

2023-24 年度  
福山西ロータリークラブ

## 例会情報

第 1553 回 (20)

会 長 瀬 尾 義 裕      幹 事 黒 木 成 光

クラブ会長テーマ



「次世代に希望を繋ごう！～手を取り合って～」

日 時	2023 年 12 月 12 日 (火) 12:30 ~
場 所	福山ニューキャッスルホテル
例会行事	点 鐘 ・ ソング 「我等の生業」 ゲスト・ビジターの紹介 (出席報告参照) 会 長 報 告 幹 事 報 告 出 席 報 告 S A A 報 告 ス マ イ ル 報 告 プ ロ グ ラ ム 情 報 そ の 他 報 告
その他情報	メークアップ情報 (来週分) メークアップ情報 (再来週分) 今後の行事予定 クラブ活動報告



世界に希望を生み出そう

# 【プログラム情報】

## 《新会員卓話》



【2023年6月13日入会 菊池 愛 さん】



### 《自己紹介》

本日は4つの事項についてお話致します。

まずは、中学生からの成長過程と進路選びかつ就職先と生保レディーと現在の仕事に至るまで経緯をお話致します。

本日は私、菊池 愛についてお話致します。知ってる人もさらに知って下さい。

まず始めに学生時代のお話を致します。

中学校はバスケット部に所属しておりました。女子バスケット部は弱小でした。週1回参加するくらいで、ほぼ帰宅部でした。あまりに早く帰宅してくる為、近所に住んでいた祖母がみかねてピアノ教室に通わないか？と言われ始めはいやいや通いました。ピアノ教室にはバイオリン教室もあった為、のちのちバイオリンも少し始めました。

次に進学して高校生になりました。高校生になってもピアノとバイオリンは続けていました。ジュニアオーケストラにも所属しておりました。そして、進学となった際にこのままピアノに携われる仕事につきたいと思うようになりました。

大学をピアノ専攻で音大に行こうと思いました。

ただ、聴力の試験があり練習したが私には難しかったです。その為、音大は諦めて他にピアノに携われる仕事を探した際に、ピアノの先生からのアドバイスもあり保育士になる道を決めました。短大に進学することに決めました。

そして大学生活では実際の幼児を目の前に劇の発表がありました。

今はなきチボリ公園の広場で行いました。

実習にも行くようになり、朝 6 時から夜中 12 時までの業務を続けていくうちに実際の仕事内容とお給料が見合わないと思うようになりました。

卒業しました。もちろん私は就職先は決まっていなかった状態でした。

卒業してからは、ピアノの先生にひろって頂きジュニアオーケストラの講師の補助をすることにしました。子供たちに教えるのはとてもやりがいを感じてました。もちろん、それだけでは生活ができない為福山市内のホテルで演奏させて頂けるバイトしてました。

そうしているうちに結婚、出産しているうちにピアノを弾く時間はほぼなくなりました。

そして、生保レディーになるきっかけが訪れます。

出会いに知人の家にお茶会に呼ばれた際にその場にいらっしゃった方から生命保険の生保レディとして働きませんか?とお声掛けを頂きそちらに就職しました。

生保レディーになって入社入社 2 年目に売上が全国で 30 人の中に入ることができ表彰式に参加することになりました。他の表彰式にも参加させて頂きましてそこで今でも交流がもてる友人にも出会えました。

そして、入社から 3 年目に管理職になり指導する側になりました。数年後、辞令がでて広島支店での転勤の話がきました。ただ、当時の私がおかれている状況は小さな子供 2 人がいる中で、毎朝 6 時の新幹線に乗って通勤をし帰りは 11 時の最終で帰宅する生活をするか、単身で広島市内に引っ越しをして週末だけ福山に帰る生活をするかの 2 つに 1 つでした。半年悩みました。

そうこうしていると、知人の知り合いの保険の代理店の女性社長と出会いました。

そこで、保険代理店の仕事を初めて知りました。

そして、三井住友海上研修生制度を代理店店主になるための 3 の研修を受けることを選択して N 社を退職しました。

仲間 100 人でスタートしましたが、給料は歩合だったりノルマを達成できなければ即解雇。本当に厳しかったのですが、無事に卒業ができました。入社当初は 100 人いた仲間がたった 4 人になりました。今でもその 4 人とは切磋琢磨にやりながら仲良くしてます。

そして、2022 年 7 月末に研修制度を終え翌月の 8 月 1 日から代理店店主になりました。会社の名前 Cf にしました。

会社の名前の由来は カスタマーファーストインシュアランス

頭文字をとって、シーファイにしました。なぜこの名前にしたかということ、三井住友海上との関係性が対等ではない代理店が多いことや、お客様に対しても代理店の方が立場が上であったり。私が思う関係性ではないと判断しました。綺麗ごとではありませんがメーカーあつての代理店だと私は常に思っています。研修制度を使用するとメーカーが一番近く、そして代理店業も一番近くにみれました。出来ることをできないというお金だけしか見ていない代理店だったり、代理店の為にメーカーさんが動いてる。と勘違いしている代理店だったり、代理店とは?を考えさせられました。私が思っているのはメーカーさんにも気持ちよく働いてもらうこと。メーカーさんしか知りえない情報をいち早

く代理店に教えてもらう為にはメーカーもお客様だと思って接しないといけない。情報がおりてこない、私たちは有益な情報をお客様にお伝えすることができない。ということがわかりました。メーカーも人だということです。これらの気持ちを代理店になっても忘れないようにする為、企業理念でもあるカスタマーファーストインシュアランス、シーファイにしました。

現在のお仕事ですが、保険代理店を軸に三井住友海上をメインであいおい生命、そして外資のメットライフ生命を取扱いしています。

ここからは少しだけ事件事例を紹介致します。

まずは皆さん大好きゴルフ保険使用

ゴルフ保険使用、ゴルフクラブ破損

クラブの破損、ゴルフ中の怪我、人への賠償

火災保険

大型家具移動中に壁に傷

保証内容により請求可能

メーカーによるが支払い対象

壁紙の張り替え 数箇所 48万円(全額でた)

お客様営び一紹介してもらう

建設業界

賠償責任保険

賠償の請求事案

足場屋さん

バルコニー修理

修理中に床に穴が開いた

お客様に賠償

保険料高い 売上高による

3千万 年間40万

170万円出た

最近取扱いを始めたペット保険になります。

先月、ペットのイベントに行ってきた。

取扱いをした経緯。

他社との差別化の話。

そして私のプライベートの話ですが、

最低でも年1回は出雲大社に参拝しています。

これはもう10年間くらい続けています。

良いご縁を結ぶ

良縁 出大社

キッカケ

島根県

N社で知り合った友人が島根にいる  
会いに行く きっかけ  
出雲大社に行くとお客様との縁につながって  
数字が出る  
一緒に行くようになった  
参拝するようになって仕事が順調  
楽しみ イベント 岩蠣食べる、蕎麦食べる

今年はなんと出雲駅伝とかぶる  
目の前を駅伝が走る  
テレビで見るより迫力がある  
臨場感があった 学生 感動

ゴルフ  
3年前から始めた  
練習中  
まだまだ100切れない

今後の私…  
今後の展望  
土台 損害保険を軸に  
人材の確保に注力  
2年以内に5人体制  
数が増える  
プライベート  
子供達  
男の子2人  
中2、中1

上はバスケット  
下もバスケット  
クラブチームがなくなったハンドボール  
スポーツ推薦狙う

とりあえず、何かあったら連絡を下さい。  
プライベートのお誘いをお待ちしています。笑

# 【その他報告】

## 《各種表彰等》

【永年連続出席 30年】



《竹中雅彦さん》

