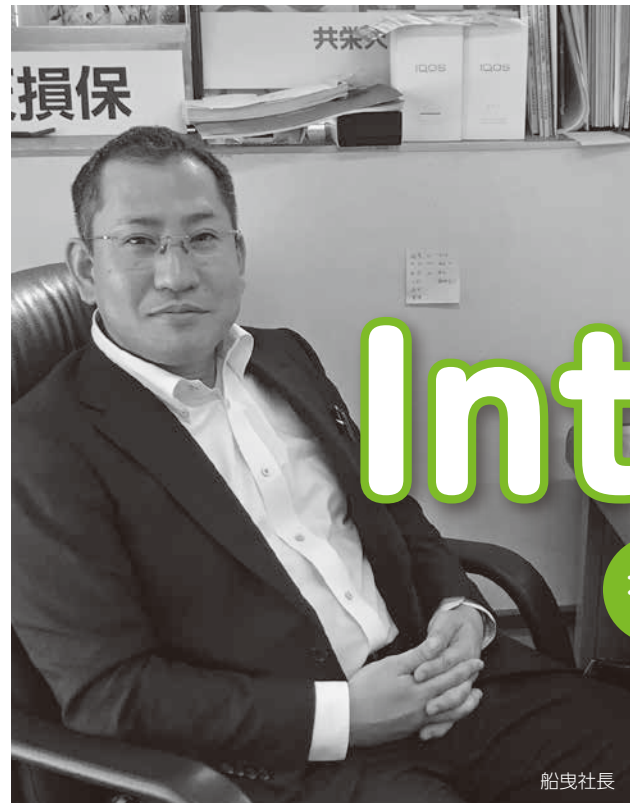




船曳社長

代理店 Interview

代理店インタビュー

有限会社フナビキ保険事務所(兵庫県姫路市)



有限会社フナビキ保険事務所の皆さま

2018年6月からお取引を開始いただいた、有限会社フナビキ保険事務所の船曳社長に日頃の取組みや今後のビジョンについて伺いました！

Q1 共栄火災とお取引を始めたきっかけ、取引を決意した決め手は何ですか？

私はこれまで他社をメインに代理店業務を行っていました。今後、お客さまへの最適な保険商品の提案や顧客拡大に向け、複数社の商品を扱えたらと思っていたところに、共栄火災の営業担当者が事務所を訪問してくれたのがきっかけです。

営業担当者から熱意のこもった話をいただく中で、共栄火災のお客さまや代理店対応に関する考え方など、共感することが多くあり乗合を決意しました。

Q2 共栄火災の印象はいかがでしたか？

実際に取引を開始した後も、支社長をはじめ営業担当者や事務スタッフの方に親身かつスピーディな対応をしていただいています。また従業員に対しても丁寧に対応していただいております、非常に親近感のある会社だと思いました。

Q3 お客さまに選ばれ続けるために工夫されていることを教えてください

お客さまからのご要望をしっかりと聞き、一人ひとりに最適な保険商品を提案するようにしています。そして私共も日々、保険業務に留まらず周辺分野に至るまで、知識の習得を怠らないようにしています。

また、当たり前のことではありますが、お客さまからの照会やお問合せで回答に不安を少しでも感じることがあれば、少しお待ちいただくことになって必ず確認して確実な情報をお伝えするようにしています。

Q4 代理店の強みは何ですか？また、強みを活かす為にどのような取組みを行っていますか？

実は昔、高校卒業後に芸人を目指して「松竹芸能」に所属しながら大阪で相方と漫才をしていた時期がありました。やはり大阪には私共より面白い方が多く、志半ばで断念しましたが、その経験から物怖じせず人と接したり、分かりやすく相手に伝えたりする力がこの業界に入る前に身につけていたことでしょうか。

Q5 今後の抱負を教えてください

代理店としては、まずはお台場招致に向けて全力で頑張ります！また所属するKPC(共栄プロクラブ)においても、神戸支部のさらなる戦力アップに貢献できるよう頑張りたいと思います。お客さまのこと、自分の代理店のこれからのことを考えて活動すれば、自然と結果はついてくると思います。

Q6 全国の代理店に向けて一言お願いします

新参者ですが、全国の皆さま方との交流を深め、切磋琢磨し共栄火災のさらなる発展に貢献できればと考えています。

有限会社フナビキ保険事務所(兵庫県姫路市)

2010年 船曳社長就任
2018年6月 共栄火災と取引開始
2019年3月 新設代理店表彰 シルバー受賞
2019年4月 KPC入会

