



「専属コンシェルジュ」として 損害保険代理店をサポートする

クロックアップのロゴは代理店の「盾(とりで)」となるよう「盾」をイメージしております。

- 新しい仲間(クロックアップ)と協働
[C ollaboration コラボレーション]
- 新しい価値(情報提供スタイル)を創造
[C reation クリエイション]
- 新しいステージ(実現可能な未来)へ挑戦
[C hallenge チャレンジ]

代理店の皆さんと「一緒に」という想いを込めました。



株式会社 クロックアップ

[東京オフィス] 〒107-0062
東京都港区南青山 2-2-15 14F
TEL 03-6869-1722 / FAX 03-6893-3931
[横浜オフィス] 〒225-0011
神奈川県横浜市青葉区あざみ野 1-21-6 1F
TEL 045-532-8796 / FAX 045-532-8967
URL <http://www.crock-up.com>

Company data

代表取締役 高橋 朋成

大学卒業後は住宅メーカーに勤め、25歳の時にスカウトを受けたことを機に保険業界へと転身する。以来、生命保険営業メインに歩み、そのノウハウを以て、損害保険代理店をサポートする(株)クロックアップを設立した。

■保有資格

2級ファイナンシャルプランニング技能士【国家資格】
トータル・ライフ・コンサルタント【生命保険協会認定FP】
住宅ローンアドバイザー【住宅金融普及協会認定】
年金アドバイザー【経済法令研究会認定】

Personal data



矢部 御社は「損害保険代理店の専属コンシェルジュ」とのこと。具体的には、どのようなお仕事になるのでしょうか。
高橋 私が長年培ってきた生命保険営業のノウハウを活かし、保険の垣根を越えて損害保険代理店様の集客・営業手法を見直していく仕事になります。生命保険と損害保険は販売方法などに大きな違いがあり、取り入れるべき点が実は多いのですよ。保険業界は社会のIT化や来店型店舗の増加によって激変の最中にあり、対応に苦慮している損害保険代理店さんも多い。そのような代理店様の力になりたいと考え、独立を果たしました。代理店の目線に合わせた業態の会社は、まだ日本には数少ないと思います。
矢部 では、高橋社長ご自身が保険を販売しているわけではないのですね。

高橋 はい、私の仕事はあくまで販売促進や組織の強化といった代理店様のサポートです。そもそも私は個人で保険を扱う免許を持っていません。私自身のコンシェルジュという立場を明確にすべく、あえてそのようなスタンスを取っています。ところで矢部さんは、保険の担当者にはどんなことを求めていますか？
矢部 私も保険には加入していますが、すぐにはピンとこないですね。
高橋 実はほとんどの方が矢部さんと同じように、保険の担当者をどう利用すればいいのかを理解していないのが現状です。もっと言えば、保険代理店には何ができるのか、どんなことをしてくれるのかが分からない。そこで私は保険代理店が簡潔に自己PRと情報提供を行うための「アプローチブック」を各代理店様用

に作っています。これは紙芝居のような形に私がカスタマイズしたもので、誰でも簡単に扱うことができるのですよ。
矢部 相手に対しての理解が深まれば、より自分に合ったプランを一緒に考えることができますね。
高橋 それがアプローチブックの目指すところですよ。理解を深めて頂ければお客様に最も適した保険を選んで頂けますし、有益なお金に関する情報提供をしていくことで紹介などに繋がれば代理店様も潤いますから。
私は保険業界に進んだ時から常に「お客様のために働く」ことをテーマにしてきました。今の私のお客様は保険代理店様であり、私が保険代理店様のために働くことは、その先にいるお客様のために働くことにも繋がります。代理店様が笑顔になれば、きっとその代理店様はお客様を笑顔にすることができる。それがこの仕事における私のテーマです。

矢部 最後に、保険代理店様に向けてのメッセージを頂けますか。

高橋 私は代理店様の持つ悩みを共有し、解決への糸口を導き出して参ります。顧客や売上の確保に加え、人材の確保や育成、組織作りや事業承継などにもノウハウを持っていますので、お困り事がございましたら是非一度ご相談ください！



Guest Comment

矢部 美穂 (女優)

私も実際にアプローチブックを使ったシミュレーションをして頂いたのですが、ほんの5分程度で保険の仕組みが理解でき、びっくりしました。高橋社長のノウハウがあれば、きっとお客様やスタッフといった「人」が代理店に集まることでしょうね。