

営業に誇りを持って

「営業ほど面白く、自分の可能性を試せる仕事はありませんよ」ホテル支配人からプルデンシャル生命の営業マンに転身した杉山靖さんの、力強い第二声。誇りと自信に満ち溢れた言葉だ。顧客のニーズに合ったオーダーメイドの保険を過不足なく設計、加入後の顧客対応でも評価の高いプルデンシャル生命。その秋田支社が開設されたのは05年4月。秋田での認知度はまだ高くはないが、顧客満足度で常に高い評価を得ている保険会社である。

フルコミッションの世界で自らを律しながら仕事としてのライフプランナーに誇りを持てるか、三度の面接で厳しくチェックして社員を採用していく。そのプロ集団の中で杉山さんはMDRT会員資格を短期間で取得したのである。その根幹は営業としてのプロ意識に他ならない。

「どうせヤルなら秋田支社で一番になる、とハラを括ってきたんです」と杉山さん。たちまちにして、10週連続挙積を成し遂げた。

「ここまで来たら、日本一になってやる。日本一になるための苦しみを味わってみよう。苦しみを喜ぶの二つですよ」と笑う。その努力は実を結び、45週連続挙積で達成。見事に有言実行を果たした。



営業ツール 杉山さんの「相棒」だ



杉山 靖

1957年 秋田市生まれ。

趣味は仕事。

保険の営業は決してプラスのイメージはないけれど、今、この個性の時代にあったそれぞれ一人一人の生活スタイルに添う保険を提供していきたいと思っています。

営業は私のアイデンティティ。 目標の達成感こそ、 仕事の醍醐味ですよ。

プルデンシャル生命保険株式会社 秋田支社 杉山 靖

Million Dollar Round Table (MDRT) とは

世界79の国と地域、35,781名(2006年8月現在)の会員を有する、卓越した生命保険と金融サービスの専門家による国際的かつ独立した組織です。世界中の生命保険・金融サービス専門職の毎年トップクラスのメンバーで構成され、そのメンバーは相互研鑽と社会貢献を活動の柱としホール・パーソン(バランスのとれた人格を志向すること)を目指し、努力しています。またMDRT会員は卓越した商品知識をもち、厳しい倫理基準を満たし、優れた顧客サービスを提供しています。ビジネスと地域社会のリーダーとして、生命保険と金融サービスの専門家として世界中で認知されています。

初対面の人は、杉山さんを気取ったヤツと言う。でも、本当は人情味あふれる秋田県人だ。

お客様の声には真摯に耳を傾ける。保険を売るのはではなく保険を知っていただくことを心がけているのだ。プルデンシャル生命の理念のひとつでもある「家族愛」の実践こそ、ライフプランナーとしての誇り。

「お客様の現在のお話をお聞きすると、こうしてあげたいな、という気持ちが生れます。そこからベストのご提案が出来れば、いつも心がけています」杉山さんが微笑んで言う。

「営業は私のアイデンティティですから」その横顔には、自信と更なる挑戦への決意が溢れていた。

ライフプランナーの使命



生活信条とこの世界に入るきっかけになった本「ただ、顧客のために考えなさい」
原 年 著 著者ダイワ書店・刊
定価 ¥1,400 (税抜)



名取支社長と営業計画のミーティング



高橋営業所長と杉山ライフプランナー

投資信託の事、 今、精一杯やっています!!

出澤さんには不思議なキャラクターの持ち主だ。細身の体で、優しい笑顔。そのハニカミがあの表情の奥に、会社を立ち上げて、これからやるぞ!!の二国城の主の姿を垣間見る。そんな彼に二問一答。



衣裳協力/株式会社 森長



問1 公家のような面立ちと苗字から、京都出身かなと思いましたが、ご出身はどちらですか？

答 茨城県の日立市出身です。秋田と茨城はとても縁があるんです。佐竹氏が国替えのとき美人をたくさん秋田に連れて行ってしまったので水戸は三大美人、秋田は三大美人という説を私は信じております。ちなみに私の子供の名前は「ひたち」です。茨城は昔、常陸の国といました。

問2 趣味なんて聞き方、とても無粋なのですが呑んだ後のボーリングは趣味の一つですか？もしかしたら、もっと他にも趣味はございますか？

答 うーん、趣味？お酒でしょうか(笑)。練習をしたり、継続するものは苦手です。パッとやっつて、パッと終わるものの方がいいですね。お酒の後のボーリングなんかいつでも誰とでも楽しめますよ。

問3 以前は司法書士事務所に勤務されていたとお聞きしていますが、堅実なお仕事からあえて、ご自分で起業されたきっかけは？

答 司法書士事務所の仕事を通してたくさんの素晴らしい起業家の方々とお会いしたことでしょか。皆さん情熱的で目がキラキラしてますよ。命がけで仕事をしているなんて社長さんが大勢いらっしやあって、どうせ仕事をするのなら同じ土俵に立ってみたいと。負けるので勝負はしませんけど(笑)。

問4 仕事って出澤さんにとって何ですか？

答 難しい質問です。自分の足りない所を教えてくれて成長させてくれるものでしょうか。仕事がうまくいかないのは何か足りないのだと思います。知識だったり経験だったり人間性だったり。足りないものばかりでたゞいま勉強中です。

問5 【先輩H氏の言葉】出澤さんは、どこに行っても信頼がアツい。的確に回答して、的確に仕事をこなすから、前職の時も登記の関係の仕事も迅速に処理して、銀行の人たちも出澤さんをご指名できるくらいで……と証言していますが、その言葉を聞いて一言、二言ください。

答 ほめすぎです。先ほど言ったとおり仕事をする際のコミュニケーションはとても重要だと思います。

問6 3年後の自分は？

答 ちょっと想像がつきません。毎年毎年、自分の価値観を変えてくれる方にお会いできるので今の考え方はまた違っているような気がします。そういう方にめぐり合えるような日々ががんばっていきたいと思います。

問7 投資信託で一番知ってほしい事は？

答 投資信託は、将来のためにお金を考えることだと思います。いま、大きなお金がなくても大丈夫です。将来大きく花を咲かせるために少しずつ長い時間をかけて育てていきたいです。詳しい事は、いつでもご説明いたしますよ。呼んでください。えーと、電話番号は下の欄に書いてあります。



◎投資信託 豆知識

日本には現在、約3000本もの投資信託があります。これほど多くの種類があれば、良い商品もあれば悪い商品もあるのではないのでしょうか。では、皆さん、良い投資信託の選び方をご存知でしょうか。例えば車を買うとき、トヨタにしようか日産、あるいは外車にしようか、性能は、色は、デザインは、燃費は、そして値段は。高い買い物なのでじっくり検討するのは当たり前ですよね。投資信託も同じなのです。大事なお金を預けるのですからしっかりと考えて購入して欲しいものです。

でも、実際、そのようなことを考えずにいい商品ですよと勧められるままに購入されていませんか。実は投資信託には通信簿(投資信託評価会社 モーニングスター、スタンダード&ブアーズetc)のような評価がついているのです。レストランやホテルみたいに星がつけられていて5つ星がもっともよいのです。そして投資信託は長期投資が大切ですので、購入した商品が5年、10年とずっと良い商品であるか定期点検が必要になります。これも車と同じようなもので点検、メンテナンスをしなければせっかくのいい車も価値がなくなってしまいますよね。お客様サイドの視点で、お客様のライフプランに合わせたアドバイスをしながら一緒にお金を育てていけるアドバイザーが長期運用には重要な存在になってくると思われまます。

※尚、投資信託はリスクを含む商品であり、運用実績は市場環境等により変動します。したがって、元本が保証されているものではありません。

説明会開催! 8月26日(日)
13時~15時

秋田県ゆとり生活創造センター 遊学舎にて

お問い合わせは 遊学舎 ☎018-829-5801~2

フィナンシャルアイ 株式会社

代表/出澤 英樹 TEL.018-863-3070

住所/〒010-0951 秋田市山王1-2-24 ライオンズマンション山王505 E-mail/idesawa@orange.plala.or.jp