

7年間で100回のセミナー開催

東海損害保険販売株式会社 久保 孝代表

クローズアップ



分かりやすさを第一に説明する久保氏

銀行とい
や証券や
た他業
態の金融
機関、ま

時刻は午後1時15分、定刻の1時30分を前にまだ会場の公民館の会議室にはお客さまのしき姿は見えない。「天気かもうひとつはつきりしないからですかねえ」という問いに「皆さん、ぎりぎりには来られませんか、いつもこんな感じですよ」という余裕の答え。ほぼ1時30分、チラシを手にしたお客さまがぞこからともなく現れ、用意していた30席あまりの座席はほぼ埋まった。こうして久保孝氏(東海損害保険販売株式会社代表)の100回目を数える「聴いて納得、生命保険セミナー」は始まった。

将来に不安覚える消費者増加 的確なアドバイス求め情報収集

「自助努力」という言葉を目にするようになった。しかし、ここに来て言葉を目にするようになった。不況に加え、高齢人口の急増でそのような他者頼りの構図は崩れ去り、一人ひとりが真剣に自らの人生に向き合うことが強く求められる時代になってきた。とくに医療、年金といった分野でその傾向は顕著であり、将来の生活設計に不安を訴える人が増加している。生活設計といえは生命保険、共済がその核をなすが、このような社会環境の変化を反映して、最近では自らの意思で自分の保障を見つめ直すという方が目立つようになってきた。保険・共済業界はもろん、独立系FPや証券や銀行といった他業態の金融機関、ま

たネット系の新興企業などが生命保険セミナー、保障セミナーと銘打った一般の方を対象にしたセミナーを趣向を凝らした形で開催している。現在、同社は大阪・交野市を拠点に広く京阪神で活動を展開しているが、久保氏が初めて「生命保険セミナー」を開いたのは今から7年前の平成10年8月、以来7年間にわたり毎月1回〜2回のペースで定期的にセミナーを開催、代理店として生命保険販売に揺るぎない実績を上げて続いている。そしてこの9月28日には地元の大阪・枚方市においてちょうど100回目にあたるセミナーを開催した。

「最初は本当に手探りの状態でしたが、何とかここまでやってこれました。今でも、もっと分かりやすく話すことはできないかと反省ばかりですが、こうして見ず知らずの私にアドバイスを求めて来られるお客さまがおられる限り、セミナーは続けていきます」

久保氏の経歴に簡単にふれておこう。もともと保険業界とは何の縁もゆかりもなく、大学卒業後は大阪で高校の国語教師として生徒に接する日々を送っていた。そんな生活も義父の急死で一変する。義父は収保2億円を超える大型代理店を経営していたが、男の子供がいなかったため次女の夫である久保氏がその代理店を継ぐことになる。全くの畑違い、当然、業界には友人知己などほとんどいない。一時は廃業という言葉も頭に浮かんで来たが、ここで久保氏は未知の分野に飛び込む決心をした。それが生命保険であり、セミナー営業であつたわけだ。

「悪い保険商品というものはありません。課題をたくさん集めていた。2代目のつらさ、なおかつ奥さんの実家ということとでその重圧は格別のものであったと推察される。このような経緯で生保分野に力を入れ始めたわけだが、当初は既存の損保のお客さまへ何かの機会があれば提案するという大半の損保代理店の営業スタイルを踏襲していた。それでも損保のポリシーも、まず授業に出てこよう。それが大きいだけに生保の契約もそれなりに出ていたが、その過程でお客さまの生命保険への関心の高さと反面、知識のなさに驚かされる。

「悪い保険商品というものはありません。課題をたくさん集めていた。2代目のつらさ、なおかつ奥さんの実家ということとでその重圧は格別のものであったと推察される。このような経緯で生保分野に力を入れ始めたわけだが、当初は既存の損保のお客さまへ何かの機会があれば提案するという大半の損保代理店の営業スタイルを踏襲していた。それでも損保のポリシーも、まず授業に出てこよう。それが大きいだけに生保の契約もそれなりに出ていたが、その過程でお客さまの生命保険への関心の高さと反面、知識のなさに驚かされる。

「先生」といって連絡してこられます。けっこう、人気のある教師だったんです。結局、生命保険も、同じようなことでは教えることも無理できないでしょうか」

コンスタントに毎月十数件挙績 DVDでノウハウを全公開

久保氏自身、教師の時分に生命保険に入っている自分がどんな保障内容の商品に入っているか自分はこの仕事をやるまで分かっていなかった。何回も説明に来てもらい、様々な資料も渡してもらい、説明しています。ただ、『理解する』というところに、関係する経験からいうと、惜しむらくはその努力が必ずしも実っていないことだ。この種のセミナーを開



個別相談に応じる久保氏

「先生」といって連絡してこられます。けっこう、人気のある教師だったんです。結局、生命保険も、同じようなことでは教えることも無理できないでしょうか」

「先生」といって連絡してこられます。けっこう、人気のある教師だったんです。結局、生命保険も、同じようなことでは教えることも無理できないでしょうか」

「先生」といって連絡してこられます。けっこう、人気のある教師だったんです。結局、生命保険も、同じようなことでは教えることも無理できないでしょうか」

生保セミナーで顧客激増

「先生」といって連絡してこられます。けっこう、人気のある教師だったんです。結局、生命保険も、同じようなことでは教えることも無理できないでしょうか」

6231-68800