



株式会社 ライフコンシェルジュ

〒178-0064

東京都練馬区南大泉 4-22-23

TEL 03-5935-8740 / FAX 03-5935-8750

URL <http://www.lchoken.co.jp/>

Company data

代表取締役 / 生命保険・損害保険総合コンサルタント

佐藤 篤史

東京都新宿区出身。都内の大手ホテルに10数年勤務したのち、飲食関係のコンサルティング会社の取締役として経営に携わる。同社で保険と関わったことを機に保険業へ。2012年に保険代理店、(株)ライフコンシェルジュを設立。

Personal data



保険を通して人生をサポートする 優しきコンシェルジュとして

秋川 以前はホテルマンだったとか。

佐藤 はい。ホテル内のフレンチレストランのウェイターから客室担当、ベルボーイなどを経験したのち、最後はフロントマネージャーになり、トータルで10数年間在籍していました。

秋川 なぜ保険業界に転身を？

佐藤 ホテル勤務時代に知り合った方から、飲食関係のコンサル会社を紹介されたんです。そこは脱サラなどをして飲食店を始めるような方に様々なアドバイスを行っていました。その1つに保険があり、友人の保険屋さん「顧客を仲介するから手伝わないか」と軽い気持ちで声をかけたところ、「保険はそんなに単純に扱うものじゃない！」と強く言われ、社内の人間に保険の資格を取らせるように促されました。しかしベンチャー企業

なので人手に余裕がない。そこで自分が資格を取ることにしたのです。

秋川 全くの別分野で経験ゼロなわけですから、大変でしたでしょう。

佐藤 ええ。しかし、保険の勉強をしていくうちにその奥の深さや醍醐味を感じるようになりました。結果、自分で保険の会社を興してみたくなりました。

秋川 「奥の深さや醍醐味」とは一体どういうところなのでしょう。

佐藤 それまで携わっていたホテルや飲食などのサービスはお客様に来て頂いた時点で発生し、終わるもの。それに対し、保険はご契約頂いたら、その後も長く、多くは一生継続ものです。お客様と長い期間関わるという点で、これは「究極のサービス業」だなと感じました。

秋川 たしかに一時的なサービスではな

く、入院時や事故などの都度、私もお世話になっていますね。

佐藤 ええ、そこまで人の人生と関わり合うので、保険は「会社や内容」だけではなく「人」、つまり営業マンで選ぶのだと私は思っています。私どもは「個人のお客様」に対しても「法人のお客様」に対しても、相手の立場に立って考えるように心がけています。

秋川 御社ではそのようなきめ細かいサービスを展開していくと。

佐藤 はい。個人のお客様ですと、結婚やマイホーム購入など人生の節々で適する保険は変わるので、その都度最適なプランをご提案させていただきます。法人のお客様ですと、役員のご勇退準備や次世代への事業継承のアドバイスなどもさせて頂いております。また、個人のお客様からは「良い車屋さんを紹介してほしい」、法人のお客様からは「こういう業者さんを探してほしい」などといったご相談もできる限りお応えしています。

社名であるライフコンシェルジュは「人生の御用聞き」という意味。この名の通り、お客様が安心して人生を送れるようにサポートさせて頂くと共に、そういう人材を育てて、少しでも社会に貢献できればと思っています。



Guest Comment

秋川 リサ (女優)

長くホテルマンをしていた佐藤社長。「相手のことを大切に思う」という点ではホテルマンも保険業も同じだとか。サービス業を極めた社長だからこそ言える言葉だと、すごく感心しました。私も自分や子どもの保険について色々相談させて頂き、とても参考になりました。