

パーパス・セールス

セールスパーソンの Purpose = 「存在意義」を考える

わたしたちは、「誰のため？何のために働くのか？」



1 級生命保険鑑定士・FD マスター資格者は FD を率先垂範します。

パーパス・セールスとは、

あなたの Purpose = 「存在意義」を組織や顧客と共有する、持続型 SDG s セールスのあるべき姿です。

- ・保険セールスに高いプライドを持つこと、
- ・常に顧客利益の最大化に努めること、
- ・顧客本位な FD を率先垂範すること、
- ・情報共有で非対称性を解消すること、
- ・社会的地位の高みを目指し続けること、

FD の知識が深まると考えが変わります、
考えが変われば FD が伝わる行動になります、
顧客に FD が伝わると結果が変わります。

一般社団法人

生命保険鑑定士会

保険募集で真の顧客信認を得るための、学びと資格を提供している非営利法人です。

理念

顧客本位な生命保険の専門家集団として、知見と経験を最大限発揮します。そして研鑽と相互協力を惜しまず、使命感を持って叡智を結集し豊かな社会づくりに貢献します。

ビジョン

生命保険鑑定士は、生命保険の専門家として FD（フィデューシャリーデューティー）を率先垂範します。顧客から更なる信認を得て、顧客のために働き、地域コミュニティで他者と差別化される存在になります。

プライド

顧客本位の業務運営で FD を実践、顧客満足より顧客本位の発想で、保険、資産形成等の金融サービスを、生活者の視点で提供します。そして顧客信認の高みを追求します。

全国各地域で
FD を率先垂範している
生命保険鑑定士が
増えています。

保険募集の成功が持続する条件

保険募集人は先行き不安な気持ちが拭えないのはなぜでしょうか。それは未来の姿が見えないからに他なりません、では何故そうなるのでしょうか。

不安はあなたの内面にあります、ではこれを取り除くにはどうすればよいのでしょうか。「不」を取り除き、不安を安心に変える、不満を満足に変える、不足を充足に変えること、「パーパス・セールス」はこのための一つの考えです。

自分にとって、仲間にとって「Purpose」が仕事における起点となります。近年研究によって、持続的な発展を遂げている者に共通する点が解ってきました。彼らは目的の共有を起点とし、そこから生み出される幸せの「設計図」を持っています。

この設計図には次の共通点があります。

- ① 個人と仲間、組織の存在意義
- ② 自分の強みを生かす自分らしさ
- ③ これらの意思表示と見える化

パーパス・セールスは幸せの設計図

私は「誰のため？何のために働くのか？」そして、どうなりたいのか自問自答することが、じぶん設計図のベースになります。

- ① 顧客や地域社会のため存在している
 - ② 地域でいちばん大切な保険屋になる
- セールス活動に入る前に「目的 = 存在意義」としてこのような事を、決めてから行動することが肝要です。

この決め事を「プリンシプル（原則 = 規範）」といいます。自分のセールス活動の原理原則となります。設計図はこの上に成り立つもので、例えば以下のような具体的な方針と行動を決めるものです。

- ① 意向把握を誰よりも丁寧に行う
 - ② 顧客のための保障鑑定を行う
 - ③ 意向確認するまで商品案内しない
 - ④ 顧客利益を自分の価値とする
 - ⑤ FD 率先垂範の意思を明確にする
- これらを日々の行動で実践します。

フィデューシャリーデューティー

FD（フィデューシャリーデューティー）は、プリンシプルベース（規範）で顧客の期待と信認に応えるもの（受託者責任）です。一方でコンプライアンスはルールベース（法令など）による行為です。顧客本位の募集では、これら双方を満たすことが求められています。

一部の募集人は、「FD 宣言はコンプライアンスの一環で行政指導により行っている」との誤解があるようです。これは FD に関する正しい知識を持たない状態で、保険会社や代理店が一斉に宣言を始めたことが一因と思われます。

FD を体系的に学ぶことで、コンプライアンスは最低限のルールである一方、FD は自分のプリンシプルとなって顧客から選ばれるために重要な、差別化要件であることが解ってきます。



FD を率先垂範する生命保険鑑定士・FD マスター

FD マスター認定者になる意義

生命保険鑑定士会では、FD マスター資格認定を行っています。この標準教程を受講して試験解答を行い、合格認定されることで「1 級生命保険鑑定士・FD マスター修了資格」が取得できます。

- ① 手軽な受講料と登録料負担
- ② 受講と試験は WEB 通信制
- ③ 受講場所と時間は自由自在
- ④ 試験はテキスト参照可能

FD マスター認定は、あなたの Purpose = 「存在意義」を対外的に提示して、組織や顧客と共有するものです。これは淘汰の進んでいる時代に必要な、持続型 SDG s セールスのあるべき姿です。



1 級生命保険鑑定士徽章
(認定者全員へ提供)

1 級生命保険鑑定士 FD マスター資格

標準教程テキストの自学自習と試験合格で取得できます。

※試験はテキスト参照可

7つの価値

- ① FD を理解した率先垂範者になります
- ② 相手に顧客本位の姿勢が伝わります
- ③ FD 認定者プロフィールを提示できます
- ④ 名刺・事務所看板等で表示できます
- ⑤ 意向推定・意向把握が円滑になります
- ⑥ 保障鑑定®を商品案内前に行えます
- ⑦ 顧客満足から信認への高みを得ます

資格の詳細は Web サイトから

FD マスター受講案内

lisa-japan.org/ent

検索  FD マスター



ホームページ

lisa-japan.org

検索  生命保険鑑定士会



一般社団法人生命保険鑑定士会

東京都千代田区飯田橋 2 - 6 - 6

support@lisa-japan.org

©生命保険鑑定士会 2023

