

この本を手にとっている方は、何らかの形で、保険営業の仕事を紹介されていると思います。

保険営業は、昔から、女性が持つ仕事として定着していますが、パートやアルバイトと違うのはもちろんのこと、通常の会社勤めとも異なった面が沢山あります。

仮に、そういった違いを詳しく知ろうとしても、保険会社から発信される情報だけでは、相違点がなかなか理解できないかもしれません。

この本は、保険営業の魅力を知ることができる入門書として、好評を頂いてきた「保険営業によるこそ・女性編」の続編です。

「続・保険営業によるこそ・キャリア女性編」として、他の職業と比較しながら、保険営業の本質や営業職員のメンタルをさらに掘り下げてみました。

今回は、前編の「女性編」をすでにお読み頂いた方はもちろんのこと、

「パートやアルバイトをしている女性の方」

「他業種で正社員として仕事をしている女性の方」

「今は家庭にいるが、以前は仕事をしていた女性の方」など、

キャリアアップを目指している方に、読んで頂きたい内容になっています。

専門的なところは難しいかもしれませんが、「保険営業の本当の姿を知るため」としてご了承ください。

保険営業は、確かに理解しづらいところが数多くある職業です。

しかし、それ以上に、他の仕事にはない魅力が沢山ある職業でもあります。

是非、職業選択の参考としてご利用頂ければ幸いです。

★ あらかじめお願いしますが、この本では、女性の営業職員を積極的に採用している生命保険会社を基準としています。

★ 雇用規定、就業規則、運営方針など、様々な違いがありますので、本書の内容をそのまま当てはめた場合、誤解が生じる場合があります。

★ 詳しくは、各章の注釈をご覧ください。

はじめに	4
1 男女差別のない世界で	8
2 フェアな仕事、フェアな職場	10
3 大企業の正社員という環境	12
4 営業職員は「事業家」としての顔も持つ	14
5 ファイナンシャルプランナーという生き方	16
6 不景気に強い営業職員の仕事	18
7 生命保険は助け合いの制度	20
8 生命保険以外にも保険がある	22
9 保険営業は「安心」を提供するサービス業	24
10 「契約時」以外にも保険を売る時がある	26
11 人の命はお金には換えられない	28
12 営業職員は「企業の福利厚生」も売っている	30
13 保険営業を通じて得られる最大の価値は「人脈」	32
14 女性の強みが生かせる生命保険の営業	34
15 世の中が求めているのは「問題解決型営業」	36
16 仲間作りの先にある「もう一つの醍醐味」	38
17 女性の自立と「自立できる条件」	40
18 「やりたい仕事」より大切な仕事がある	42
やってみなければわからない	44

## 6 不景気に強い営業職員の仕事

ここ数年、生命保険に契約した人の約7割（68・1％）は営業職員経由で加入していて、通信販売はインターネットを合わせても全体の8・7％。代理店経由は6・4％、銀行経由は2・6％に過ぎません。（\*）

つまり、日本全国の生命保険に加入した3人に2人は、どこかの会社の営業職員から加入しているわけです。

注目すべきは「営業職員経由」の割合が、以前の調査（平成18年）から増えており、通信販売、代理店、銀行などは減っている点です。

一般の人の多くが、その結果に驚いたのは、



新しい販売ルートが急速に増加し、営業職員経由が減少しているイメージが、かなり定着していたからです。

市場調査のデータを見る限り、そういったイメージとは全く逆の結果になっているのです。

新しい販売ルートが頭打ちになっている最大の原因は、経済不況と言われています。しかし、それならば、営業職員経由も同様に低下しなければおかしいはずですが、

その真相は「訪問する営業」と「客を待つ営業」の違いでしょう。

新しい販売ルートの多くは、一般人に電話をかけてもらったり、店頭で足を運んでもらわなければならない、ある意味「客待ち」の商売です。

消費者の「自発的な行動」に委ねるビジネスモデルは、流行や経済の動きにも左右されやすいのです。

それに比べて営業職員の仕事は、景気の良し悪しなど、あまり関係ないでしょう。顧客の元にこちらから訪問する保険営業において、売り上げに直結する最大の要素は、何をさせておき「本人の持っているもの」だからです。

営業職員の仕事は、景気が良くても売れるとは限らない反面、不景気だからといって、それが「売れない理由」にはならないビジネスなのです。

\*各データは、生命保険文化センターの平成21年の調査