

Message for you

こんにちは！

株式会社FプロフェSSIONナルズ 代表取締役の福田です。
弊社ホームページをご覧くださいありがとうございます。



無料相談保険クリニック事業や法人コンサルティング事業をしていると
たまに、「保険代理店なんてどこも同じじゃないの？」

「無料でマニュアルやコンサルティングメニューを配ったり、
無料で相談に乗ったりして、おたくに何の得があるの？何かウラがあるのでは？」
などと言われてしまうことがあります。

決してそんなつもりはないのですが、そう半信半疑になられる気持ちもわかります。そこで、少しでも私の自己紹介もかねてその理由についてお話させてください。

そして、私はサラリーマンを辞めた・・・

平成15年3月30日。当時33歳の私、福田はサラリーマンを辞めました。
愛媛大学を卒業して、国内損保へ就職。「これからバリバリ働いてデキル男になるんだ！！」
と息巻いた就職でした。

ちょうどバブルがはじける時期で、これからは、本当の実力が問われる時代だと、仕事は
一生懸命やりました。

でも残念ながら、私は子供の頃から一度思ったら自分の意志を曲げない、ある意味「きかん坊」。小学校の頃などよく協調性がないと言われたものです。

そんな私でしたから就職しても苦労は続きます。

とにかく上司の言いつけは守らないし嫌いな仕事は人任せ。誰に何と言われようがおかまいなし。そんな有様ですから、上司から見ればかなり使いにくい部下だったと思います。
もともと未開の地をどんどん進んでいくのが好きな私。毎日息が詰まって病気になってしまそうでした。

「あ～あ、やっぱり俺ってサラリーマンには向いてないなあ～」

「いつかは辞める日が来るんだろうなあ・・・」

その頃の私は、漠然とこう考えるようになりました。

とは言え、辞めて他にできることもない。手に職もあるわけじゃない。

「あ～、この先どうなっちゃうんだろう」

そう悩んでいた矢先、不景気のあおりか、50歳以上の早期退職者募集など、社内人事がばたばたしました。

その雰囲気とどさくさに紛れるか？など都合よく考えて、「えいや」で退職しました。

このままじゃ、冗談抜きで会社がつぶれる！！

・・・起業した理由。それは恐かったからです。晴れることの無い将来への黒い霧から逃げたかったのです。決して前向きとは言えない理由です。

商売に「保険」を選んだのは、それしか知らなかったから。

なにしろ大学を卒業してから、ずっと保険会社で働いていたのです。保険以外のことなど何も知りませんでした。

ただ、そんな私でも、ことセールスに関しては自信があったのです。

これまで、入社時より営業社員約2千人の中のトップ30名程に与えられる優秀営業担当者表彰を2年目以降8年間連続で受賞してきたし、また、いろいろな人と知り合える「営業」という仕事も好きでした。

さて、いよいよ保険代理店としてスタートです。ところがどっこい。

世の中、そう甘くはありません。何の後ろ盾もない私ですから、話すら聞いてもらえない。

勢いだけで独立してしまった私。「カネなし」「コネなし」「募集経験なし」の3拍子が揃っていました。それまでのコツコツ貯めていた貯金は独立の準備や会社設立資金でいつの間にか消えています。

焦りました。いや焦りまくりました。

マズイ。マズ過ぎる。脳裏によぎる「倒産」の二文字。家族の顔も目に浮かびます。

しかし、ここで諦めるわけにはいきません。起業にあたって、本当にたくさんの方々にお世話になっていました。

「絶対に成功できる！」

そんな根拠のない自信を唯一の頼みに、歯を喰いしばってがんばりました。

毎晩寝るたびに、どうしようか悩み、やはりどんな仕事でもいいから再就職探そうか。不安と恐怖で飛び起きる。そんな日々がしばらく続きました。

けれど、ある経験がきっかけで事態は一変。一気にお客さんが集まりだしたのです。

もう二度とセールスはしない。そう決めたら・・・

車の販売や修理相談、不動産売買や賃貸相談まで、保険に関わる業種の事であれば、ありとあらゆる方法で、それこそ朝6時からお酒の付き合いで夜中2時まで、お客様を見つけようと元旦意外は休まず動き続けました。

「営業は断られてからが勝負」 「熱心さとしつこさは紙一重」

当時の私は、保険業界のこんな非常識にすっかり洗脳されていました。

断られるのは気合や根性が足りないから。あたまの中は、保険を売ることだけ。お客様のことなんて、二の次だったのです。

こんな状況ですから当然、お客様は一向に振り向いてくれません。

そんなある日！

デパートへYシャツを買いに出かけたときのこと。

別に、お目当てがあったわけではありません。ワイシャツでも買おうかな。そんな軽い気持ちで出かけたのです。

売り場に着いて、「どれにしようかな」と、いろいろ探していると背後に気配を感じました。でも「気のせいかな」と思いシャツを手取る私。すると・・・

「ワイシャツをお探しですか？」
「ビジネスでお使いですか？それとも、プライベートで？」
「どのようなお色を？・・・」

こんな感じでセールストークを浴びせてきます。

(内心) ちょっと手にとって見ていただけなのに・・・気に入るかどうかですら、まだわかっていないのに・・・

ゆっくり選んでいる余裕はありません。この状態を何とかしなければ。このままでは勢いに押され、欲しくないのに買ってしまいそうだ。説明だけさせといてと、買わないと、ひどい人みたいだ。どうしたらいい。

そうして、困り果てた私がようやく口にしたのが、

「一応他の店もみてから、また来ます！」

この一言でした。

ん！？待てよ??このセリフどこかで聞いたような・・・

「よく検討してから、また連絡します！」

そう。これまでに何度も言われた言葉。あの体のよい断り文句。

このとき、全ての謎が解けた気がしました。恥ずかしさと同時に、後悔しました。自分がされて不快なことをお客さまにする。そうです。売る事ばかりに一生懸命で、大事なことを私は見失っていたのです。

この日を境に、私は「もう、二度と売らない！」いや、正しくは、「もう、売り込まない！」と心に誓ったのです。

そうして、こう悟りました。

お客様が望むもの。それは、ぜったい商品のセールスや説明なんかじゃない。
自分の問題や悩みが、保険でどうすれば解決されるのか。それを知りたいのだ。

だったら、プロとして、それを私なりの方法で教えてあげるのが義務ではないか！
その日から商品を売らず情報提供のみの営業を続けてきました。

皮肉なものです。

あれ程日夜駆けずり回っていたのは、いったい何だったのか。まるで嘘のようにお客様から声を掛けてもらえるようになりました。ご紹介も頂ける様になりました。

おかげさまで今日、お客様も年間4千人を越え、一人ひとりに説明して周るには、時間の限界を感じるほどになりました。同じ想いの社員を増やし、より多くの人に伝えていく努力はもちろん。さらにより多くの人に知っていただいて、役立てていただこうと、そんな理由から‘プロが教える生命保険を見直す技術’マニュアル冊子やコンサルティングメニューも作成いたしました。

今、私には夢があります

マニュアルをお配りしたり、コンサルティングメニューをお配りしたり、無料相談に乗っていると、たくさんの感想や励ましのお声もいただけるようになりました。

中でも、とりわけ多いのが、「もっと早く、マニュアルやメニューに書かれている様な事を知りたかった。そうすれば、ここまで保険で失敗する事もなかったのに・・・」という感想です。

やがて、こうした感想を耳にするにつれあるひとつの感情が湧きあがってきました。
これまで一度も考えもしなかった事です。

「このままじゃダメだ。俺がやりたいのは、こんなことじゃない！」
決してカッコつけるわけでも聖人ぶるつもりもありません。

でも、お金を稼ぐためだけに保険を売るのが、何だかとても虚しくなってしまったのです。
確かに売れば嬉しいのです。疑いようもありません。でもそれだけじゃ満ち足りないし

つまらないのです。

正直に告白すると、当初の私には明確な「夢」と呼べるものはありませんでした。ただ知識と業界経験あるからという理由で、保険という仕事を選び独立しました。使命感に燃えていたわけでも、「人の役に立つ為」なんて考えたこともありません。

でも、今は少し違います。

それが「夢」と呼べるかどうかは分かりませんが、そのことを考えると、何だかワクワクするのです。

そう思うようになったきっかけ。

それは、あるお客さんからの突然の電話でした。特に保険の満期時期でもなく落ち着いた感じで、事故相談でもなさそうです。何かなあ？何か勘違いかな？
思い当たる節はありません。

「事務所もしっかりして、社員さんも増えて、ほんとにがんばってるねえ。マニュアル読んで、ちょっと相談あるんだけど、今時間ある？」

事態が読み込めました。なるほど、どうやら私の書いたマニュアル読んで、保険で相談したい事が出てきたんだな。

「私がいざという時の相続の事や、娘と息子の年金とかで一度相談にのって欲しいのだけど・・・」。後日、ライフプラン作成し、ご契約頂きお客様の家を出ました。その時、保険に契約してもらったのは私なのに（結構大きな契約です）、帰り際に「ありがとう」「ありがとう」と何度も何度も嬉しそうな笑顔でお礼を言ってくれました。

このとき、実は私は感動で震えていました。

「なにを大袈裟な」「ウソつけ」と笑われるかもしれません。

でも、本当に体に電気が走ったのです。何かよくわからないけど、涙が出るほど嬉しかったのです。あのほんとうに嬉しそうな「笑顔」と「ありがとう」のたった一言が。

あの感動を何度も味わいたい。言葉では表現しにくいこの感覚。同じ映画を見て感動し、時間が経つとそれが消え、また何度も同じ映画を観たくなくて観てしまう。そんな感覚に近いのかもしれません。

「これだ!」と思いました。私が探し求めていたものは。

この言葉が、私に働く意味を教えてくださいました。

もっとたくさんの方の役に立つには、どうすればいい?

そして、最後にあの「笑顔」と「ありがとう」というご褒美をもらうにはどうすればいい?

そのためだけに、情報提供に徹し、マニュアルを配り、メニューをご説明し、無料相談に乗っているのです。「ありがとう」と笑顔で言って貰えて、自分も食べていける。最高です。保険の仕事とは、本来そんな素晴らしい職業です。

ですから、保険無料相談を悩まれている方あなた!

どうかお気になさらないで下さい。遠慮しないで下さい。

全ては、わたしの自己満足なんです。お恥ずかしい話、小さな事務所で、自慢できる立派なものはありません。でも、今の私には夢があります。それは・・・

「日本で一番「ありがとう」と言われる保険代理店になること」

「私に関わる全ての人を笑顔にすること」

日本の人口を考えれば、めまいがしそうな私の夢。いや野望。でもチャレンジしてみたいのです。だって、この野望が実現したあかつきには、いったいどんなことになっているのか・・・。

考えただけでもワクワクします。

野望の結果については、また改めてご報告できればと思います。

ここまでお読みくださった、あなたへ・・・

このような長文をお読み頂き、本当に有難うございました。あなたの健康とお幸せを心よりお祈りし、この出会いが、保険でお悩みのあなたにとって有益なものでありますように・・・感謝!合掌!

株式会社Fプロフェッショナルズ

代表取締役

福田 和久