地域密着代理店の

一期一会〔2〕

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/

月3組無料の相談会を
相談員や大学講師の機会も

こんにちは。ライフデザインの福井です。

先日、香川県高松市へ損害保険会社の代理店定例会に参加させていただき、「私の代理店経営」と題してお話をさせていただく機会がありました。先輩代理店ばかりで、大変恐縮しましたが、講演の準備としてこれまでの私自身の仕事の取り組みを振り返る時間を作ることができました。講演などの時はいつも思うのですが、講師をする人間が一番勉強になると思います。多くの方にお話しするため、深く考えることによりとても勉強になります。その上、講師料もいただけるのですから…（笑）。

前回はファイナンシャルプランナーの資格を取得してから生命保険セミナーを開催し、保険の仕事に対する考え方や行動が少しずつ変化してきたお話をさせていただきました。お客様に保険を売り込む営業から脱皮し、お客様へわかりやすく保険についてお伝えしていくように日々心がけ仕事をしてきました。

生命保険セミナーを始めた同じ年に、県の公共施設にて生命保険相談会の相談員をさせていただき、その翌年には大学などで保険の講師をさせていただく機会を与えていただきました。

相談員や講師の仕事は契約が獲得できるような保険の仕事に直結するものではありませんが、生命保険セミナーと同様、保険の先生という立場になります。また生命保険セミナーとはまた違う意味で勉強にもなり、現在の私の仕事のあり方の基礎にもなっております。

まず、生命保険相談会では土曜日の午後から半日で三組の相談を受けました。

生命保険セミナーの集客と違って、県の告知でしたので毎回、相談者は予約で埋まってしまう状況でした。

相談員の私は相談業務に専念するだけでしたが、一時間という限られた時間の中で、相談者が現在、不安に思っていることや疑問点にご納得いただける回答を出していくためには、かなり苦労しました。無料相談ということもあり、相談者の方はご家族やご自身の保険証書を家からごっそりと持参されます。

最初の頃は持参される保険証書の数に圧倒されましたが、この経験で数多くの生命保険や共済の証書を見させていただき、私自身、商品知識の勉強にもなり、また相談スキルも実践で学ぶことができました。

相談内容のほとんどは、ご自身やご家族の現在加入している生命保険についてでしたが、生命保険セミナー同様、ご自身の保障内容をしっかりと理解されている方はほとんどいませんでした。

現在、ライフデザインでは、月3組のみ無料の生命保険相談会を行っています。お客様以外の方からのご相談は有料で行っていますが、加入されている保障をわかりやすく一覧にした証券ホルダーをサービスさせていただいています。

事務所をリフォーム
お客様が相談しやすい空間に

大学などによる保険の講師ではこれまで3000人近くの方に私の保険の話を聴いていただいています。1回の講座で10名くらいの人数の時もあれば、多い時は300名くらい参加の講座もありました。

生命保険セミナーや相談会との大きな違いは、保険に興味のない方も多く参加していることです。なぜ保険が必要なのか？　という基本からお話し、専門用語はなるべく使わず、クイズ形式なども交え、わかりやすくお伝えすることを常に心がけました。

また、生命保険だけに限らず、損害保険の講義も何度かさせていただきました。自動車保険や火災保険はニーズが明らかなので、車や家を購入すると、反射的に保険加入となりますので、我々のような保険代理店は商品説明に終始してしまいがちです。しかし、損保商品においてもなぜ補償が必要なのか？　ということをていねいにお伝えしていくことは私自身にとっても新鮮な感覚があり、今、仕事にも役立っています。

ある大学の講義では、私が話し始めると、一番前の席の男子学生がすぐに前のめりに姿勢を倒して眠りだし、一分も経たないうちに大きないびきをかき始めた時には、かなり戸惑い、調子が狂いました。後で聞いた話では、居眠り学生さんは他の講義でも同じくいびきをかいて寝られているようなので、内心ホッとしました…（笑）。

講師をする際は、体調管理にとても気を使います。特に冬などは風邪を引かないようにうがいや手洗いはこまめにするようになりました。このことは講師に限らず、経営者であれば、常に体調を万全に整えることが、良い仕事をするためには大切だと教えられました。

同じ頃、二週間かけて事務所のリフォームを行いました。

お客様にご来店いただいて、ゆっくりと相談していただけるスペースを作りたかったので、リフォーム時に保険商品のパンフレット立てやポスター、保険会社からいただいた表彰状や盾などは相談に来店されるお客様に不必要と考え、すべて整理しました。おかげで狭い事務所もかなりスッキリしお客様からも好評です。アロマの香りと天井のＢＯＳＥのスピーカーからはクラッシックがＢＧＭで流れています。

お客様はもちろんのこと普段働いている自分たちが気持ちよく働ける空間ができたことで、仕事の効率も上がったような気がします。

また、ライフデザインは今年から鳥取県の禁煙施設に認定されました。通常は病院や学校などの公共施設の認定が多いのですが、保険代理店としてはもちろん県内初です。愛煙家の方には申し訳ございませんが、我慢していただいています。

私にとって、保険の講義や相談会で縁あってお会いし、本当に役立った、とても安心できたなどとお褒めの言葉をいただくと、保険についてお伝えしていく仕事は大変だけどとてもやりがいのある仕事だなと感じます。これからも『一期一会』の精神で多くの皆様に保険のすばらしさをお伝えしていきたいと思います。

次回は私が実践している情報発信のツールについてお話していきたいと思います。