

○…「顧客の立場で考えること。それが一番大切」と話す保険ほっとラ

イン、フィール豊橋柱店店長の小嶋登さん。保険ほっとラインの勤務を経てこのほど独立。フラン



チャイズ加盟店の店長として、今後、実力を発揮する。「まずは店舗周辺、2千世帯の住民にアプローチしたい」と意気込む。

○…生命保険6社、損害

# ロビー

保険5社の商品を用意し、顧客の立場にたって最適な商品を紹介する。

## 販売よりアフターサービス

「でも重要なのは販売ではなく、アフターサービス。万が一のことがあった時、顧客の立場で保険会社との交渉にアドバイスする。複雑な商品は理解するのが難しい。そんな時にお役に立ちたい」。顧客の「ありがたい」を元気の源にして、現住所のある豊橋でネットワークを広げていく考えだ。

(豊橋)