



**現在の仕事内容を教えてください！**

ソニー生命保険会社で、2008年から8年間、ランナーとして生命保険・医療保険・年金保険の募集と保険金・給付金・満期保険金・解約返戻金などの支払窓口をさせて頂いています。

**何故今の仕事をする様になったのですか？**

大学を卒業し広告制作・看板制作・販促物製作・ラジオCM集客イベントの開催など販促をワンストップで請け負っている印刷会社に入社して入社しました。不動産販売会社が主要なお客様で、モデルルームに来てもらう見込み客を増やすための仕事を多くしていました。具体的な内容としては販促の為に折り込みチラシ・中吊り広告・駅看板・うちわ・ティッシュなどの配布物を製作したり、モデルルームや建設予定地での移動動物園開催や人力車試乗イベ

ントなど人の集まるイベントを企画したり業務は多岐に渡りました。一旦はこの印刷会社に就職をしたのですが実は大学生の頃から金融機関で働きたいという思いを持っていたのです。と言うのも私は元々医者を目指していたのですが残念ながら医学部に受からなかった苦しい思い出があり、医学部に挑戦する中で出会った医師の「自分の代でお金を貯めて、子供に開業させたい」と言うコトバがずっと頭に残っていて、お金が足りなくても志と能力さえあれば独立や開業ができる世の中にしたい、そのお手伝いをするなら金融機関がベストなのではと考えていたからなのです。印刷会社の仕事も充実していて楽しかったのですが、入社して5年ほど経ったある日突然ソニー生命の方から「日々、仕事順調のことと思いますが、うちの会社も生命保険業界の中では著しく伸びている会社です。一度情報交換しませんか？」と言った内容の封書を頂き感じる所があったすぐに

返信しお話を聞かせて頂くことになりました。そして保険のお話も詳しく聞かせて頂いたのですが、自分が如何に誤った理解で保険に入っていたことを気づかされました。私のいた印刷業界の方でこんな正しい知識を持っている人はまずいない、まずは自分の周りの人のお役にたてるのではないかと考え転職を決意しました。

**今の仕事で最も成果が出た自慢話を教えてください！**

一家の頼れるランナーでありたい！私はそう思っています。なので敢えて法人契約ではなく個人契約にこだわっています。最も成果が出たお話を言うと、ご紹介が増え続けたお客さんの数が現在400名ほどになっていることなのですが、住所と提案した保険内容を見れば、お客さんの顔を全員思い出すことが出来ることです。が、保険には個人保険と会社様相手の法人保険があります。個人保険と比較して、法人保険は保険会社数社のうちの1社というような扱いになったり、何よりも解約返戻率や商品の性質のみといった「商品そのもの」が選ぶものさしとなるが多かったりするので、私自身の個人のキャラクターがあまり出せないのも個人保険にこだわる理由の1つです。勿論社長様の個人保険をお預かりしてご家族と話をさせて頂く中で、親密になってから法人保険の提案をすることもありましたが、私の場合は保険の内容が良いからという理由よりは、「あの人が若いのにしっかりしてて、話聞いても無理に売りつけたりしないから。一度話聞いてみたら役に立つぞー」というような感じで紹介されることが多いですね。保険の内容がある程度お客様が心配していたことを解決するようになってい

ことは勿論ですが、いつでも気軽に相談できる人が近くにいるという安心感や、こまめに情報提供をすることを8年間欠かさず続けていることによる信頼感でお客様と関係性が出来上がってきているのを感じますね。

**今の仕事での失敗談を教えてください！**

年末調整で生命保険料控除を活用して支払う税金を下げていく方法があるのですが、それを案内したチラシを85万円かけて、5万枚印刷しダイレクトメールを作成したことがあったのですが、内容が難しく1件も反応がありませんでした。「生命保険料控除を12万円

