

はじめに

この本をお読みになられている方は、「保険営業」「保険セールス」と聞くとういう印象をお持ちでしょうか。

「ノルマがキツイ」「辞める人が多い」「親戚縁者を頼る」など、あまりいいイメージがないかも知れません。

確かに、今まで、多くの人が、この業界を去っていきました。

ところが、その反対に、この仕事にやりがいを持って取り組んでいる人も沢山います。

特に、「女性の自立を支援してきた歴史」は、他の職業の追従を許しません。

何の資格も持っていない普通の主婦が、保険営業にチャレンジし、成功をつかんだ実話は、日本全国に存在しています。

家庭を抱えながら、年収何千万という高収入を得たり、企業内の重要なポストに進んでいるケースも、決して珍しいことではありません。

この本を手に行っている人は、何かのきっかけで、保険の仕事を紹介されていると思います。

今の生活や仕事に、全く不満がなく、将来に対しても不安がない、というような人は関わる必要はないでしょう。

しかし、「経済的に不満がある」「老後の蓄えがなく不安だ」「自立したい」

「もっとやりがいのある仕事に就きたい」「人生、このままで終わりたくない」

など、自分の中に、少しでも「今を変えたい」という気持ちがあるなら、保険業界の中を覗いてみる価値はあると思います。

保険営業は簡単な仕事ではありませんから、「必ず成功する」などとは言いません。

ただし、先入観や誤解があつて、「この仕事が持っている魅力」が伝わっていないとすれば、それはとても残念なことです。

この本は、実際に保険営業を経験した主婦達が集まって作りしました。

会社によって多少の違いがありますが、制度や待遇面などのことは、各保険会社の人に確認していただくことを願います。

あくまで「保険営業を知るための参考」として読んでいただければ幸いです。

目次

		1 人間は一生のうち、何人の人と出会うことができるだろう	はじめに
		2 自分の視野を広げるために一歩を踏み出す	8
		3 「人目」の重さ。「緊張感」の大切さ	10
		4 子どものために頑張ってきた	12
		5 ゆとりある老後を迎えるために	14
		6 長く勤められる仕事は価値がある	16
		7 積み重ねれば「大きな違い」に変わる	18
		8 人はお金だけでは豊かになれない	20
		9 保険業界の歴史は、女性の歴史	22
		10 営業力は人生を変えることのできる力	24
		11 私は営業に向いていないからこの仕事を選んだ	26
		12 実力主義は本当に厳しいのだろうか	28
		13 「思い出の数」はどんな仕事にも負けない	30
		14 保険は形がないから売りやすい	32
		15 安心を提供し、社会に貢献する	34
		16 みんな「即戦力」	36
		17 「保険に入っている人」が私たちのお客様	38
		18 保険営業の可能性は「夢と現実がつながること」	40
	私の背中を押した一言		42
			44

10 営業力は人生を変えることのできる力

保険営業を経験することによって、何が得られるかという点、「営業力」に勝るものはないでしょう。

営業力とは、単に「モノを売る力」だと思っただけで大きな間違いです。

営業力とは広い意味で「自分を表現する力」「人の心を動かす力」だと思えます。

あらゆる職業に共通して応用ができる能力ではないでしょうか。

今、「資格ブーム」と言われています。

専門性を持たず、就職に有利なのは違いありません。



しかし、これからの時代、「自分を売り込む力」「自分の言いたいことを伝える力」がなければ、資格を持ったところで、宝の持ち腐れになるかも知れません。

雇ってくれるところを見つけたり、職場でいい立場を守るために、そういった意味の営業力は欠かせないからです。

たとえ専業主婦だとしても、営業力は必要です。

近所付き合いや、PTAで発言することも、生活をしていく上で重要なはずですよ。

それも営業力と言えるのです。

人の悩みは、健康や金銭問題などもあります。ほとんどは「人間関係」を背景とした悩みではないでしょうか。

複雑な人間関係の問題も、「人の心を動かす力」があれば、大半のことは解決するはずです。

営業力は仕事、生活、そして、人生まで変えることのできる力なのです。