



はじめまして。
あなたの街の、
メットライフ アリコです。

保険をすすめる前に、伝えたいことがある。

当初、お客様は不思議に思ったに違いない。保険をすすめるに來たはずなのに、勧誘しない。ただ、生命保険についてわかりやすく語って、帰っていく。

病気になった親の跡を継いで、静岡県磐田市でメットライフ アリコの保険代理店を営むことになったのは、今から13年前。新井氏が54歳のときだった。そこから一念発起、一から生命保険について勉強した。講演会や勉強会にも積極的に参加した。

「お客様には私がすすめるからという理由で保険に入ってほしくないと思いました」と言う新井氏。保険は、人の人生を大きく左右するかもしれないもの。比較検討し、しっかり内容を理解して選んでほしい。新井氏は“売りたい”より、“知ってほしい”と強く思った。

「私は、次から次へと積極的な営業ができるタイプではありません。ただ、保険とはどういうものかを、出来る限りわかりやすくお話するだけです。そこで『だったら自分に合う保険は、どんなものがあるのか?』と問われたときだけ、その方に最適だと思える商品のご説明をしています」。

保険を誰にとっても身近でわかりやすいものにしたい。お客様が納得して選べる知識やヒントをお届けしたい。新井氏のそのブレることのない、まっすぐな気持ちがお客様を動かしたのだろう。波紋が広がっていくように、ゆっくりだが確実にお客様からお客様へと新井氏の評判は広がっていくこととなった。

いかに言葉を尽くすかより、いかに気持ちを尽くすかを大切にする。それが新井氏の仕事のやり方であり、変わることはない信念なのだ。



「アジア各国に行ってみたい」と語る旅行が趣味の新井氏。



“売りたい”というより、
“知ってほしい”という
思いが先にある。

新井祐助
有限会社静岡FPサポート
代表取締役

MetLife AlicoSM
メットライフ アリコ