

正直で透明な運営を貫く

**(株)オールワンエージェント
三浦 保副社長**



三浦副社長(左)と安岡社長

〈会社概要〉

本社：
〒105-0004 東京都港区新橋1丁目
18-16 日本生命新橋ビル3階
取扱保険会社数：
生損保44社／少額短期保険会社2社
手数料収入：45億円
生保A N P：40億円
損保保有：28億円 (5月末現在)
社員数：433名

うことです。長く続けるためには、やはり真面目にコツコツと仕事に取り組んでいくことは基本です。でも、当社には他にないシナジー効果を活用できる環境があるので、それをフルに活用していくだけけるような、自主的に考え、行動できる人が望ましい。とはいっても、社当時は右も左も分らなかったことは絶対で、そんな時に、社員がスムーズに次の担当者へ引き継ぐことは絶対で、そんな時に、社員がし合える助け合いの

見て いると思つていま
す。もちろん、何かを強
要するようなこともな
く、「お前が考えろ」と
いう放任でもない。やり
方は違つても、社員に合
った考える力がつくよ
うに育成して いますね。和
氣あいあいとしても、社
員が支社長を尊敬してい
ます。プログ
ラム編からライフ
なわけですから、会社と
精神が協力
ですから、会社と

の代理店に拡大したいと考えています。そのためには、共に成長できる仲間を求めていました。話だけでも聞いてみたいといふ方は、どんどん問い合わせていただきたいと思います。新しい形態の代理店で、あなたの保険人生を、より実り豊かなものに。一緒に創り上げていきましょう。

ヤパンは法人をメインで扱う会社で、営業社員は約150人、現社長の安岡が社長だった㈱フジフォースサポートは専門性を追求して営業社員は約110人をメインに活動しています。

たり つた 三 てい やぱー うげは 約 安國 フフ 人を て

クローズアップ

業界初の事業統合が当時、話題に

三浦保氏は外資系保険会社で代理店推進部長を務めた後、2014年株式会社フィックス・ジャパンに入社。その後、代表取締役社長を務める。2022年業界に衝撃を与えた新形態代理店の株式会社オールワントージェントの代表取締役副社長に就任。戦略、採用、育成、業務運営、また保険乗合代理店協会の事務局長も務めており、八面六臂の活躍ぶりだ。設立当初は250人だった募集人が現在は433人に陣容を拡大している。同社の飛躍の秘訣について語つてもらつた。

(敬称略、聞き手・鬼塚真子)

ましたが、お客様の
社員のために最適
を考え、事業統合
を取りました。

のため、
な環境
という
産運
の、
に質

の高い資産形成・資用・資産防衛のため最適な提案を行うこと可能になつたと自負います。——それぞれの代理所属していた募集人新規も飛躍的新しい形を

「2社の合併で
のに」といった
い人たちもいま
や、陣容も挙
られ、代理店の
を構築されたと
見て、ホー
も採用して
は社員の紹
したが、最
社長の荒塙
oututu
スタで発展

ています。採用紹介がメインで最近では福岡支社が出演したYTBや彼がインバウンドで話題を呼んでいます。弊社は、お客様のニーズに沿った提案を行なっています。まずは、ラジオ番組の収録場所や撮影場所など、様々な条件を考慮して、最適なプランを提示します。また、旅行会社との連携も強化しており、旅行商品と一緒に滞在プランを一緒に提案する形で、より幅広いサービスを提供しています。

り、毎年の査定で翌年の
控除率が決まります。当
社はやはりお客様と募集
人のために存在するのだ
と思っておりますから、經
営者がプライベートでぜ

わずか2年で陣容は433名に拡大

00人規模の代理店を指し、積極的に採用していますが、MDRTでければという条件は特ありませんし、未経験

約のコミッショニングはいく
てな
リーズの話はしません。
リーズだけで活動したい
という方の場合、「違う
代理店の方が良いかもし
れません」とやんわりお
ます。社員の控除は5%、

00人規模の代理店を目指し、積極的に採用していますが、MDRTでも採用しています。採用は社員の紹介がメインで社長の荒堀が出演したYouTubeや彼がインスタで発信しているのを見て、ホームページから応募したという人も増えました。

——今、リースをうたい文句に採用を行っている代理店も少なくありません。リースは扱っていらっしゃいますか。

三浦 15社ほど、扱ってはいます。ただ、採用面接時に、こちらからして強制しなくとも、証券外務員の資格を取得したり、不動産事業のスタッフとタッグを組み、お客様により質の高い提案を行いうるな社員に育つています。この2年で退職したのは約20人です。残念ながら、この方たちは人間的にはいい人なんだけど、当社では一定の業績を挙げられなかつた方が多かったです。

——先ほど、研修に実績があるとおっしゃっていましたが。

三浦 毎週水曜日、研修を行っています。これも強制ではなく、自主参加ですが、社員は熱心ですね、高い出席率を誇っています。プログラムは基礎編からライフルプランニング、成功体験だったり、

外部で有料のセミナーを行っている当社社員による社内向け無料セミナーだつたりと多岐にわたっています。証券外務員資格を取得した募集人は、証券会社から講師を呼んで、実務的なことを勉強しています。

——向学心のある人には恵まれた環境ですね。ただ、待遇面はどうなんですか？ MDRTに入会したのに年収400万円という人もいて、その人は何を控除されているのか分からなかったと。貴社はいかがですか。

三浦 安岡と決めたところが分からなかつたと。貴社はいかがですか。

——今後の目標は何ですか。

三浦 生き残りと代理店の体制維持を考えたら、今後は500人規模の代理店に拡大したいと考えています。そのためには、共に成長できる仲間を求めていました。話だけでも聞いてみたいといふ方は、どんどん問い合わせていただきたいと思います。新しい形態の代理店で、あなたの保険人生を、より実り豊かなものに。一緒に創り上げて、「あなたの某社のこの契約のユーミックションはいくつまで言つていいません」とやんわりお断りをします。リースがだめと言つているわけではありません。キャパ以上にリースを抱え、お客様のライフプランを十分に引き出せないという話も聞きます。まずは、ライフプランありますか。

三浦 15社ほど、扱ってはいます。ただ、採用面接時に、こちらからして強制しなくとも、証券外務員の資格を取得したり、不動産事業のスタッフとタッグを組み、お客様により質の高い提案を行いうるな社員に育つています。この2年で退職したのは約20人です。残念ながら、この方たちは人間的にはいい人なんだけど、当社では一定の業績を挙げられなかつた方が多かったです。

——先ほど、研修に実績があるとおっしゃっていましたが。

三浦 每週水曜日、研修を行っています。これも強制ではなく、自主参加ですが、社員は熱心ですね、高い出席率を誇っています。プログラムは基礎編からライフルプランニング、成功体験だったり、