

# 専門家との ネットワーク づくり

顧客のさまざまな要望にこたえるには、生命保険だけでなく、  
関連分野についても幅広い知識が必要だ。

公認会計士、税理士、社会保険労務士などいわゆる「士業」のほか、  
多彩な専門家とネットワークを築いているかどうかは、  
今後、営業担当者の信頼性を測る一つの指標となるだろう。

ゼロからの人脈構築法、専門家から見て協力したい  
生保営業担当者像、具体的な提携事例などから、  
いざというとき役立つ協力体制構築のポイントを探ってみよう。

## Part 1 ゼロから始める人脈づくり①

ソニー生命 エグゼクティブ ライフプランナー ◎ 根本雅夫

## 多様なニーズにこたえる専門家集団

### 生命保険の役割を 理解してもらうために

わたしは多様な顧客ニーズにこたえる専門家の集団、  
PCN(プロフェッショナル・サークル・ネットワーク)を主  
宰して9年になります。



ねもと・まさお◎

医薬品メーカー営業を経て、1990年ソニー生命入社。1996年に企業のリスクコンサルティングに対応するプロ集団「PCN(プロフェッショナル・サークル・ネットワーク)」を創設した。品川ライフプランナーセンター第2支社所属。MDRT成績資格終身会員。http://www.pcn-j.com

会員はいわゆる士業を中心に約40名で構成されています。公認会計士、税理士、弁護士、社会保険労務士、司法書士のほか、中小企業診断士、不動産鑑定士、行政書士、弁理士、一級建築士など、幅広い分野にわたっているのが特徴です。

今月\*で98回を数える月例会では、会員によるセミナーが行われます。終了後の交流会では、活発に情報を交換しています。1カ月間の活動をお互いに発表する場として、この会が役立っているようですね。

このネットワークを作るきっかけとなったのは、バブルの崩壊でした。それまでの法人契約は、経営者に納得いただくことができればスムーズに成約に至ったものでした。しかし景気の低迷が市場に影響を与え始めたころから決定に時間がかかるようになり、契約直前で破談になるケースが続いたのです。どうやら、顧問税理士などの専門家に諮る段階でストップがかかっているようでした。

企業や資産家にとって必要な保険を、適正なプランで勧めたつもりであっても、なぜ否定されるのだろうか？ 税理士に提案内容が正しく伝わっておらず、保険料の多寡など表面的な部分で判断されていることもあるのでは？ 率直な疑問を感じたわたしは、経営者に了解を得た上でそれぞれの顧問税理士にお会いしました。そして提案の趣旨を十分に説明したところ、一転してほとんどの方に保険の重要性を理解していただくことができました。

そのような経験から、わたしがこの仕事を続けていく限り、士業を対象にリスクマネジメントの一手段として生命保険の役割を分かっていたいただく必要があると痛感しました。

### 営利よりも顧客第一の精神で

当時は士業に知り合いがいなかったもので、まずは都内の税理士に片っ端から電話をかけました。仲間のライフプランナーにも参加を呼び掛けました。

お誘いする際は、「この会の目的は、お客さまを守ることです」とはっきり伝えました。そして「顧問先企業の生命保険の内容をご存じでしょうか？」と提携の必要性を訴求します。しかし、きちんと話を聞いていただけたのは、数十件に1件程度だったでしょうか。

それでもあきらめず電話を続けた結果、数名の専門家がわたしの趣旨に賛同してくれたおかげで、PCNはスタート

\* 2005年7月現在。

を切ることができました。準備してからスムーズに稼働するまで、約3年かかりました。

今では順調に会員が増え、活動も充実しています。先月も就業規則の見直しのために迫られた企業から相談を受け、会員の社労士を紹介しました。その後、彼はその企業の顧問社労士に就任しています。さらに退職金の準備が必要になったということで、わたしが生命保険部分を担当することになりました。

仕事が成立した場合でも、われわれ会員同士は謝礼を受け取りません。営利よりも、顧客のニーズにこたえる精神を大事にすることが、永続的な発展につながるからです。今後もPCNは顧客第一主義をモットーに、さらに高いレベルを目指して切磋琢磨していきます。

### PCNパンフレットより(一部抜粋)

#### ○PCNとは？

変革激変の環境において、顕在化または潜在化する多様なリスクの頻度と損失をどう軽減するか、時代の要請に応えるスペシャリストの集団です。

その会員は、何時も「顧客利益・顧客支援」を最優先の行動指針とし、同時に自己研鑽、ネットワークの構築に努力する集団です。

サービス産業の根源に鑑み、あわせてプロフェッショナルとして迅速・正確に「成果・結果」を追求する集団です。

#### ○活動内容

税務・法務・労務/資産運用・保全対策/相続・事業承継対策/年金・老後資金対策/法人設立・株式公開支援/生命保険・損害保険対策/各種セミナー・講演会の開催/各種教育・研修会の実施/各企業間のコーディネーター/会員による各種プロジェクト対策/法人・個人に対するリスクマネジメント

