JAFA東京協会

2007年度 ニューイヤーフォーラム
仲間と共に輝こう

JAIFA東京協会主催の2007年度ニューイヤーフォーラムは、1月22日東京都千代田区のアルカディア市ヶ谷（私学会館）において開催された。今年は問題解決セミナーからスタートし、約1000名もの参加者が集まり、基調講演では立ち見もでたほどの大盛況だった。

問題解決セミナーは営業現場で役立つ有意義なテーマを8つ用意し、分科会形式で行われた。1時間30分にわたってのセミナーは、参加者たちにたくさんのヒントを与えたようだ。セミナーの講師陣は以下の通り。

・セミナーA…小林剛氏(プルデンシャル生命)「法人営業の王道を行く」

・セミナーB…吉井良子氏（朝日生命）「継続は力なり」

・セミナーC…大塚巌也氏（AIGエジソン生命）「生存リスクをお客さまと共に考えよう」

・セミナーD…井元章二氏（アリコジャパン）「人と人の繋がりを大切にしています」

・セミナーE…佐々木昭人氏（損保ジャパンひまわり生命）「コンサルティングセールス実践中」

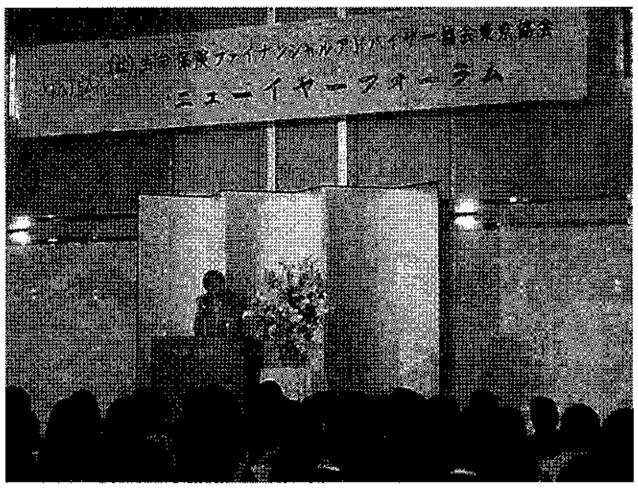
・セミナーF…大久保治子氏（明治安田生命）「使命感とは…真のプライドとは…」

・セミナーG…保科竜也氏（AIGスター生命）「素晴らしい人材の育成に命をかけます」

・セミナーH…佛願徳子氏（住友生命）「信頼される喜びが生きがいです」（8名の素晴らしい講師陣から大塚巌也氏のセミナーの一部を下記で紹介した）

その後、休憩を挟んでJAIFA東京協会の櫻井磨理子会長（写真右）が、今年12月からの銀行窓販全面解禁によって募集環境が激動していくが会員みんなで知識や知恵や優しさを分かち合い顧客の視座で本物のの仕事をしていくことが大切だとし、「問題解決セミナーや基調講演の講師である田原総一朗氏や桂米福氏からも多くのことを吸収していただきたい。本日が素敵な1日になりますように」と開会の挨拶をした。

来賓の挨拶では生保協会の西岡忠夫理事が、「生保文化センター主催、生保協会協賛の『中学生作文コンクール』の作品には、生命保険の本質である互助精神を日常の中でさりげなく表現している。そのような若い人たちの信頼を我々は裏切ってはならないと仕事の責任を再認識した」と話した。



立ち見も出た基調講演（講師は田原総一朗氏）

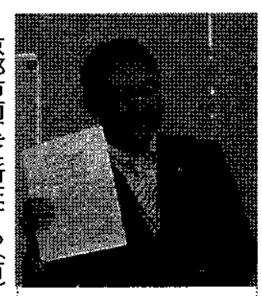
JIFA会長の吉田義隆氏は、「JAIFA会員たちによる銀行窓販に対するアンケート集計がまとまった。私は命がけで銀行窓販の全面解禁阻止に向け努力していく」と強調した。

次に落語家の桂米福氏が「学べる落語」と題し、「営業に役立つ間の取り方」を講演。多様な小話を盛り込み、会場の笑いを誘った。

最後に評論家でジャーナリストである田原総一朗氏が、「時代を読む」と題した基調講演を行った。

問題解決セミナー

生存リスクを顧客と共に考えよう



大塚 巌也 氏
おおつか・いわや
1997年セゾン生命入社。2002年エジソン生命との合併で所属会社変更。04年独立。MDRT会員6回（COT会員含む）。

京都市南区に所在する㈲アイエスコンサルティングは、代表取締役の大塚巌也さんが2005年に設立した。同社は一般のサラリーマンをメーン顧客に21世紀のライフプランを一緒に考え、幸せなリタイアメントプランを提案する営業スタイルを確立。それが奏功し、100%の紹介に繋がり、ANP1億円という業績に結びついた。大塚さんのスピーチの一部を紹介する。

大塚さんは、顧客の将来のライフプランについて説明する時に、以下の2つのリスクを語りニーズ喚起に繋げている。

❶志半ばのリスク

生命保険は、やはり万が一の時に残された家族が生活し続けていける必要保障額を準備しておくことが大義で、そこを崩してはならない。そして、その保険金を担当者が確実に届けなければならないと言う。

❷天寿を全うするためのリスク

21世紀を安心して生き抜くためのライフプランを考える時に、大塚さんは3つの観点から問題点を掘り下げていく。

①公的年金の問題

「我々が定年を迎える頃に、果たして年金制度があるかどうかもわかりません。しかし、お客さまは多少なりとも不安な気持ちがあるものの真剣に考えない。我々はそれをいち早くお客さまに気付かせてあげなければ」

昨年、高齢者雇用安定法が施行され、多くの企業が継続雇用を導入し、65歳まで段階的に延長することになった一方で、その間減給されるケースもある。運良く65歳まで定期的収入を確保できたとしても、それ以降の老後の生活費をどう工面するのかが問題となる。しかも、人生は平均80歳までと長い。

厚生労働省のデータによると、65歳で生存している人は全体の9割。

「65歳以降の老夫婦の生活費は少なくても月20万円くらいでしょう。20万円×12ヵ月＝240万円、その金額が80歳まで15年間必要で、総額3600万円になる。つまり、働けなくなった時点でそのお金を準備できていなければなりません」

しかも、年金制度の存続が危ういのも否めない。

大塚さんによると、現在、70歳代で以前はサラリーマンだった人は年金保険料をトータルで約1300万円払い、結果として約7000万円の公的年金を受給されるそうだ。しかし、現在30～40代の人は払えば払うだけ損するかもしれないと、厚生労働省等の資料を見せながら説明する。

「たとえ月10万円の年金を受給しても、毎月10万円の赤字。仮に定年退職金が1800万円あっても、1800万円足りません」

とはいえ、今後1800万円もの退職金を支給できる企業はそう多くはない。全体の2割程度だと考えれば、不足分をどう補うのかが顧客にとって最大の課題となる。大塚さんはこのような説明に多くの時間を割き、「不足する1800万円をどうやって、いつから準備しますか？」と聞く。

実際に多くのサラリーマンが、老後の生活費は60歳から考えようと思っている。例えば現在40歳の顧客が『今は子供の教育費が大変だから、子供が一人立ちしてから考えるよ』と言うとする。

しかし、子供が大学を卒業する頃は、親は55歳くらい。55歳から定年退職の60歳までの5年間で（退職金を1800万円貰えたとしても）不足分の1800万円を用意しなければならない。そうすると、1800万円÷12ヵ月÷5年で、毎月30万円ずつ貯金することになる。当然、それは不可能であり、「それならいつから準備するのが可能だと思いますか？　なるべく早い時からが良いですか？」と顧客の意識の中へ深く入って行く。

仮に、40歳から準備しようとする顧客なら、60歳まで20年間あるので1800万円÷12ヵ月÷20年間＝7・5万円で、毎月7・5万円を貯蓄に回せば良い。65歳定年なら25年間積み立てられるので、もう少し楽になる。

「利息を考慮し、概算で7万4500円を貯金しても大変。しかし、もしそれが不可能でない魔法があるとしたら、聞いてみたいと思いませんか？」と関心を惹きつける。

仮に、40歳の顧客が60歳まで毎月5万円銀行に貯金をすると、20年後には利息を含め1250万円くらいになる。しかし生命保険料3万円を含めると、総額1920万円が貯蓄と保障の支払いだ。

そこで大塚さんの話は大詰めを迎える。

「約2000万円預けて結局1250万円しか貯まっていないということは、750万円がもったいないと思いませんか？

しかし、8万円の支払を全て都市銀行と同様もしくはそれ以上格付けの高い金融機関である生命保険会社に預けたらどうでしょう。1920万円預けて2200万円くらい貯まるんですよ」

大塚さんは終身保険を勧めることが多いが、その中で変額保険や低解約返戻金型でも外貨建てでも可能だ。それらの商品なら同時に60歳までの保障も準備できる。

「今はっきり言えるのは、貯金をしなくてもいい理由はどこにもないということ。すなわちリタイア後の生活費の準備をお客さま自身が今から考えなければならない。『あなたはどこまで準備でき、何年間頑張れますか？』と話をしていくと、『財形を少し減らそう』とか、『子供保険を止めよう』とかお客さまが自分の意思で考えてくれるようになります」

その他、②入院費の備えや③介護問題にも触れていく。

100%紹介に繋がる話法

以上のように、情報や資料を提供しながら死亡や長生きのリスクについて語り、顧客に対して健康で幸せなリタイアメントプランをも提案していることで、断りがほとんどない大塚さん。

そして成約時に、「良かったですね！これで安心ですね。でも実はあなたの安心度はまだ50%。最後に、それを120%にする為に聞いてください。もし、あなたが万が一の時、どなたが保険金の請求をされますか？　阪神大震災の時の未払いは未請求だったからです。例えばあなたが一番信頼している親族はどなたですか？」と緊急連絡先を教えてもらう。その緊急連絡先が紹介される。

さらに、「このリアタイアメントプランによって、あなたの老後生活はより楽しいものになるでしょう。しかし、老後資金が準備されても自分1人では、決して幸せにはなれません。リタイア後にこの人と一緒に何かしたい、一緒に趣味を楽しみたいと思える人はどなたですか？」と、一緒に幸せになりたい人の名前を具体的に上げてもらい紹介へ繋げる。それが100%紹介の手法だ。