

現場では“実務で使える知識”が求められる

～「B2B教本」発刊によせて～

井上健哉

生命保険業界で、24年現役営業を続けながら、20年研修事業に関わってきました。そこで見え、感じてきた、売れる人・売れない人の違いがあります。それは人柄であったり、意気込みであったり様々ですが、売れない要因の一つは、生命保険募集人が皆合格している一般課程試験の基礎知識が現場に即した形で活かされていないことにあるのではないかと感じてきました。

しかしこれは不思議ではないのかもしれませんが。生命保険の募集人資格を得るためには生保一般課程試験に合格しなければならない。すると一般課程テキストの内容を、合格を目的に暗記することが主眼となる。“販売技術の習得”ではなく、このような“販売資格の取得”のための学び方では、どうしても“入力”のみとなってしまう、内容を深く理解し、現場で“出力”できるような学び方にならないからです。知識は覚えてはいるものの、それを活かしてお客様に“伝える”ところまでいけていないのです。

せっかく自動車教習所で満点を取って合格し、運転免許を取得しても、実際の道路に出てみるとわずかな路上研修の経験が通用しないことに直面し、しばらくすると怖くて走れなくなっていき、やがて運転するのをやめてペーパードライバーになってしまう…。この業界は自動車運転免許に例えるところとした状況になってしまっています。

私は保険営業を続けながら、20年、教育・研修にも携わっていますが、実際、一般課程試験では100点満点や90点台後半で合格したという方はたくさんおられます。にもかかわらず、“入力”のみで“出力”がない、つまり路上の実地研修が充分でないため現場で自信を失って運転しなくなってしまう。こうした気の毒にも2、3年で辞めていく方、また、辞めはしないものの苦しんでおられる方、さらに今後継続が難しくなりそうな方、そうした方々を一人でも二人でも減らしたい。それには、いきなりレーサーになって活躍することを目指すの



ではなく、まずは普通の道路をきっちり走れるようになる、路上研修の“伴走者”となるようなテキストがあればいいのではないかと。そうすれば、少なくとも数か月や数年で業界を去っていく方を少しでも減らすことができるのではないだろうか。このB2B教本は、そんな想いから誕生したものです。

本書は、生命保険の基礎知識を現場の実務に役立て、活かせるように習得する、というスタンスでまとめています。一般課程試験のための基礎知識を網羅しているだけでなく、加えて、一般課程テキストには載っていない、リビングニーズ特約や低解約返戻金タイプなど具体的商品についても盛り込み、できるだけわかりやすく紐解いたのが特徴となっています。

生命保険に携わっている一人でも多くの方にご活用いただき、離職率の高いイメージがある生保業界の印象を変えていく一助になれば、筆者として望外の幸せです。