

あの日、私を信じてくださったあなたへ。



はじめてお会いした日、
かたい表情で身構えていらした
お顔を今でも思い出します。

お気を悪くされなくてください。
いくらライフプランナーと名乗っても、
保険を売りつけに来た、と思われてしまうことはよくあるのです。

あの日、私はあなたさまの未来について何いにきました。

「保険は難しくよくわからない」
はじめはそうおっしゃっていましたが、
ご自身と、ご家族の将来の不安についてはよくご存知でした。

一人ひとり、人生で大切にしたいことは違います。
私たちはただ、お客さまの心の奥にある気持ちに触れながら、
その思いを支えられるよう、お手伝いをしていきます。

そうして、お気持ちに添って、
オーダーメイドのプランを、一緒につくっていききましたね。

何度もお話をするうち、
「保険も、こんな風に役に立つのか」
そうおっしゃっていただけました。

あの時の、ふっと安心された表情を見て、
私もまた、保険の価値を確かめることができました。

保険には、大切な人への愛を込めることができる、ということも。

これまでも私たちは、
ライフプランナーがお客さまに寄り添う
担当制にこだわって保険を提供してきました。

さまざまな人生とのお付き合いの中で、
お客さまのために正しいと思うサービスをはじめたら、
結果として、世の中に「新しい」と感じていただけのこともありました。

とはいえ、今でも
「名前も聞いたことのない保険会社はどうも」
と言われることもあります。

それだけに、「会社名」より私という「人」を信じて、
あの日、あなたさまの手で、サインをしてくださったこと。

それは「保険への加入」を超えた、
私への「エール」のように思えたのです。

さて本日は、
あの日のお顔を思い浮かべながら、ご報告があります。

この7月、私の会社の生命保険に入られた方（被保険者）が、
200万人になりました。*

もちろん、日本に昔からある大手保険会社さんと比べれば、
見劣りする数字かもしれませんが。

それでも、私とあなたさまのような「人と人のつながり」が
200万通りも生まれてきたと思うと、しみじみ嬉しい気持ちになるのです。
これは、心のつながりの200万人なのだと。

人を介さずとも手軽に保険に加入できる時代に、
お一人おひとりに寄り添うライフプランナーという存在がいることの
価値を感じてくださる皆さまとともに、ここまでできました。

なんと大切で、ありがたい数字でしょうか。

けれど同時に、ご解約などにより
途切れてしまったつながりがあるのも事実です。

保険には、ご加入時の「入口」とお支払いなどの「出口」があり、
その過程には、お客さまの人生があります。

さまざまな出来事がある人生、その一つひとつに対して、
我が事のように向き合う気持ちが
私たちに足りなかったのかもしれない。

生命保険は所詮、
「いくら払って、いくら受け取れるか」
だという方もいらっしゃるでしょう。

けれど、私は。

誰の人生にも訪れる大小さまざまな転機において、
その都度その都度、「お金」以上のなにかを届けられる存在でありたい。

もしもなにかがあった時、
いえ、なにもない平穏な時であったとしても、
ふと互いの顔を思い浮かべられる、
そんな関係を築いていきたいのです。

人と人の、心のつながりがあってこそ、保険はほんとうの
「経済的な保障と心の平和」になれる、と考えるから。

そしてそれこそが、あの日あなたが
私を、プルデンシャルを、
信じてくださった理由だと思いますから。



Thank you for
2
million
entrusting.

