

## GREETING :挨拶

私の身のまわりで起きたこと、最近私が考えている事。

## 近況報告

## いつも、ありがとうございます。

ソニー生命から独立して約5年8カ月が経過しました。元々、社員を雇う気が全くありませんでしたので、一人で保険代理店を経営してきたのですが、これから先一人で代理店を継続していくことが難しくなりました。金融庁の方針で、一人で経営している保険代理店は今後どんどん淘汰されていきます。具体的には、営業をする人間とそれを管理する業務管理責任者の兼任を認めないということです。現状、私自身は株式会社FPコンシェルジュの社長兼 営業マン 兼 業務管理責任者と一人で三役をこなしています。しかし、本来営業をやっている人間が自分で自分の活動を管理するのは難しいという所謂コンプライアンスの観点からこの形を続けることができなくなります。

そこで、今年に入ってからどうするべきかと考え続けてきました。選択肢はいろいろあります。

- ① 自社に業務管理責任者として新たに社員を雇う。
- ② 他の保険代理店と合併する。
- ③ 一人代理店を集めて、1つの会社にする etc...



悩んだ結果、まだ正式に決定した訳ではないのですが、大きな方向性は決まりました。

私と同じソニー生命から独立をしたプレミア・エージェンシー(ソニー生命専属代理店)の1社に生命保険の事業だけ譲渡しようと考えています。つまり、生命保険の仕事に関しては、今後株式会社FPコンシェルジュではなく、私自身が他の代理店に移籍し、そこで営業マンとして活動を続けていこうと思っています。同時に生命保険以外の事業については引き続き株式会社FPコンシェルジュで活動を続けていきます。

また、正式に決定しましたら書面にてご報告させていただきますが、引き続き皆さまの生命保険の担当として活動していきますので、今後ともよろしくお願い致します。

さて、ピンチはチャンスと言いますが、今回の変化は当初私にとってピンチだと思っていました。「業界の規制がどんどん厳しくなり、仕事がやりにくくなってきている。たいへんだな。」と。しかし、今は自分自身の仕事のやり方、生き方を変える大きなチャンスだと思っています。今後の方向性を考える中で、自分の強み、弱み、武器、足りないところ等を自己分析してみました。そして現状で理想の形を考えました。どうせ変化が必要なら、より理想的な環境を作ってみよう。



Cute♡



すると不思議なもので、今回のご縁につながったのです。今回、弊社が事業譲渡をする会社の社長は、私と同じく元ソニー生命のライフプランナーで、もちろん面識もありました。しかし、まさか一緒に仕事をするようになるとは思っていませんでした。それが今回これからの方向性を考えるタイミングで一緒に食事をする事になり、驚くほどとんとん拍子で話が進みました。それまで3つほど他の選択肢を考えていたのですが、どれもモヤモヤする部分があり決め兼ねていました。ホント、人のご縁というのは不思議なものです。

今、これからの展開にワクワクしています。皆さまへも、よりお役に立てる環境が作れると思っています。

詳細はこれから話めていきます。また、次号の坪山プレスの紙面でもご報告させていただきます。

今後とも、よろしくお願い致します。

感謝!!

