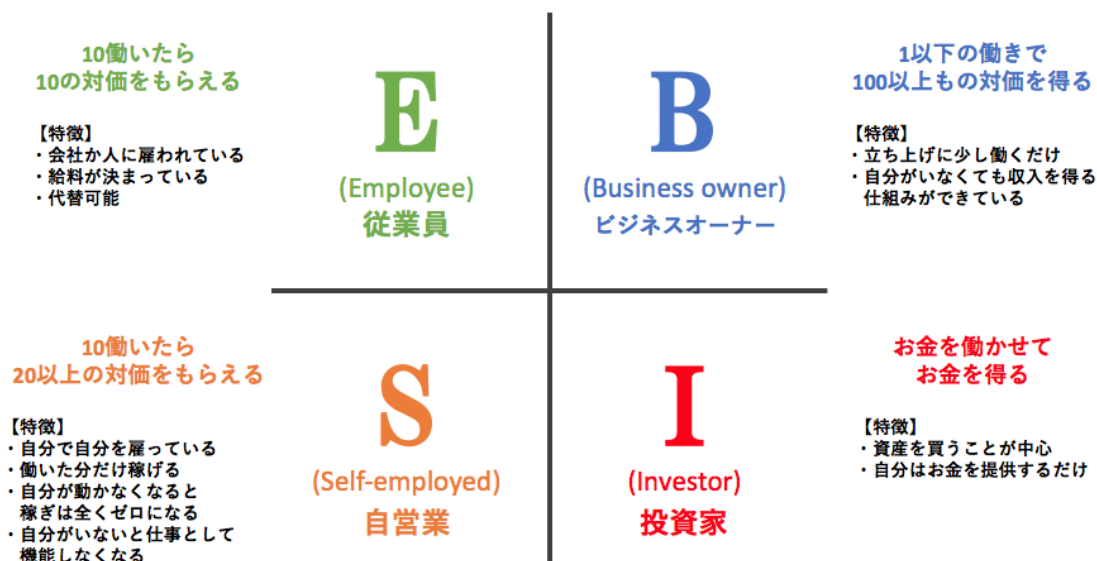


全ての保険営業（金融）マンが「楽しく幸せに」なる方法



上記の表をご覧になったことはありますか？

ピンときた方は、ロバート・キヨサキ著の『金持ち父さんのキャッシュフロークワドラント』を一度は読まれたと思います。本では、最終的にはIを目指しましょうと書いてあったと記憶しています。もう少し詳しく書くと、世の中のほとんどの人はE・Sの左側のクワドラントに属しておりお金のことで苦勞する貧乏父さんです。真の経済的安定を目指すのであればB・Iの右側のクワドラントに属し金持ち父さんになる必要があります。

最初にこの本を読んだ約20年前は、EまたはSから始まり、やがてBになりIとして成功を収めていく、人生の成功物語を手に入れよう！そのためにあなたは何を行動しますか...的な内容で、ただ金持ちになるためのHOW TO 本や、自己啓発のための本としてしかとらえていませんでした。

I（投資家）は、一部の選ばれた人だけのものであるという固定概念が私の頭の中を支配していたのかもしれない。

今は、誰もがIになれるということが私の中で腑に落ち、それを私のクライアントに提供する事が、私のビジネスにおけるライフワークの中心となり、充実した日々を過ごすことが出来ています。

保険営業マンが、クライアントをIにするためにやらなければならない事は1つです。答えは、証券外務員（2種）の資格を取り、投資信託を扱えるようになる事です。そして、クライアントに投資信託の長期保有重要性和、資産を運用しながら定率で売却することのメリットをしっかりと教育し、実践してもらい「使っても資産が減らない仕組み作り」をサポートすることです。

クライアントには、いきなりIになるのではなく、E、SでいながらIになる事が可能である事を理解してもらい、その方法を実践し、お金の心配から解放される事をサポートします。ズバリ、クライアントが本で言う「金持ち父さん」になってもらう事が目的です。

そうすることにより、保険営業マンも投資信託の残高による信託報酬を永遠に得ることになり、自然とBになっていきます。

また、保険営業マン自身も「使っても資産が減らない仕組み作り」を実践し、Iになっていきます。

話しは判るけど、そんなことすると保険が売れなくなってしまうじゃないか!!と疑問に思う方もいらっしゃると思いますが、実際は全く逆です。まだ、資産が十分に準備できていない方には、溜まるまでに万一の事が起きた場合のリスクマネジメントが必要で、死亡保障の見直し相談が必ずありますし、もうすでに資産がある方には相続対策として生命保険のニーズが出てきます。そして、生命保険の契約の機会が生まれます。

私の感覚ですが、生命保険だけを扱っていた時に比べて、クライアントからの見込客の紹介が断然多くなりました。これは、新たなる見込客発見が営業活動の要になる保険営業マンにとってこれほど嬉しいことはないと思います。

保険営業マンが「楽しく幸せに」なるためには、保険営業+IFAが不可欠です。最近IFAの資格を持つ保険営業マンは増えていますが、実際にちゃんと活動できる人は残念ながらわずかなようです。何故できないのかを本の内容からとらえると

1、自分のために働くことを考える

2、本当に危険なのは何かを知る

3、良き師を見つける

4、自分を信じる

のどれかが欠けているからだと思います。特に3「良き師を見つける」が成功への近道だと思います。

クライアントをお金からの心配から解放してあげる仕事が、営業マン自身が「楽しく幸せな人生を送る」第一歩になる事は間違いありません。

最後に、あなた自身が「BE」（BE動詞）を意識することです。保険+IFAであなた自身が「楽しく幸せな人生」を掴むために、目標を達成するにはすること「DO」を意識するのではなく、なること「BE」を意識しなければなりません。例えば理想の体型になりたいと言う目標を立てたとします。この時ダイエットを始めたりジムに通ったりとすることばかりを意識します。しかし重要なのはダイエットやジムではなくダイエットを継続するためにはどんな自分にならなければいけないかを考えることです。理想の体型になることを意識しダイエットを実行していくことで継続でき目標達成できるのです。