

# ライフサポートニュース

住まいと保険を中心に生活全般についてお得な情報や役立つ知識をご紹介します。

## サポートパックって何!?

こんにちは、快適生活実践会の柴田です。今回は、当会で中心となるふたつの商品「不動産購入サポートパック」と「保険見直しサポートパック」についてと「保険見直しサポートパック」の提携先である「住まいと保険と資産管理」での研修についてを書いていきます。

皆様が不動産を探す時、まずすることがチラシをチェックすることだと思います。どこそここういう物件が売り出されているのか、新築住宅がこんなに安い返済で買えるのか、などいろいろな感想を持たれながらご覧になっていることだと思います。そして、興味がある物件が出てきたら、不動産会社に問い合わせをしたり、実際に不動産会社へ行ったり現地に行かれます。そして不動産会社の営業マンから、「これは良い物件ですよ」「お薦めの物件です」などと紹介され、その中で気に入った物件を見つけ購入する。これが一般的な不動産の購入までの流れです。

この流れに何の問題があるのでしょうか?

### 「その物件がお客様の生活に合っているのか?」

通常、不動産会社の営業マンは、お客様から「これこれこういう物件を探しているんですけど、何か良い物件は無いですか?」と聞かされた後、さして考えもせず、言われた物件の種別の中で、お薦め出来る物件を紹介します。悪い物件を紹介する訳ではないのですが、本当にその物件をお客様が購入しても良いのか考えずに、買えるからと紹介します。買えることと買っても良いことは違います。良い物件を気に入ってもらうこと、それだけを考えている営業マンから買う場合、皆様自身が本当にそれを買っていいのか考える必要があります。

### 「不動産業界の慣習に従わなくてはならない」

通常、不動産会社の営業は、まず物件を紹介することから始まります。当然、不動産会社にとって商品である物件を紹介するのは当たり前ですし、お客様も疑問に思いません。でも、不動産は一番価格が大きい買物です。それなのに、不動産取引や会社のことを考えず、商品である物件さえ良いものなら、どこの会社でもいい、慣習に従うしかないということで良いのでしょうか?

この二つの点を中心に考え、新しい不動産購入のあり方を提案したのが「不動産購入サポートパック」です。

もうひとつの商品である「保険見直しサポートパック」は、私が開発した商品ではありません。これは、提携先である「住まいと保険と資産管理」の独自商品で、4月に研修を受け販売する許可を得たものです。研修は、4月にある土曜日丸一日を4日間使って行われました。今回の研修が第10回目で毎回10名平均の参加ということでしたので、ちょうど100人目あたりの参加になりました。この研修は、ファイナンシャルプランナーを対象にした実務研修なのですが、参加する人は保険関係の仕事をしている方が多く、私が保有しているライセンス(AFP)より上級のCFPを保有している方がほとんどでした。これと併せてDCFP(ファイナ)やその他の資格を保有している方も多く、最初はその資格に位負けし、この研修についていけるのか不安でときどきなスタートになりました。研修では、講師からの一方的な講義ではなく、実践シミュレーションを多く取り入れたもので、ひとりひとりが仮に想定したケースに対し提案をしていくことを中心に行われました。この提案をする時に、テストみたく提案書を出せばいいのではなく、講師を含めた全員の前で発表しなくてはなりません。私のセミナーをお聞きになったことがある方は、お分かり頂けるとと思いますが、**あがり症で小心者の私には、発表はとても苦手なものです。**しかも相手は、私より知識が豊富な方ばかりです。さあどうなるんだろう、自分の順番が近づくたびに緊張が高まりました。私より前に発表している人たちは、理路整然と細かく提案しております。さて、私はというと案の定あがってしまいました。提案内容はといいますと、間違いはなかったのですが、他の人と比べると大雑把だったと思います。知識では確かに劣っていたと思います、しかし実務になったとき、保険商品の知識ばかりあっても駄目だと思いました。お客様が何を求めているのか、何を必要としているのかを見抜く洞察力が必要なのであって、「この商品の特徴は・・・」とか「お得な商品ですよあ・・・」の知識は、その後でもいいのかなと思いました。私は住宅に強いファイナンシャルプランナーです。住まいと保険をトータルで考え、その中でどういう保障が必要なのかを皆様と一緒に考えたいと思います。その保障を得るのに一番有利な商品は、私はすぐに出せません。そこは提携先の「住まいと保険と資産管理」や保険会社に考えてもらえばいいのです。**そこへお客様の要望をいかに繋げるかだけを考えていきたい**と思います。宜しくお願い致します。 柴田 誠