

夢追い人

未来を見据えて 選んでいくもの

TRM株式会社

代表取締役 國武 公俊 さん

——保険は重要だ。保険は大事だ。わかっているけれど、なかなか保険そのものを理解できていない。今回はそんな『保険』を取り扱われているTRM株式会社の社長、國武公俊さんにお話を伺いました。



会社外観

これからの
「保険」の重要性

「損害保険や生命保険など幅広く取り扱っています。うちほとんど三井住友海上に特化していますね」

TRM(株)では、三井住友海上火災保険株式会社、三井住友海上あいおい生命保険株式会社、アメリカンファミリー生命保険株式会社といった保険会社の保険を取り扱っているとのことでした。

「どうしても保険というのは売りつけられるという悪いイメージが根付いてしまっています。でも保険は必要なものですから。いままでのイメージを一掃しようと思って日々の営業を行っています。従業員にも『売りつけるのではなく買ってもらう努力をしよう』と言っていますし、毅然として提案をして、選んでもらえるような営業をするように指導しています」

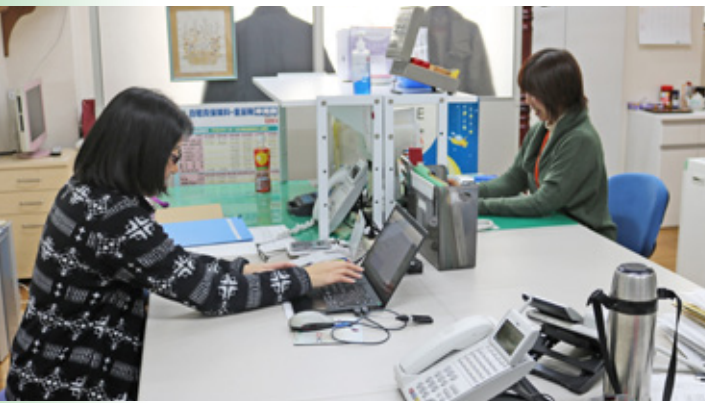
長。これからの営業マンの課題とはなんでしょうか。

「企業であれば、現場を見て、リスクが分かるような営業マンを増やしていかなければならないですね。現状、それができる営業マンはまだまだ少ないです。営業マン自身にも『売りつける文化』が残っているのも課題です。ね。事業所から見てもわからない、こちら側から見てリスクがあることを伝えていける営業マンが大事です」

國武社長は「企業も保険に対する考え方を変えていかなければならない」ともお話されました。

「いままでは福利厚生として見てきた保険ですが、これからの時代は賠償責任として考えていかなければならないです。最近はやむを得ず、コマースナルを流す時代です。様々な理由で退職させられたというところで、会社に賠償を求められることも少なくありません。どんな時代は変わって





事務所の様子

きていますから。私はこの考
え方こそ会社が生き残るひと
つのポイントだと思っていま
す」

もちろんTRM(株)では、P
L保険なども取り扱われてい
ますが、そのPL保険に関し
ても気を付けてもらいたいポ
イントがあるとのことでした。
「どんな事故にも、いわゆる
保険の隙間で起こるものがあ
ります。毒性のないものが入
り込んでいる場合、事故に至
るとは取られずに、PL保険
ではカバーできないというこ
とも実際にありました。なに
かしらの保険でカバーでき
ると思っただけでなく、そう
じゃない場合もあります。そ
ういった保険の隙間を埋める
ような話も私たちは話してい
なくてはならないと思ってい
ます。保険以外の付加価値を

れだけ提案できるのか。もち
ろん保険に結びつくような話
もしながらですが、まずはな
により企業を守ることが先な
ので」

保険のいろは

TRM(株)では、ドライバ
ー保険やゴルフツアー保険とい
った、あまり聞き馴染みがない
保険も取り扱われています。
「ホールインワンやアルバ
トロスを出したときも、保険の
対象になります。ホールイン
ワンは大体年に1回ほどあり
ますね。土日に電話がかかっ
てくる、それかかって思い
ながら対応することもありま
す。多いお客さんだと2年の
間で5回アルバトロスを出さ
れた方もいらっしゃいますね。
保険料の支払い手続きを行う
時は『よかったですね』とい
うちよつとしたお祭りのよう
な雰囲気になります」

知らない損をしよう
のような保険の話ですが、今回
は詳しく知らないという勘違
いしてしまうことも教えて頂
きました。

「自動車の任意保険は、加入
しているかどうかで、善と悪
に法律で分けられます。でも
実際問題、全国平均でも28%
が、福岡県でも10台に1.8台
約2台が無保険車です。自分
のことは自分で守る時代です
よね。私自身、事故が発生し
たという連絡を受けて、その
中でも年間だと一割ちよつと
は相手の保険がなかったこと

があります。請求
は行いますが、保
険を掛けられない
方ですからね。な
い人からは、どう
しても取れない。
そんな時、当たら
れた側の自分の保
険を使うけれど、
事故カウントはし
ないという特約も
あります」

飲酒運転が厳し
く罰せられるご時
世。飲み会の帰り
に、頼りにしてし
まう運転代行にも
知っておきたいポ
イントがあるとの
こと。

「実は運転代行を
利用しているとき
に発生した事故は、
ドライバーではなく車
の責任、つまり自己責任に
なります。自分の車を自分の
意志で他人に運転してもら
うのは契約ですから、貸した
わけでは無いんですね。これ
はほとんどの方が知らない
と思います。でもそれじゃあ
まりにも可哀想だから、代
行者も人気がなくなってい
まうということまで代行業
者が加えられる保険が
入った代行者でなにか起
こった自分の保険が使
われる可能性がある
よね。保険上は大丈夫
だとしても、法律上は
責任がある」とみな
されまますから」

ゴルフ保険

@とらべる

たくさんの未来を守っていく

お話を伺っていく中で、
武社長は「我々の業界はと
にかく人材が不足してい
ます」ともお話されました。

「悪いイメージが先行して
いて、なかなか人材が増
えませんが、私はこの業
種はとてもしっかりとい
います。機械化だとか、
無駄を省いていくと言わ
れている時代の中で、こ
の業種は必ず人がやっ
ていくものなのです。自
動車事故なんてある種
の喧嘩仲裁みたいなもの
です。これからの時代、
必ず生き残りますから」

れる業種でもあります」
また國武社長は「『でき
る範囲の無駄』が大事」
だともお話をされました。

「ぱっと見は無駄なことか
もありませんが、この無
駄がユーザーにとって
は大事で助かることです。
例えばメリットの大
きな差はない結果、出
向かなければ手続き
ができない企業と出
向いてくれる人がい
て手続きができる
企業があったとしま
す。後者が無駄なこ
とをしています。そ
れが、それがユー
ザーに選んでもら
えるポイントの
ひとつだと私は思
っています。これか
らの時代は難しい
かもしれませんが、
「無駄」を提供し
ていくことは、サ
ービス業にとつ
ては大仕事なこと
だと思っています」

では、そんな國武社長の夢
はなんでしようか。
「取扱保険料というのがある
んですけど、これは代理店の規
模を表す数字になります。ま
ずはこれを十億円規模の代理
店にすることで、十億円
が一歩大きな代理
店の規模になるん
ですが、その規模
を守れることで会社
を守れます。会社
を守れるというこ
とは、私たちが選
んでくださったお
客さまを将来的に
生涯的に守ってい
けますから」

