お客さまの話を聞くこと。
損保営業の仕事は
すべてそこから始まる。

様々な仕事を経験した後、2013年に損保営業の世界へ。人を和やかにするキャラクターを活かして営業活動に邁進中。

中小企業の社長をはじめとした様々なお客さまと出会い、お話を聞くことが何よりも好きだという喜多さん。楽しく働くことをモットーにした営業活動で信頼関係の構築を続け、もう間もなく代理店として独立の日を迎えます。

一生続ける仕事がしたい。
その想いを胸に損保の世界へ。

ICA社員として働くようになる前の私は、保険業界に対してあまりいいイメージを持っていませんでした。むしろ絶対に嫌だと思っていたほどです。その原因は、父がある生保レディーの勧誘によって、会社の社長が入るような高額の保険に加入していたからです。しかもその保険料によって、実家の家計はかなり圧迫されていました。それ以来、保険の仕事に関してはあまりいい印象を抱いていなかったのですが、ICA社員採用担当の方の話を聞いた途端、状況は一変しました。AIG損保が販売

する企業向けの損害保険は、父が契約していた保険とは全く別の世界のものでした。

企業が抱えているリスクを洗い出して、それに備えるために様々な提案を行うコンサルティング。それが損保営業の仕事です。それだったら、一生続けられるのではないかと。そう思い始めた私の中で、前職でメンターをしていた方の言葉が駆けめぐりました。「どんな仕事だって、しんどいのは当たり前。お金をもらうのだから楽な仕事なんかない。ただ、一生懸命になれる仕事をしろ。夢中になる価値のある仕事をしろ」この言葉に背中を押してもらって、私は損保営業の世界に飛び込みました。

様々な社長の話が聞けること。
それがこの仕事の醍醐味。

私が損保営業の仕事始めた一番の決め手は、様々な企業の社長に会えるからです。組織の大小にかかわらず志を持って会社を興して、従業員の生活を丸抱えにして頑張っている社長から直接お話を聞く。それこそが損保営業の仕事の醍醐味だと思います。社長が不安に思っていることや不満に感じていることをひとつずつお聞きして、その解決策と一緒に考えていくと、自ずと信頼関係が芽生えてきます。また、苦勞をされてきた社長は私の話に関心を示してくださることが多く、私が留



学していたことや教師を目指していたこと、パティシエとして働いていたことなど様々な話をすることによって、お互いの理解がさらに深まってきます。それがこの仕事では、とても大切なことなんです。社長とは末永くお付き合いすることになりますから、気持ちよく付き合える関係が何よりも必要です。私はそんな人間関係を構築することに幸せを感じていますので、最近はこの仕事为天職なのではないかと思うようになっています。

未知の社長と出会えるパスポート。
それがAIG損保のIDカード。

ICA社員の仕事は様々な企業を訪問して、その社長や経営者と会ってお話をすることが始まります。だから、ひとりでも多くの方と出会うことが成功の鍵を握っています。そこで重宝しているのが、AIG損保のIDカードです。人は誰だって、仕事に知らない人が営業に訪れてきたら、面倒で嫌だと思ってしまう。しかしAIG損保のIDカードを持っていると、たとえ初訪問で面識がなくても、『話だけでも聞いてみようか』という方がいらっちゃって、AIGの一員というだけで面会するチャンスが増えるんです。だから「AIG損保の喜多と申します。今日は損害保険のご案内にまいりました」と社長さんにご挨拶できたときは、本当にうれしいですね。AIG損保のIDカー

ドは、まだお会いしたことのない社長と私を繋ぐ、パスポートだと思っています。私のバックには世界有数の保険グループAIGがあると思うと、それだけで勇気が湧いてきます。もちろんその分プレッシャーも感じますが、AIGで働くプライドを持ちながら、日々のチャレンジを繰り返しています。

営業経験がないことを
メリットに変えて奮闘

ICA社員としてやっていくためには何が
必要なのか、とよく後輩たちに聞かれますが、私は何も知らない方がいいと思っています。固定概念がない方がスポンジ

のように知識を吸収できたり、貪欲に学ぼうと必死で努力できますからね。私自身、営業経験が全くなかったのも、何の疑いもなくトレーナーに教わったとおりの営業活動を行ってききました。それが返って良かったのではないのでしょうか。AIG損保には、ICA社員として成長につながるカリキュラムが確立されているので、それを信じて行動すれば必ず成功に導いてくれます。つまり、何も知らない強みが活かせるんですね。大切なことは、代理店として独立することを夢見て、目的意識を持って毎日楽しく仕事をする。その姿勢は必ず営業先の社長たちにも伝わって、営業活動により円滑にしてくれると思います。



高収入と安定が両立

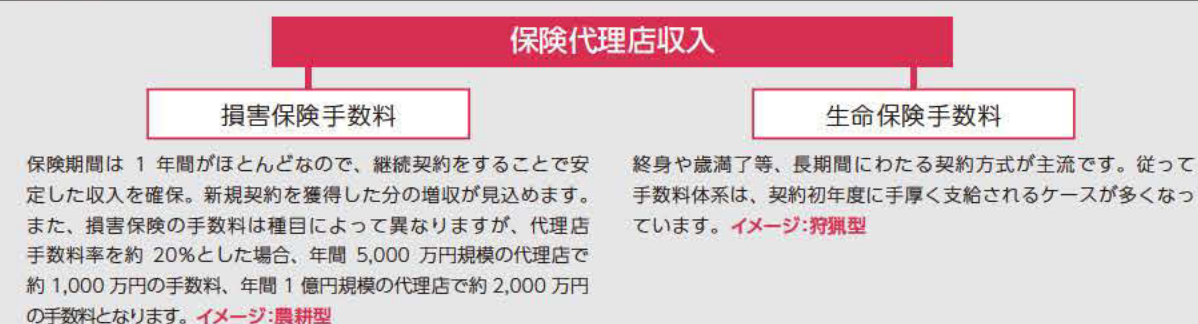
安定かつ高収入の実現が
可能なビジネス。
それが損害保険の
プロエージェント。

損害保険代理店の多くはカーディーラーや自動車整備工場、不動産会社、旅行代理店、金融機関などの兼業型代理店であり、専業の損害保険代理店数は業界全体の2割弱しかありません。

一方AIG損保のパートナーとして活躍している代理店は、大半が専業のプロエージェント。企業が直面する様々なリスクを総合的に分析して、適切な解決策を提案する高度なサービスがプロエージェントの強みであり、今後ますます活躍の場が増えることが予想されます。

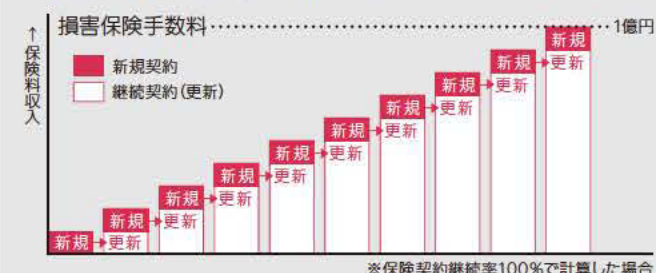
1 高収入と安定が両立するビジネス。

収入のしくみ



安定・高収入のイメージ

損害保険ビジネスの最大のメリットは、新規契約と継続契約の手数料率が基本的に同じであること。顧客基盤の拡大が安定収入へつながります。



手数料収入の例

東京のA代理店(37歳、ICA独立後2年経過)

○年間取扱損害保険料 11,000万円

損害保険手数料収入 約2,200万円

生命保険手数料収入 約600万円

合 計 約2,800万円

2 理想の経営ビジョンを実現

プロエージェントは、物販などの他業と比べて独立に必要な費用が少なく、資金的なリスクが低いビジネスといえます。また転勤や定年の不安もないため、それぞれのライフプランを重視した働き方を実践することが可能です。

しかも最近は独立後5年以内に従業員を5~10名抱える企業型プロエージェントも珍しくはなくなりました。理想の経営ビジョンやライフプランの実現を求めて、多くの人がICA社員制度を経てプロエージェントとなり、そして現在も活躍しています。

3 誇りを持てる仕事

企業の事業活動には必ず多くのリスクが伴います。AIG損保のプロエージェントはそのリスクを的確に判断して、それに対応する保険商品を提案。しかも万一事故が発生した際は、解決にも寄与するため、プロエージェントは保険のプロとしてお客さまから大きな信頼を得ているのです。一生をかけて取り組む価値のある、誇り高い仕事だといえます。

京都営業支店 ICA社員

下坂 哲朗



保険を売るのではなく
お客さまの不安を取り除くこと。
そこに損保営業の意義がある。

アパレル業界から転身して、2013年8月に入社。お客さまに喜んでいただくことを何よりも大切にしている。

すべてのお客さまに対して、常にわかりやすく丁寧なプレゼンテーションを心がけている下坂さん。地元京都に密着した代理店としての独立を目前に控え、現在はより多くの得意先を確保するために地盤固めを行っています。

大好きな地元で働ける
地域密着型の損保営業。

前職はアパレル業界で店長業務などを行っていましたが、休日も取りにくく家族との時間を持てなかったのが、転職することになりました。その求職活動をしているときに出会ったのが、AIG損保のICA社員制度です。

代理店として独立できることもありますが、特に魅力を感じたのは、大好きな地元で仕事ができるということでした。京都を離れて転勤することなく、継続して仕事を続けられるので、家族との時間もしっかり確保できます。地域に密着した仕事こそが、私が求めていたものでした。

契約をいただいたとき
それまでの苦労は喜びになる。



ICA社員が販売する商品が損害保険ということで、難しいイメージを持っている方がいるのではないのでしょうか。そんな心配はご無用です。自分の上司をはじめ、会社全体で商品の知識から販売手法までを、全面的にバックアップしてくれますので、ご安心いただけたと思います。何事にも興味を持って臨める、好奇心旺盛な方は、まずはトライしてみてください。お客さまのところに何度も足を運び、苦労の末にいただいた契約の喜びは格別です。一度味わってもらえれば、必ずこの仕事が好きになると思います。

お客さまからいただく
損保営業のやりがい。

ICA社員が行っている営業活動の目的は、単に保険という商品进行を売るのではなく、お客さまの不安を取り除いてあげることです。ですから、この仕事をしていて一番やりがいを感じるのは、お客さまから「わかりやすい説明だった」と言っていたときです。お客さまに納得していただくことが、ICA社員にとって最高の褒め言葉となりますので、常にお客さまのためになる提案を心がけています。



さいたま営業支店 ICA社員

富田 孝

自分で自分の数字を
作れるようになる。
それが独立への道。

入社3年目を迎えた期待のICA社員。持ち前のガッツと沈着冷静な頭脳で、着実に新規顧客を増やしている。

中堅のICA社員として、順調に業績を伸ばし続けている富田さん。ICA社員としての折り返し地点を迎え、営業活動のギアをさらに一段アップして、代理店としての独立に向けてスピードアップを図っています。

将来の独立を夢見て
損保営業の世界に転身。

前職では不動産関係のコンサルタントや、富裕層向けにワンストップサービスを行う会社の立ち上げなどを行っていました。しかし収入が不安定だったので、結婚を機に生活の安定を求めて転職することになりました。

その時に会ったのがICA社員制度で、将来独立できることや、自分の成果が収入に反映するという部分に魅力を感じて、損保の世界に入る決意をしました。

自分のやり方をルールにする。
それがICA社員のスタイル。

ICA社員制度には、営業活動をサポートするきめ細かなカリキュラムが確立されています。しかしそれは、決して強制ではありません。マニュアル通りに決められた動きをするのではなく、やりたいことを自分の裁量で行うことができる、働きやすい環境だと思います。

「難のない無難な人生を送るより、難のある有り難い人生を送りなさい」私はある先輩からこんな言葉をいただいて、すごく感銘を受けました。以来この言葉を実践するため、難しい仕事にも怯むことなく果敢にチャレンジすることをモットーにしています。

ICA社員卒業後の独立が
新たなスタートラインになる。

ICA社員制度の目標は、代理店として独立することです。そのために私たちは、将来につながるお客さまを獲得し、独立後もプロエージェンツとして相応しい利益を得るために独立基準の達成を目指しています。

とにかく、頑張った人には確実に結果として反映される制度なので、やると決めたからには腹を決めてやるのが大切です。サラリーマン的な感覚を捨てて、自分で自分の数字を作れるようになること。それが独立への道だと思います。



独立後も支援は続く

共存共栄を目指す
ビジネスパートナーとして
独立後も多様な
バックアップ体制を用意。

代理店として独立した後も、プロエージェントとAIG損保の強固なパートナーシップは変わることがありません。代理店経営支援プログラムによる様々な支援を提供し、お互いに成長していくための体制を整えています。お客さまに価値ある商品・サービスを提供し続けるために、プロエージェントへのきめ細かなサポートを続けていきます。

経営増収支援

独立後間もない代理店を支援する「MEGA」

MEGAはICA社員卒業後、5年以内の独立間もない代理店に対して、代理店としての経営スキルとモチベーションの向上を柱とするプログラムです。企業化した代理店の最初の目標である収保1億円を早期達成するために、様々なサポートをします。

最新の情報提供と実践への効果的な活用

提案力の向上と新規アプローチ量の拡大

ツール・成功例の共有による顧客サービスのレベルアップ

後継者・従業員トレーニング

その他の支援

各種セミナー

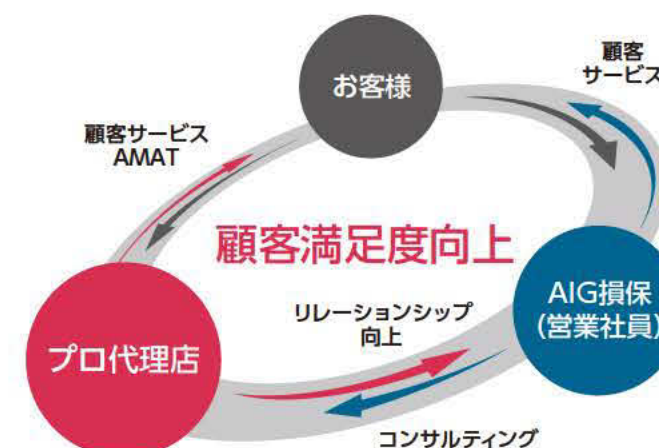
アライアンス・M&Aサポート

リスクマネジメントサービス

マーケティング関連支援プログラム など

顧客満足度向上のノウハウを共有する「AMAT」

AMATとは、代理店の目指すべき方向は「顧客満足度の向上」にあると捉え、それを実践していくための行動を標準化していくプロセスのことを言います。AIG損保はAMATをベースに様々な支援を実施していきます。



業務効率化支援

ITサポート

「AIG CONNECT」という独自の代理店支援システムがあります。AIG損保では、プロエージェントの業務を分析してユーザーフレンドリーなシステム構築を目指しており、顧客満足度をアップするための機能、営業時間を創出するための機能なども搭載。現状に満足することなく、常に進化し続けています。

保険料収納業務サポート

プロエージェントの業務を軽減するために、最新の保険料収納システムを導入。営業活動に集中できる環境づくりをサポートします。

コンタクトセンターによるサポート

2004年に設立されたコンタクトセンターは、プロエージェントの日常業務に関する様々なお問合せに対応するフリーダイヤルです。お客さまやプロエージェントに満足度の高いサービスを提供すべく専用のシステムを導入して、社内での情報共有や営業活動、業務効率化の推進に役立てています。

人材育成支援

後継者育成支援制度

築き上げた財産を、また大切なお客さまを守り次世代にスムーズに継承させるために後継者の育成は重要です。マーケットのニーズを的確に把握でき、バランス感覚の優れた後継者の育成をサポートします。

インセンティブ

プロエージェントのモチベーション向上策のひとつとして、様々なセミナーやキャンペーン、インセンティブがあります。

●NY本社表彰セミナー ●各種キャンペーン ●各種インセンティブなど

商品/マーケット

AIGのグローバルなネットワークを活かして開発された、多彩な商品およびサービスが用意されています。また70年を超える歴史を有し、約90万社の中小企業や小規模企業者が加入する団体である「法人会/納税協会」において、損害保険制度商品受託会社として長年にわたって保険商品を提供。大同生命との提携により生命保険の販売も可能となり、企業に対して、生命保険と損害保険の垣根を越えたトータルリスクコンサルティングが可能です。



株式会社Asline(アスライン) 代表取締役

田頭 淳子

幅広いネットワークで
お客さまの安心を
バックアップ。

2010年にICA社員として入社し、2015年に独立。現在は株式会社Aslineの代表として、法人のお客さまを中心に営業活動を展開。

株式会社Aslineという社名は、As「明日・私たち」とline「点と点をつなぐ線」の意味から、お客さまの明日を守り心配事の無い明るい道を歩いていただきたいという思いで命名。プロエージェントとして独立後もこの思いでお客さまをお守りしています。

チャレンジし甲斐のある
損保営業の仕事。

特に営業経験のない方は不安を感じるかも知れませんが、損保営業はそんなに難しいものではありません。ICA社員の研修制度は、5年間のカリキュラムが充実。豊富な知識と武器を持って営業に行けるので、安心してチャレンジしてください。周りの人に流されずに、自分の営業スタイルを追求していけば、必ず道は開かれます。頼りになる先輩たちや、いつでも相談に乗ってくれる仲間たちもいますので、独立を目指して5年間突っ走りましょう。

お客さまが気付かないリスクに
きめ細かく対応する商品群。



AIG損保が提供する商品は、自動車保険や火災保険など一般的に思い浮かべられる損害保険ではありません。個人情報情報の漏洩に備える保険やIT事業者のトラブルを補償する保険、会社役員の損害賠償責任を補償する保険など、特有のリスクに対応した様々な保険商品が用意されています。お客さまも気付いていない潜在リスクを指摘して、その対応策を提案すること。それこそがプロエージェントの仕事であり、お客さまに最も喜んでいただけることでもあります。

研修時代から続く
お客さまとの強い絆。

損保営業の仕事は、お客さまと末永くお付き合いすることになり、中にはICA社員時代から続いている方もいらっしゃいます。その方とは研修時代に初めて飛び込み営業した時からのお付き合いで、会社を5つも経営している社長さんでした。新人の私のつたない説明を辛抱強く聞いてくれて、しかも5社全部のご契約までお任せいただきました。それ以来約7年間、今も大切なお客さまとしてお付き合いさせていただいています。



株式会社セーフティーファースト 代表取締役

堀口 竜彦

お客さまに安心・安全
信頼を第一に
保険サービスを提供。

2001年にICA社員として入社して、2005年に株式会社セーフティーファーストを設立。現在は10名の社員を率いて活躍。

積極的な組織化を進めて、現在は社員10名の代理店を運営されている堀口さん。「販売と対応は、誠実を第一とし、社会への貢献とする」という理念のもと、お客さまのリスクを最小にする「安全第一」の提案を続けています。

外資系企業と日本企業の
良さを併せ持つICA社員制度。

AIG損保は外資系の会社だけに、しっかりとした研修カリキュラムが整備されていて、営業に関しても理にかなった教育を施してしてくれます。しかも支店に配属されると、そこには「和を以て貴しとなす」、日本企業ならではの和気藹々とした雰囲気がありました。外資系企業と日本企業のいいところを併せ持つ、和洋折衷の企業風土。それがあったから、順調に成長することができたと思っています。

代理店として独立後は
経営者としての喜びを追求。

損保営業は、個人の力で生きていく世界です。だからICA社員時代はもちろん、代理店として独立した後も、自分のことだけを考えて仕事を続けてきました。しかし独立して5年経った頃から一緒に働く仲間を少しずつ増やして、

会社の組織化を推進。すると意識が変わってきて、自分のことよりも仲間たちのことや組織の将来のことを考えるようになりました。今では、社員たちがたくましく育っていく姿を見ることが、本当にうれしく思います。

自分の実力だけで勝負できる。
それが代理店経営の魅力。

会社を興して、5年後に何パーセントの会社が残っているのか。よく聞く話ですが、実際に残っている会社は非常に少なく、資金回収できなくて倒産するなど、お金にまつわるリスクは高くなっています。その点保険代理店の経営は、在庫がいらない上に回収のリスクもありません。しかも売ろうと思えばいくらでも商品供給があって、好きなだけ売ることができます。これこそが、保険代理店の一番のメリットです。経営的リスク、金銭的リスクが非常に少ない、魅力的な仕事です。

