



「互いに学び、讃え合う」で 成長続ける総合保険代理店 (株)ソニックジャパン 仙台支社 佐藤幸太郎支社長

ユーモア溢れる性格で、社内のスタッフと冗談を言

い合って笑っているが、仕事に対する熱意は人一倍

に入社。94年に独立して保険代理店を営んだ後、2007年に(株)ソニックジャパンに入社して現在に至っている。

卓越したスキルと実績を持つ保険・金融の営業職しか入会できないMDRT日本会のメンバーであり、実際に2000人を超える顧客を抱える。この業界で間違いなくトップクラスに位置するエージェントである。

常にバージョンアップを心掛ける

のようでしたらより良い生活へのお手伝いをできるかが大事なのだと話す。特に、顧客自身が抱える問題に気づいていないことも多く、そういう場合は同じ世

代の顧客の例を出して「先日こんなご相談を受けました。これについてどう思いますか?」と問いかけ、一緒に考えることを心掛けている。「ぐいぐいと保険を売り込む人がいますが、これは誤りだし、保険に対するイメージ低下につながります。ですから、気づいた時にお声掛けしてもらえば良いのです。そのきっかけづくりをすることが次につながります」と佐藤氏は話



オフィスでの佐藤氏。気さくな性格で社内の風通しも良い

総合保険代理店の(株)ソニックジャパン仙台支社(宮城野区)で支社長・トップオブザエージェントを務める佐藤幸太郎氏だ。

佐藤氏は、1970年仙台市に生まれ、91年に安田火災海上保険(現損害保険ジャパン(株))

これほどまでに営業成績を上げるために、どうしているのだろうか。よくビジネスでは「PDCAサイクル」という言葉があるが、佐藤氏は「R(リサーチ)」を追加して「RPDCA」として実践している。顧客が抱える不安や問題、考えや思いなどを聞き取り、ど

のようでしたらより良い生活へのお手伝いをできるかが大事なのだと話す。特に、顧客自身が抱える問題に気づいていないことも多く、そういう場合は同じ世

マネジメントの面では、ノウハウや実務経験について隠さずにオープンにしている。ソニックジャパンは、全国34カ所に拠点を保持しており、保険の営業職でつくる全国組織であるJAIFAで全国で唯一、分会を持つほど自己研さん意識が高く、常にそれぞれ横のつながりを密接に行っている。そのネットワークを活用し、自己研さんに生かしているのだ。

佐藤氏はある日、時間の有効な使い方について他の支社のエージェントが上手だと聞き、そのノウハウを教えてもらえないか頼んだ。すると、すぐに1日の予定表が参考にと送られてきたのだそうだ。今あるネットワークをどのよう

仙台経済界

「その時から、基本的に土日は休み、残業も多くはせず、家族と過ごす時間をとるようにしています。休みの日は学生の頃から取り組んでいるバスケットをやっている、クラブチームで子どもたちに教えています」と話す。そこで大切になるのが時間の使い方や役割分担だ。全て自分の仕事にせず、アシスタントを2人雇って

支えてもらっている。役割分担をする上で、人材のマネジメントも重要だ。仙台支社には、エージェントと事務員合わせて13人が所属しているが、佐藤氏は全員と気さくにコミュニケーションを取り、端から見ればまるで友人と話しているかのようである。どうやって、円滑なコミュニケーションを可能としているのだろうか。一つは、細やかな議論の場づくり。毎週月・木曜日は勉強会を行い、業務上の出来事や、自分の考えなどを披露してもらおう。若いエージェントとも気兼ねなく話し合い、今の世代の考え方を顧

客への提案に生かしているのだという。もう一つは、失敗を人のせいにならず、人の成功を我がことのように喜び、スタッフとは同じ「仲間」として接することだという。決して自分の考えを押し付けることはなく、むしろ違う考え方の人に積極的に学びに行くのは、なかなかできることではない。

「実は私も失敗を環境や人のせいにしたことがあるのです。しかし、会社の専務から『それでいいのか?』と問われてハッとしました」と佐藤氏は振り返る。今の佐藤氏を形作っているのは、過去の失敗から学んだものだと感じる出来事である。

そのような佐藤氏。今後さらに仲間を増やすことを目標に掲げている。「新しい仲間が増えると、新しい情報や考え方など、とても良い刺激になります。今後もお客さまに寄り添い続けるエージェントであり続けます」と前を見据える。

仲間を増やして良い刺激を

方などを内緒にする人もいますが、私は常にオープンにしています。これらをオープンにしていれば会社全体の利益になりますし、常にバージョンアップすることを心掛けていれば、『お客さんを取られるのでは』などと考えることはありません

せん」と話す。もう一つは、総合保険代理店ならではの商品力。生保・損保合わせて35社の保険商品を取り扱っているが、生保と損保を組み合わせることで、より顧客の実情に合った提案ができるというわけである。

客への提案に生かしているのだという。もう一つは、失敗を人のせいにならず、人の成功を我がことのように喜び、スタッフとは同じ「仲間」として接することだという。決して自分の考えを押し付けることはなく、むしろ違う考え方の人に積極的に学びに行くのは、なかなかできることではない。

そのような佐藤氏。今後さらに仲間を増やすことを目標に掲げている。「新しい仲間が増えると、新しい情報や考え方など、とても良い刺激になります。今後もお客さまに寄り添い続けるエージェントであり続けます」と前を見据える。



毎週月・木曜日に行うミーティングでは、上下関係なく平等に意見を交換する