10年後に後悔しないライフプラン

株式会社ベネフレックス 代表取締役

児玉正浩 こだま まさひろ

東京都出身、1984年に損保代理店業界に入り、生保分野にも早期から取り組み、保険は生損ワンストップであるべきとの考えを持つ。2003年にはテレマーケティング事業部創設。オールライフグループ各社（生保事業の㈱ベネフレックス、損保事業の㈱オールライフ、ダンス教室・衣装制作の㈱グラヴィス）の代表取締役。保険のプロフェッショナルがプランニングし、幅広い選択肢と合理的な選択でお客様に満足いただけるよう、サービスを提供している。

〒194-0022
東京都町田市森野1-34-10 第一矢沢ビル5F
TEL：042-722-3861
URL：http://www.alllife.co.jp

信頼関係で大切なのは「いつでもここにいます」と所在を明確にすること

31年間ほぼ毎日ご契約をいただき続けてきました。

保険の仕事というのは自分で閉店することが可能です。例えば、今期はすでに目標を達成したので、これ以上は働かなくてよし、と休むこともできます。でもそれは絶対にしたくありません。仕事を継続し続けることが価値のあることだと思うからです。

お子様の進学・入学、家の購入、入院、結婚・離婚、などお客様の人生には日々変化が起こります。その変化を見逃さないために継続して開店する必要がありますし、すぐに連絡がつく状態でいることを大切にしています。ご契約をいただくと同時に私の携帯番号をお伝えし、どんなことでも相談しやすい環境づくりをします。身内や友だちに近い状態でいるということです。保険が必要になるのは、たいてが「言いにくい」状況の場合なので、そんなときに心の距離があったら、ますます話しにくいですよね。

近い関係を築き、継続することで、次の紹介にも繋いでいただけるのだと思います。当社ではご契約のすぐ後に、お時間をとっていただいたことに対する『お礼セット』をお届けしています。

お子様がいるご家庭にはちょっとしたおもちゃや文房具、大人の方にはエンディングノートなど、気持ち程度の品物です。その中には紹介シートも同封し、気軽にお友達等を紹介していただけるようにしています。またセットに対するお礼のメール・電話・手紙をいただくことで、お客様と次の関係が生まれることがとても嬉しく、仕事冥利につきます。セットの中には私の名刺やプロフィール、社員の写真や名前、会社の地図なども同封しています。

「道は一つではない」空手の師匠の言葉は私の原点です

幸いにも趣味が多いので、お客様との話題には事欠きません。

30代前半に空手を始めましたが、その頃ちょうど壁にぶつかり、仕事に対するモチベーシ

ョンが落ちていました。保険というのは目に見えない商品なので、こちらのマインドが下がると成績にも如実に影響が出ます。

そんなときに道場の門を叩いたのですが、現在でもバンド仲間としてお世話になっている当時の師匠が「道はひとつではない。指が10本あるように、進むべき道はまだ9本もある。」という言葉をかけて下さいました。行き詰まった気持ちが明るくなり、自分の考え方しだいで周りも変わることを実感しました。

普段、ライフプランニングには3時間以上をかけています。その間にお客様と私がお互いの人柄を理解し合います。お客様は私の人柄を通して商品を買うのですから、このプロセスはとても大切。なので、なるべく自分の引き出しを多く持つことを心がけているんです。

現在はライブで歌うことがお客様との関係作りに役立っています。先日も一度しかお会いしていないお客様が、ご夫婦でステージを観に来て下さいました。シャンソンやカンツォーネは人生や愛を歌で語るものですから、ライフプランニングに似てるんですよね。コミュニティ作りにも役立っています。「変わった歌を歌うプランナーさんがいるよ」なんて、紹介して下さる方もけっこういますしね。保険を通して仲間作りをしているようなもので、心から仕事を楽しんでいます。

2つの蛇口をひねるのはやめましょう

現在のデータでは65歳までに亡くなる方は10％未満です。つまり65歳以上で亡くなる方は全体の90％以上なんですね。とくにご主人が先に亡くなり、残された女性が安心して65歳からの人生を生きられる保障を、しっかり考えることがライフプランニングでは重要なポイントとなります。遺族年金生活のリスクは大きく、女性を守るプランニングが必要とされているからです。

また、老後のために、毎月いくら貯める必要があるか計算し、足りないお金の準備までされているのに、そのお金を2つの蛇口に分けてしまっている方が多いんです。そうすると、一方の蛇口で低金利ながら銀行預金で貯めているお金があったとしても、もう一つの蛇口でアカウント型の保険に対して無駄な支払いをしているとしたら、出ていくほうが多くなりほとんどお金は増えません。しかし、その掛け捨てのアカウント型保険の蛇口を閉めて、銀行

預金の蛇口も貯蓄性のある終身保険に変えると、保障が得られるだけでなく、お金も貯まっていく。非常にシンプルですが効果的な方法ですので、皆さんに喜んでいただいています。

ご契約をいただき続けるということは、事例がたくさん積み重なるということです。それは次のお客様にライブ感のあるお話ができることに繋がり、迷っているお客様には良い判断材料のご提供ができます。そのためにも、契約された方には必ず「なぜ決断されたのですか？」と伺うようにしています。そこには、次のお客様が保険選びをするためのヒントが隠されているからです。私が「継続」にこだわるひとつの理由です。

インタビュアーの目線／

毎日必ず、お客様と接することにより、提案の内容は研ぎ澄まされ、無駄がどんどん省かれていくと語る児玉さん。以前は、お客様との面談の後は、緊張から開放され、どっと疲れが出たそうですが、現在では、疲れどころか、楽しさしか残らないそうです。それが可能なのも、毎日5キロのランニングを日課とするストイックさと、現役シャンソン歌手というエンタテナーの両面を児玉さんがお持ちだからでしょう。