

人生の岐路に立ったら 困難な道を選ぶ

見返りを求めない行為が、自分の商品価値を高める

人生は選択の連続である。その選択のとき、あえて困難と思われる道を常に選んできたのが吉田義隆会長（以下敬称略）である。JAIFA会長就任後も、決断する際の基準は同じであった。そうした信念と無私無欲の精神がJAIFAの発展を支え、結果として、自らの商品価値をさらに高めることになったのは疑問の余地はない。環境が変化しても生き残るためにはどうするか。吉田の歩んできた道をたどるとき、そこに何かが見えてくる。

社団法人生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会
(JAIFA) 会長
(第一生命保険相互会社)

吉田義隆



よしだ・よしとか
昭和22年6月10日生まれ。昭和56年第一生命入社。平成13年JAIFA第8代会長に就任。日本公認会計士協会準会員。NAIFA（全米保険・金融アドバイザー協会）名誉会員。

苦学しながら 公認会計士を目指す

戦後の混乱が続く昭和22年、京都で非鉄金属の間屋を営む吉田家の5男として義隆は誕生した。兄弟はいずれも男で長男とは12歳の差があった。父親の経営する店は大手製鋼会社とも取引があり、戦後の復興期でもあったから、ますます

繁盛することが見込まれた。そのため兄弟は皆、将来、いずれも父親の会社で活躍することを期待された。父親の権威は絶対的で異論をはさむことは許されなかったのだ。

小柄だが運動神経抜群でスポーツ万能少年の吉田も、一時はプロ



幼少期（右が本人）

野球選手を夢見ることがあったが、兄たちと一緒に親の仕事を手伝うことを覚悟しなければならなかった。

だが、運命は突如逆転する。吉田の中学校卒業時に父が病気になる、それが原因で会社が倒産したのである。生計の道を絶たれた吉田家にとって、高校の入学金、授業料の工面は難しく、吉田はアルバイトをしながら高校生活を送ることになる。

大学時代は大手新聞社の政治部でアルバイトをしていたが、記者の間でよく交わされる「彼は何年入社だから」という噂話が気になった。大企業では本人の能力、実力より卒業年次や年齢・学歴が大事なのだ、と吉田はそのとき痛感した。高校卒業後、入学資金を貯めるためにアルバイトをしていた吉田は、大学入学が人より大幅に遅れていたのだ。

このまま卒業しサラリーマンとなっても同期よりかなり年上になり、スタートからハンデがついてしまう。何か資格を取りいずれ起業したい、というのが吉田が得た結論であった。資格にもいろいろあるが、どうせやるならビジネ



新春
特別
企画
JAIFA &
MDRT
両会長に聞く

わたしの人生と 保険販売

「生保営業職の社会的地位向上を」
JAIFAとMDRTが果たす役割

迎えた2007年は、生保業界にとっては銀行窓販の全面解禁、郵政公社の民営化など対応を迫られる課題、難題が待ち構えている。戦後62年、業界はいつの時代もさまざまな危機や環境の激変に直面するもその都度、先人たちの英知と努力で乗り越えてきた。

中でも、生保営業職員の団体である「社団法人生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会」(JAIFA)と「MDRT日本会」の両団体の設立は、業界全体の発展に大きく貢献したといえよう。

今回の特別企画は、JAIFAの吉田会長、MDRT日本会の河村会長の両会長に、生保営業職の社会的地位の向上を期す熱い想いを語ってもらった。併せてお二方の軌跡を紹介することで、生保営業の素晴らしさ、喜びをいま一度再確認してもらえれば幸いである。

社団法人生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会

JAIFA

全外協からジェイファに歴史的転換

昭和37年9月、会員270名で「全日本生命保険外務員協会」(全外協)が設立された。以来44年が経過し、現在の会員は2万9,019名となっている(平成18年3月末現在)。

戦後、大量の女性営業職員を擁し、保険先進国アメリカからも「ザ・セイホ」と恐れられるくらい成長してきた日本の生保業界だが、バブル崩壊後、既存保険会社の破たん、統廃合が相次いだ。また、変額保険問題などで主務官庁からの指

導は厳しく、一般消費者からの信頼も低下していった。

こうした状況の下、平成13年、第8代会長に就任した吉田会長は、生保営業職員の信頼と社会的地位向上のため改革の手を次々と打つ。さっそく翌14年には協会の業務をより適切に表すため、現在の名称に変更した。

また、平成17年には「銀行窓販の全面解禁」反対署名運動を展開、短期間に全国から252万人もの署名を集めることができた。この結果、金融庁も当初の予定を変更せざるを得なくなり、JAIFAの社会的認知度も一気に高まったのである。



2006JAIFA年次大会



実務勉強会

JAIFA本部事務局

〒103-0022
東京都中央区日本橋室町1-13-5
日本橋新N.Y.ビル6階
TEL 03-3241-6633
FAX 03-3241-0314
Email ● info@jaifa.or.jp
URL ● http://www.jaifa.or.jp

学び、感動し、成長し続ける人でありたい

お客さまやMDRTの仲間が励まし支えてくれたから、今日がある

MDRT日本会の2006年度会長に就任した河村昭代会長(以下敬称略)は、破たん生保会社出身者としては初の会長である。艱難辛苦を乗り越えた者のみが持つ強さと挑戦する姿勢に、多くの人が共感し彼女を会長に推薦した。一時は就任をためらった河村だが「自分ひとりではやるじゃない。みんなの力を生かして、輝かせればいい」と思い引き受けたと言う。「毎日が新鮮な感動の連続」の河村にとって、生保営業ほど楽しいものはないようだ。

MDRT日本会 2006年度会長
(AIGエジソン生命保険株式会社)

河村昭代



かわむら・あきよ

昭和17年生まれ。昭和57年東邦生命(現AIGエジソン生命)入社。2006(平成18)年度MDRT日本会会長に就任。JAIFA会員。生命保険修士。CFP®資格。

ここに注目

JAIFAとMDRT日本会の生みの親、原一平氏

「伝説のセールスマン」と言われた原一平氏が、アメリカで行われたMDRT大会に初めて出席したときのこと。同国では生保セールスマンが医者や弁護士と肩を並べて尊敬されていることに大きな衝撃を受けたという。日本でもその地位向上を目指したいという原氏の一念で設立されたのが、JAIFAとMDRT日本会である。本誌平成17年8月号特集「原一平流営業の奥義」にそのあたりの経緯が述べられているので再掲しよう。

原は、保険営業担当者の社会的地位の向上にも熱心に取り組んだ。日本人MDRT会員の先駆けとして世界大会へ参加したが、当時は日本に外務員協会がなかったため、全米生命保険外務員協会のハワイ州会員となって、資格を取得した。帰国後、全日本生命保険外務員協会の設立に尽くし、代表理事に就任。後に初代会長となった。さらにMDRT日本会の会長も務めた。

一人でも多くの人に保険加入を勧めるためには、営業担当者が人々からより尊敬され、信頼を集めるようにならなければならない。それこそ、原一平の願って止まなかったことであった。(「原一平の営業活動を追う」より)

また、かつて原氏の薫陶を受けた阿部哲夫氏(明治安田生命

保険相互会社エーエージェント業務部、MDRT成績資格終身会員)は、特集のインタビューで次のように証言している。

原が生保営業担当者の地位向上に尽くすきっかけとなったのは、戦後、日本人MDRT会員の先駆けとして世界大会に出席したことです。

外国の空港で税関を出るとき、MDRTの名札を付けていたら敬意を表され、フリーパスに近い状態で通関したそうです。海外では保険営業担当者の社会的評価がたいへん高いことを実感したと、後に何度も話してくれました。

帰国後、原は「日本でも早く保険営業の地位を高めなければ」という使命に燃え、全日本生命保険外務員協会とMDRT日本会の設立に私財を投じて奔走しました。銀座のビルに借りた事務所の家賃や事務職員の給与などは、団体が軌道に乗るまで原の懐から出ていました。社団法人の認可を得るため大蔵大臣に訴えかけ、各生命保険会社の社長に協力を要請するなど精力的に動いていました。講演などで全国を回る一方で、営業活動もそれまで以上にこなしていたものです。その活動を直接目にした経験は、わたしにとって何物にも替え難い宝物です。(「原一平の実像を語る」より)

(「原一平の実像を語る」より)

罵声と解約続出に耐えて

平成11年6月4日の夕方、JAIFAの役員会に出席していた河村は、休憩時間に携帯電話の電源を入れた。途端に着信があり、いきなり「一体どうなっているんだ! お宅の会社が破たんしたというテロップがテレビで流れているぞ!」という怒鳴り声が飛び込んできた。顧客からの電話は、まさに青天の霹靂であった。

顔面蒼白になりながらも、河村は事態がよくのみ込めず信じられなかった。つい2日前には福岡で社内表彰大会が盛大に行われたばかりだというのに…。

「東邦生命が危ない」という流言は2、3年前から飛び交っていた。「本当に大丈夫なの?」という顧客からの問い合わせに対し、河村たちは会社が用意した決算資料を基に、必死で不安を打ち消す日々が続いていた。今、そうした努力も、永年にわたって築いてきた顧客との信頼関係も、一瞬にして無に帰そうとしていた。

「結果的にお客さまを裏切ったことになる」。河村は胸が締め付けられた。

翌日からは毎日が修羅場となった。保険証券を手にした顧客が店頭に殺到し、解約の申し出で携帯電話は鳴りっ放しであった。破たんしてしまえば、個人年金や終身保険など、資産性があり予定利回りの高い商品ほど大幅な減額となるから顧客の怒りは当然であった。罵声、怒号、哀願の渦巻く中、ただひたすら謝り、申し出のとおりのお取り扱いをただであった。

「当時は辞めようというゆとりすらなかった。辞めていった人も多かったが、かかわらないわけにはいかないお客さまがあまりにも多かった」と苦しい思い出を淡々と語る河村だが、優績者であったが故に多くの顧客と対応せねばならず休む暇もなかったといえる。

「去るも地獄、残るも地獄」であった。他社に乗り換える人も続出した。15年も友達付き合いのような関係だった顧客までもがいきなり簡単に飛び込みで訪れた他社に乗り換えた。それは小さな契約だったが、高額保険以上のショックを