地域密着代理店の

# 一期一会〔1〕

株式会社ライフデザイン
代表取締役　福井 雅人
■ライフデザインＨＰ　http://hoken-f.com/
■福井ＦＰブログ　http://ameblo.jp/life5565/

## 人口減少・高齢化の地方で活動
## 生保強化へセミナーを開く

こんにちは。ライフデザインの福井です。

初めてなので、少しだけ自己紹介をさせていただきます。

東京の大学卒業後、証券会社に勤務していましたが、3年で退職し、地元である鳥取県倉吉市にUターンしました。保険の仕事をしていた両親の勧めもあり大手損害保険会社の研修生となり、三年の研修を終え保険代理店として独立。そして昨年の春、現在の事務である斉藤とともにライフデザインをスタートさせました。研修生時代を含め今年で保険の仕事に携わさせていただいてちょうど20年になりました。

これまでお世話になった方々、お客様に感謝し、私のこれまでの経験が同じ保険代理店の方々に少しでも役立てればと思い、下手な文章ですがよろしくお付き合いください。

ライフデザインは私を含めて営業3名、事務が2名の計5名体制で日々活動しています。地方の保険代理店としては標準的な規模ではないでしょうか？　事務所は鳥取県の真ん中に位置する人口5万人の倉吉市にあり、車で東へ一時間ほどで鳥取砂丘、西に一時間半ほど走らせるとNHK連続テレビ小説でおなじみの『ゲゲゲの女房』の水木しげるロードがあり、ゆったりとした時間の流れる田舎の町です。

山陰の田舎ですので、人口減少と高齢化が急速に進む一方、通販会社や他業界の保険代理店業進出などライバル相手も増加しており、我々保険代理店の危機感は年々増すばかりです。全国の損保代理店と同様に損害保険だけに頼らず、生命保険の販売に力を入れようとしていましたが、当初はあまり思うような成果があがりませんでした。

漠然と将来に不安を持っていた5年ほど前、ファイナンシャルプランナーの資格を取得し、私自身も保険の仕事に対する考え方や行動が少しずつ変わってきました。保険の仕事をしながら、特に生命保険についてわかりにくいと言われる方が多く、保障の内容がほとんど理解されないままにご契約されている方が非常に多いという現実がありました。

また保険について相談したいのだけど、いったい誰に相談すればよいのかわからないという方も多くいらっしゃいます。そこで保険を売り込んでいくスタイルからできれば保険の相談が舞い込んでくるスタイルに変更しようと試みました。

具体的には、まず生命保険セミナーの開催です。生命保険セミナーはFP資格登録後、一か月足らずで第一回目を開催しました。さすがに開催まで時間が少なく、準備不足は否めませんでしたが、このセミナーで生まれてはじめて講師（先生）という立場を経験しました。

その時のセミナー参加者は六名。今だから言えますが、参加者の中には人数合わせのため、一般の方に混ざって私の妻や保険会社の社員がいました（笑）。妻や保険会社の社員の方はセミナー中、慣れない新人講師に何度も首を縦に頷いて、私の緊張を和らげてくれました。今でも感謝しています。

## 集客に苦労、参加者ゼロの時も
## 約2年間で18回、多くの縁を作る

生命保険セミナーでは講師である私が保険商品を売り込むことがないので、参加者の方も時間とともにしだいにリラックスされ、アットホームな雰囲気になります。生命保険セミナーの目的は参加者の方が役に立って参加して良かったと思っていただけることがまずは大切だと思います。

セミナーはたとえ少人数でも、私が講師（先生）になりきるために、FP仲間にセミナーの司会進行と受付をお願いしました。生命保険セミナーで使用する資料はFP仲間の協力や意見も聴きながら作成しました。主に生命保険文化センターの統計を使用し、参考にしました。セミナー資料作成に携わり、生命保険について、どのようにしたら参加者の方にわかりやすくお伝えできるのか？　そんなことばかり考える毎日でした。それまでは保険会社のパンフレットをもとに保険商品の説明に終始し、お客様に対しても専門用語を並べたてて、わかりにくくしていたのは自分自身だったとも気づかされました。この資料作成の経験が、私自身の現在の営業活動に役立っていると思います。

・生命保険セミナー開催の中で一番苦労したのが、集客です。売り込みはしない、わかりやすく、参加者の方に役立てる内容であっても、参加者がいなければ、全く話になりません。実際、参加者がゼロのセミナーもありましたし、ドタキャンもいくつかありました。

最初は予算の関係上、地元新聞社の伝言広告を利用し、6行ほどで生命保険セミナーを告知しました。少ない文字数や行数の中にいかに目立たせて、要点を入れていくかということを考え作成。その後は、A4のちらしを新聞折り込みで告知を行いました。途中からはお客様の新聞販売店の社長さんが無償で印刷、折り込みをしていただいたこともあります。

現在、生命保険セミナーは行っていませんが、先日も建設業の社長より社員の研修として一時間ほどセミナーをしてほしいという依頼も受けました。今後も形を変えながらセミナーは行っていきたいと考えています。

セミナー参加者は、ほとんどの方がご自身の保険証書を持参され、セミナー後にご自身の保険について相談されます。また、ご契約後に紹介が出るケースも多いのも特徴です。保険セミナーで講師をすることにより、参加者の方と短時間で信頼関係が作りやすいということが大きな要因だと思っています。

いろいろな方々の協力のおかげで約2年間にわたり18回の生命保険セミナーを開催し、セミナーに参加していただいたことがきっかけで知り合ったお客様が今でも多くいらっしゃいます。セミナーだけに限らず、我々の仕事は何かのご縁で知り合ったお客様へ『一期一会』の精神で誠意のある対応が大切だと考えます。

次回からは生命保険相談会や大学などでの講師、そしてライフデザインで取り組んでいるコミュニケーションツールについてお話していきたいと思います。