

(株)西日本総合保険
代表取締役

PICK UP

THE PERSON



磯田 幸一郎

KEY WORD

人

— hito —

保険という商品は特殊で、物理的な実態があるものではない。そんな保険業界を歩む磯田社長は、扱っている商品の充実度以上に、社員一同でクライアントに寄り添う姿勢を大切にしている。「あの人になら」「あの会社になら」——そう思える体制を整えているのだ。保険以外の相談にも対応しており、それを可能にするのもまた人とのつながり。「つまり、保険というよりも人こそが商品なんですな」。

インタビューである布川敏和氏のそんな言葉に、社長は大きく頷いた。人に安心を提供できるのは、やはり人——それが社長の信念の一つなのだろう。

「お客様に寄り添いベストな提案をする——
それが可能なのは“人”に恵まれたお陰」



企業
地域を育む
人

本総合保険



危機管理・トータル経営のプロ

株式会社 西日本総合保険

福岡県福岡市東区多の津 4-12-11 URL: <http://www.nishinihon-ins.co.jp>



事業内容：

損害保険代理店業 / 生命保険代理店業 / リスク管理アドバイス事業
ファイナンシャル・プランニング事業 / 住宅ローンアドバイス事業
マイカーリース / 駐車場シェア / システム開発・販売
住宅ローンフラット 35 取次

Column 人の暮らしを守り、より良いものへ

『西日本総合保険』では数多くの保険を取り扱っており、災害、自動車、住まい、社屋、経営、資産などに関わる保険が実に百数十種類にも及ぶ。多岐にわたるからこそクライアントとしては迷うこともあるかと思うが、そこは「顔が見えるプロ集団」を謳う同社の担当者が、相談からアフターフォローに至るまで懇切丁寧にサポート。「面倒見の良い」保険代理店として、多くの人の安心を創出している。さらに特筆すべきは、磯田社長が対談でも述べていた通り「保険以外の相談ごとでもウェルカム」な点だ。保険会社でありながら、マイカーリース、駐車場シェア、RPA シス

テム販売、M&A 事業継承相談、住宅ローンなども事業として標榜。もちろん、会社の案内などに記されていない細かな相談でも気軽に聞いてくれる、駆け込み寺のような心強い存在だ。品質マネジメントシステムの国際規格である ISO9001 も取得しており、企業体制の確かさと安心感は折り紙付き。また、社会貢献活動にも力を入れており、ユニセフへの活動支援、交通遺児育英会への寄付、九州国際重粒子線がん治療センターへの出資協力、被災地への寄付など、枚挙に暇がない。大変幅広く人々の生活をサポートできるのが同社なのだ。

「西日本総合保険」では数多くの保険を取り扱っており、災害、自動車、住まい、社屋、経営、資産などに関わる保険が実に百数十種類にも及ぶ。多岐にわたるからこそクライアントとしては迷うこともあるかと思うが、そこは「顔が見えるプロ集団」を謳う同社の担当者が、相談からアフターフォローに至るまで懇切丁寧にサポート。「面倒見の良い」保険代理店として、多くの人の安心を創出している。さらに特筆すべきは、磯田社長が対談でも述べていた通り「保険以外の相談ごとでもウェルカム」な点だ。保険会社でありながら、マイカーリース、駐車場シェア、RPA シス

「西日本総合保険」では数多くの保険を取り扱っており、災害、自動車、住まい、社屋、経営、資産などに関わる保険が実に百数十種類にも及ぶ。多岐にわたるからこそクライアントとしては迷うこともあるかと思うが、そこは「顔が見えるプロ集団」を謳う同社の担当者が、相談からアフターフォローに至るまで懇切丁寧にサポート。「面倒見の良い」保険代理店として、多くの人の安心を創出している。さらに特筆すべきは、磯田社長が対談でも述べていた通り「保険以外の相談ごとでもウェルカム」な点だ。保険会社でありながら、マイカーリース、駐車場シェア、RPA シス



ゲストインタビューー
布川 敏和 (タレント)

「法人化に伴って、もともと社名の候補としては『福岡総合保険』という名前を考えておられたとか。ですが、磯田社長と会長とが話し合った結果、『もっと大きなところを目指そう!』と『西日本』という言葉を選ばれたそうです。お客様や共に働くスタッフさんなど、人を財産として成長を遂げておられますから、お名前にふさわしい立派な会社だと感じましたよ。今後は西日本とは言わず、全国で信頼を得る企業になっていかれそうですね」



代表取締役

磯田 幸一郎

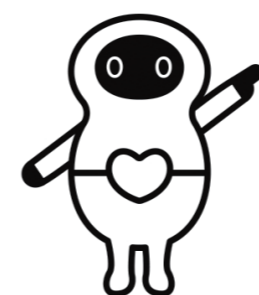
福岡県出身。大学卒業後、業務用冷蔵庫のメーカーに就職した後、自動車業界に転職。そこで保険業務と出会い、それを本業とするべく『安田火災海上保険（現損害保険ジャパン）』へ。独立開業に必要なノルマをわずか3年で達成し28歳で独立。業績を上げ法人化なども果たして現在に至っている。



幅広い相談事に親身になって全力対応 保険会社の枠を越えた頼もしきパートナー

対応力が違う。それが、『西日本総合保険』が多くのの人から選ばれる理由である。徹底的にクライアントに寄り添って話を聞き、たとえ保険業務の領域以外であっても、各専門家とのつながりを活かし解決案を提示する。その誠意が多くのの人々の信頼を集め、順調な成長につながっている。本日は、タレントの布川敏和氏がそんな同社を訪問。磯田社長にインタビューを行った。

磯田社長は、いつごろ独立されたのでしょうか。
28歳の時に「磯田総合保険」という名前前で、個人事業としてスタートしました。前職場が大手で営業ノルマなども厳しかったので、保険のノウハウについてはしっかり学ばせていただきましたが、最初はお客様の確保が大変でした。チラシを配ったり飛び込み営業したり、自力でコソコソと、存在を知っていただくことから始めました。そして、ある程度お客様を得てからは、紹介や口コミなどで自然と広がっていくようになっていきました。
——そうして軌道に乗せられてから、法人化も果たされたわけですね。
はい。当社の会長が手掛けていた事業と合併し、「大きな保険会社を作って福岡に新しい風を吹かせよう」と、『西日本総合保険』を設立しました。会長とは前職場で知り合い、お互いが独立した後も連絡を取り合っていたんですよ。お陰さまで、その後はすぐに特級代理店にも認定され、現在まで順調に成長していられています。
——それは素晴らしい。成長要因がそのまま御社の長所でもあると思いますが、それはどこなところでしょうか。
考え方としてはシンプルで、「お客様に最もふさわしい提案をする」ということを大事にしています。当社の利益が上がるかそうでないかは関係ありません。様々な相談や困り事が寄せられる中で、その全てに可能な限りご対応し、場合によっては保険の話をしていきたいと思います。
——え！ 保険屋さんなのに保険以外のお話でのご対応されるとは、どういったケースなのでしょう。
考え方はシンプルで、「お客様に最もふさわしい提案をする」ということを大事にしています。当社の利益が上がるかそうでないかは関係ありません。様々な相談や困り事が寄せられる中で、その全てに可能な限りご対応し、場合によっては保険の話をしていきたいと思います。



『西日本総合保険』のイメージキャラクター「アシ太」くん。お客様の快適な「明日」のために、スタッフと共に「アシ」ストしてくれる

個人の方ですと相続について悩んでいらっしゃる方が、法人では後継者がいないことに悩んでいらっしゃる方が。様々な相談がある中で、その解決策として保険が有効である場合は、もちろんご提案いたします。そうでない場合、たとえば法律的な問題であれば当社の顧問弁護士を紹介いたしますし、私も同席してよりスムーズにお話しできるようなサポートいたします。
——そこまでして下さる保険会社って、聞いたことがありませんね。
もちろん保険以外の案件になれば、直接当社の利益になることはありません。それでも「何でも相談できる」「あそこなら任せられる」と思っていたら、私共としては大変嬉しいです。そうしてご縁が広がる中で、もし保険に興味を持たれた際には当社の名前を思い出していただければ、それで充分です。
——そうしたご対応の数々が信頼を生み、成長につながっているんですね。扱っている保険の種類の数も多いのでしょうか。
もちろんです。損害保険や生命保険はもちろん、学資保険や認知症に関する保険、飲食店向けの食中毒に関する保険など、百何十種類とご用意がございます。さほど保険に詳しくない人からすると、「そんなものがあるの?」と感じるものもあると思います。