

第Ⅰ章	高校教師としての日々	1
	前職は定時制高校教師	2
	教師から保険業界に転職したきっかけ	3
	転職への決意	6
	両親と兄の心配	8
	甘ったちよい営業	9
第Ⅱ章	大型代理店が両肩に 生保販売に命運賭ける	11
	突然の義父の死	12
	誰でもできる生保販売（既存顧客編）	14
	誰でもできる生保販売（実践編）	17
	「教える」のポイント	19
	七つ道具の紹介	21
	感動の涙	24
	念願のコンベンション	28
	生命保険は「幹」	31
	お勤めパターン	35
第Ⅲ章	生保セミナーに開眼	37
	生命保険セミナー（準備）	38
	生命保険セミナー（実践）	41
	現在のセミナー（準備）	44
	現在のセミナー（実践）	50
	セミナー終了後の対策	55
	相手先への訪問	56
	失敗のセミナー	58
	セミナーは有料が無料が	60
	共同セミナー	62
	共同セミナー（円熟編）	64
	紹介	66
	訪問回数	67
	独自のコンサルティング用ツールの作成	70
第Ⅳ章	これだけあれば安心 コンサルティングツールを一挙紹介	73
第Ⅴ章	時代は変わった 一日も早く気付こう	95
	いろいろなアイデア、屋台・塾・職場	96
	資料及びチラシ作りの重要性	98
	ユニークな名刺	100
	心掛け（メンタル面の強化）	102
	プラスになる人と付き合う	105
	法人が個人か	107
	最後に 時代が変わったことに気付かないと生き残れない	108

## 誰でもできる生保販売（実践編）

生命保険は「売る」のではなく「教える」といったことが大切である。ということに気がつき、「教えて上げたい」と言う気持ちはあるのだが、どうすれば教えることができるのかということに悩みました。これは、以前学校の教員をしていた時にも同じような悩みを持ちました。聞く姿勢のない生徒に、いくら良いことを教えても、「馬の耳に念仏」で、まったく意味がありません。そのことは十分に理解していたので、それならどうすれば、お客様が耳を傾けてくれるか？ 関心を持つてくれるか？ と悩み、考えました。

そして考えて考え抜いた末、一つの方法をためしてみることにしたのです。それは、損害保険の更改の時に、お客様に手渡すチラシです。そのチラシには次のようなことを大きく書いてみました。「要確認」と見出しを大きく書いて、「生命保険の内容をご存知ですか」「いくら保険料をいつまで払うのか知っていますか」「定期保険特約付終身保険の内容を知っていますか」「証券診断しませんか」などと書いたチラシを、更改に行った時に、次のように言って手渡したのです。

「ところで、さん、当然 生命保険にはご加入済みですよ。気をつけて下さい。とい

あなたは生命保険の  
内容をご存知ですか？

**確認**  
生命保険

- ①どんな種類の保険に加入していますか？
- ②いつまで保障が続きますか？
- ③どのくらいの保障がついていますか？
- ④いくら保険料をいつまで支払いますか？

あなたはご自身の生命保険の内容をご存じですか？！  
生命保険はマイホームを購入する次に高い買い物と言われていま  
すが、あなたの保険はあなたのニーズに合っていますか？！  
本当に納得した上で、生命保険にご加入されたのでしょうか？！  
(今一度、保障内容の再確認をお勧めします。)