

信頼と信用を 勝ち取る 人間力

お客様への想い、繋がり
の深さ。
それが最優先。

「営業の範囲はオフィスから2km圏内と決めています」と語る久永氏。それは、何かあったときにすぐに駆けつけられる距離であり、繋がりを維持できる限界の距離だからだという。前職で公務員として、貯金・保険の仕事にかかわっていた久永氏だが、転勤の辞令を機に転職を決めた。「保険営業はお客様と生涯のお付き合いをする必要があります。中でも、保険金が支払われる瞬間。その瞬間にお役に立てないのでは意味がない。長いお付き合いの中でずっとお客様をサポートしていきたいです」と常に一人ひとりのお客様のそばにいて安心をお届けしたいという強い想いを語る。

自らの性格に関しては、「人と関わっているのが大好き」と表現する久永氏。「お客様のお役に立つことをしたり考えたりすることが楽しみなので、訪問活動はその一環です。ですからお客様の本当の悩みの先にある、解決策のひとつとして保険をご提案します」という。保険のセールスならば、保険を売ることが主目的で、周辺のお世話などはそのためのサービスと考えるのが普通だが、久永氏の場合、それとは異なる。お客様を大切に思うからこそ、そのためにあらゆる手を尽くす。例えば、女性ならではの強みを活かした出産や子育ての相談から知見を活かした相続の相談までと、どんな内容にも親身に応えていく。こんなに頼れる人が近所にいたら心強い、自然とそう感じさせる人柄だ。

最近では若手の育成が楽しみの一つなのだという。久永氏の元を訪れる、悩める若手営業は多く「営業の仕方がわからない」「うまく話ができない」とセールスについてのアドバイスを求められるという。しかし久永氏は「営業のノウハウより、どうしたらこの仕事を楽にできるか、そんな方法を教えている」と語る。セールスパーソンとお客様として向かい合う前に、人と人として向き合うことの喜びを感じてほしい。そんなアドバイスの仕方も、実に彼女らしい独特なものだ。

「モノが売れない時代」そう言われ始めて久しく、近年様々なセールスモデルや手法が開発されてきている。その一方で、「地域密着」で育む、お客様との繋がりの「深さ」と「想い」を最優先にする営業スタイルもある。目の前にいる一人の人を幸せにする方法を第一に考える。このお客様への想いを胸に、久永氏は今日も笑顔で活躍している。



東京都

株式会社ファーストフィナンシャル 代表取締役

久永 歌

● 相手の幸せにする方法を考える。
● 営業の基本は、ただそれだけ。

