

保険はあくまで手段

顧客の不安解消を第一に

大和経営
北区天神橋



社是
敬天愛人
三方よし
経営理念
全従業員の物心両面の幸福を追求すると同時に、社会の諸問題の解決と、進歩発展に貢献すること
株式会社 大和経営

大和経営 代表取締役 灘井新嗣さん

ファイナンシャル・プランニング技能士(1級・CFP)、キャリアコンサルタント、精神保健福祉士。従業員は現在13人、近々4人増員する予定。大阪市北区天神橋2丁目4-17 千代田第一ビル2階 電話06(6948)8448

「両親がたまさか、お金

で苦労していたのを見て

育った」と話すのは、ファ

イナンシャルプランニング

や企業の経営コンサルタン

トを行う「大和経営」の灘

井新嗣代表。幼少期の体験

を元に役立つ知識や人脈が

作れる仕事に就こうと保険

代理店に就職。さらに自身

の理念である「買い手よし、

世間よし、売り手よしの三

方よし」を具現化するため、

2009年に独立し、起業

に至った。

近江商人の三方よしは、

「売り手よし」からはじ

まる経営哲学であるが、灘

井さんはまずは顧客が喜ん

でもらい、その活動が倫理

的に正しく社会貢献につが

るものであり、その結果、

最後に売り手である自身も

喜ばせてもらうという考え

方で、言葉の順序にもこだ

わっている。

個人、法人向けの保険商

品は生命保険と損害保険を

扱い、経営者保障や従業員

の福利厚生などの導入のお

手伝いと扱うジャンルを絞

らず、顧客のための「総合

相談窓口」を目指す。単に

保険商品を販売するのでは

なく、顧客の夢や目的達成

の応援、将来の不安を回避

することを大切にしている

からだ。

十年以上と寝かせてきた

昔の保険商品は、現在の利

率より高いものが多く、営

業マンとしては新規成約が

あってはじめて利益となる

が、それが顧客の利益につ

ながらない場合はあえて販

売はせず、そのまま保持し

ておくことを勧めるとい

う。また、生保の約款に含

まれているはずの高度障害

保険金が適用外とされた人

の再請求を行い、給付され

たこともある。いずれも会

社として無収入の業務で

あったが「灘井さんを紹介

してよかった」と喜ばれた

結果、仕事の依頼が自然に

増えていった。

灘井さんは「保険はあく

までリスクマネジメントと

しての手段。顧客の考えや

現状、不安をよく聞いてそ

の解消に尽力したい」と話

している。さらに、今年か

ら社是である「三方よし」

に「敬天愛人」を加え、顧

客はもちろん、従業員やそ

の家族も幸せになる職場環

境を目指している。