

プルデンシャル生命保険株式会社

人生の問題解決人

関裕彦

初めまして。せき・ひろひこと申します。

私がどんな人間で、どうしてライフプランナーという職業を選び、
日々、どういう思いで生きているのか、

この冊子にまとめてみました。

前職の電器メーカーの営業だった頃の話です。30歳の時、結婚式や新婚旅行で10日ほど会社を休むために、詰めて、詰めて仕事をやってラスベガスへ行き、そこで倒れました。無理をし過ぎたせいだと思います。

ロサンゼルスへ搬送されてICUに入り、最高血圧が23まで下がって余命宣告されました。脳梗塞か脳出血の類い

最高血圧23から生還したとき、 医師のくれた言葉が 私の人生を大きく変えた！

だったと思うのですが、原因は不明でした。結局、奇跡的に後遺症も残らず退院することができたのです。

病院に日本人の医師がいらして、その方がおっしゃいました。

「ここまでの状態になって、無事退院できるまでに回復したのはあなただけです。多くの方がそのまま息を引きとるか、半身不随になります」

「関さんは、何か

大きなことか、ご自身の役割を果たさずにきたから、その役割を果たすために生かされたのではないのでしょうか。これからは限りある時間の中で、自分の役割を見つけてられて精一杯生きていってくださいね」

この言葉に衝撃を受け、その後の私の人生は大きく変わるようになりました。日本に帰ってこられたものの、すんなりと社会復帰はできませんでした。2回入院し、1年半くらいの時

間がかかりました。

会社にも行くことができず、自分の役割もまったく見つかからず、落ち込みました。相当酷い鬱状態だったと思います。

その後、会社に復帰して、忙しく働く毎日に戻りまし

た。そして、転機は35歳のときに訪れました。

東京出張のときに大学の野球部のメンバーが集まる機会があり、アメリカでの病氣治療に保険がまったく使えず、役に立たなかったという話をしました。



実は、アメリカの病院には父親が来てくれていました。退院時に中古住宅が買えるくらいの費用を払ってくれました。それは両親の老後資金でしたので返済しましたが、正直、苦しかったです。

それで、野球部のメンバーにどういいう保険会社を選んでるか訊いてみたわけです。

「関は知らないと思うけれど、CMを全くしないし、紹介でしか会えないし、金融の世界では世界ナンバーワンの会社なんだけれど」と言われ、尋ねますとプルデンシャル生命保険と言うことで、早速、

「保険に入っていたのにもかかわらず、お父さん、お母さんが病気や事故で亡くなったときに、教育資金が準備されていなかったりとかで、子どもさん自身が進学を断念したり、奨学金を借りたりとか日本は凄く多いのです」

「プルデンシャルは日本の生命保険を正しいあり方に変えていかなければならないと思っっている会社です。口コミだけで日本の業界第2位まできています。日本の生命保険業界を変えます」

その瞬間、「僕が変えますから、入らせてください」と

プルデンシャルの ミッションと 自分に与えられた 役割が 突然、繋がった！

言っていました。

ロサンゼルススの病院の先生の言葉と、聞いたばかりのプルデンシャルのミッションが突然、繋がったのです。

「あつ、そういうことか。俺にはそれを伝える役割があるんだ」というのがビビビと

紹介してもらいました。

すぐにライブランナーに来てもらいました。その方は、この会社は日本の生命保険を正しいあり方に変革するために来たとおっしゃいました。

来て、生命保険のどういうではなく、「お宅に入らせてください」と言っていました。

プルデンシャルの面接はお客様の人生や感情とかを扱えるかどうかが問われます。丸裸にされるような面接が5回続きます。最終の東京本社での役員面接で、最後に何かありますかと聞かれました。

「御社に日本の保険業界を変えていくというミッションがあるのであれば、私を採用すべきです。ぜひご検討お願いします」と言いました(笑)。幸いにして、採用していただくことができました。





前職で培ったお客様のニーズに沿った解決策をご提示することをいちばんに考えています。変化が早く将来を見通すことが難しい時代なので、保険だけですべてのリスクに備えることはできないからです。

私自身、いざというときに保険が使えず役に立たなかった経験があります。ですので、お客様にどんなことが起きてもお客様ご自身やご家族が決して困ることがないような生涯の安心をお届けするため、日々、保険や金融の勉強、様々な情報収集に努めています。



生命保険には定期的な見直しが必要です。ご加入時は適切な保障内容でも、時が経つとお客様の環境が変化して、どうしてもズレが生まれます。アフターフォローを通して、保障内容を見直すのも私の大切な役割です。

関の役割 その1

保険を通じて、 お客様の人生について お考えいただくこと

私にはふたつの役割があります。本業の保険では、お客様の人生のリスクヘッジのお手伝いをしています。資産形成の方法や必要な金融リテラシーもお伝えしています。

保険を設計するときには、お客様の家族構成だったり、世帯の年収とか、子どもさんの夢とか、どういうふうに進学を考えているのかとか、老後の夢とか、そういうことを全部把握した上で、お客様に必要な保険をオーダーメイドで作っていきます。



AIの進化で健康寿命が伸びて、人生100年時代と言われるようになりました。いままでの人生85歳で設計された保険ではリスクに対処できません。お客様が気づかれていない問題もお客様と一緒に解決します。



私はプロ野球選手になろうと思っていました。が、それは単なる憧れで、プロ野球選手になる目的がはっきりとしていなかったので挫折したのだと思っています。原田先生にお会いして、人間が人生の目的や目標をきちんと持つことの大切さを理解できました。

原田メソッドには、自分の目的や目標を決めて、それに到達するための考え方や技術があります。考え方や技術ですから体得すれば誰でもできます。大切なのはきちんと理解して、継続することです



出会う方々の人生の夢とか目標達成、幸せ追求のお手伝いをしていくためには、まずは自分自身の価値を高めていかなければいけないと思っています。そうすることによって、物心ともに豊かで幸せな人生を私も送れるのではないかとシンプルに考えています。

関の役割 その2

教育を通じて、 自立できる人間を 育てていくこと

本業と同じくらいに時間を使っているのがひとりでも多く自立できる人間を育てることです。自分の役割や人生の目的がわからず、困っている方がとても多いからです。

社会に出てから、自分の役割とか生き方に困っていらっしゃる方が多いのは、学校や家庭でその解決策を学べていないからです。自分の目標、なぜそれをやっているか、なぜその職業を選んだのか、それがわからなくなってしまうのです。



現代教育の第一人者といわれている原田隆史先生には2年前にお会いし、すぐに弟子入りさせていただきました。学校では教えてくれない、自立できる人間をつくる原田メソッドを広めて、イキイキとした人生を送れる人をひとりでも増やしたいと思っています。



関の得意ワザ、 「営業学」の講座を ご提供しています。

営業学のセミナー開催

営業について学校で習う機会はありません。にもかかわらず、文系の卒業生の7割が営業職につくと言われています。職場の先輩に、「1枚でも多く名刺を配れ。営業は足で稼げ。根性だ!」と言われ、みんな悩んでいます。私自身も初めはそうでした。

が、ある時にこれこそが営業だというところにいき着きました。それは、お客様のニーズをしつかり把握して、解決策を考えて差し上げると、なぜかうまくいくという営業スタイルです。

少し前に、ある社長さんを

紹介していただきました。5回目の訪問で、年間保険料三千万円の保険にご加入いただけました。

「なぜ今回、契約されようと思われたのですか」と伺ったら、「関さんは、決して保険をセールスすることなく、こちらが見えていなかった問



題点を顕在化してくれて、それが会社と自分にとって非常に価値のあるものだを教えてくれたからです」とおっしゃいました。「関さんは成長と貢献という言葉がすごく多い。ウチの営業にそれを教えてくれませんか」とも話されました。

そこで、数名のお仲間の社長を集めていただき、パワーポイントで作ったレジュメでプレゼンしました。そうしましたら、全部の会社で社員の研修をやって欲しいということになり、それがきっかけで、あちこちにひっぱり出される

ようになりました。ロータリークラブ、ライオンズクラブなど会社の経営者の方々などにどんどん広がっています。社会貢献だと思つてやらせていただいています。

プルデンシャル生命保険では私だけではなく、先輩のライフプランナー達も、青学・慶応・東北大学・立命館などに教えにいつて、凄く人気講座になっていきます。

将来的には私も、いまよりもっと体系立ててわかりやすくした営業学を、関西の大学で教えてみたいと思つています。



自分以外の人を 幸せにすると 夢は叶う！

子供向け夢実現塾の主催

こちらにもボランティアですが、子どもたち向けに「夢を叶える会」をやっています。子どもになりたい未来を問いかけると、自分はこんなことをしたいのだなと気づきます。例えば、9歳の男の子なのですが、夢はノーベル化学賞と書いてあるんですね。実は憧れだけでは、夢は叶いにくいのです。人間は自分だけの達成では本当の喜びは得られません。大事なことは夢を成し遂げることで、自分以外の人や社会にどう影響を与えるかということが大きなポイントです。



その子に何でノーベル化学賞を取りたいのと問うたら、ひとつは学校の友達や友達のお父さん、お母さんをびっくりさせたい。次にはパパに認められたいといっています。周囲の人たちに対して、幸せになってもらいたいか、認められたいとか、この気持ち重要です。



掃除をすると 余計な雑念が 消える!?

女子プロゴルファーのサポート

今、ボランティアである女子プロゴルファーをサポートしています。賞金女王を目指している有力選手ですが、具体的な指導方法としては家のトイレと玄関掃除、整理整頓をやってもらっています。私もトイレ掃除をやっています。私がいな状態を作り出すことによって、余計な雑念を消すことができます。毎日、お互い完了したらメールを送ります。

それから、試合ごとに今日の良かったこと、もう一度やりなおせるならと言うことを

書いてもらっています。わずかな作業なのですが、そうすることで全然変わったと本人は言っています。私から見ても、自己肯定感と自分に対する自信が明らかに強くなったように感じます。

1試合終わるごとに報告にきてもらいます。「そんな気持ちだから池に落ちたんだよ」、「だからバーディー取れたんや」とか、試合の展開に沿って細かく見直しをやっていくと気づきがどんどん深まって、自分自身でメンタル面を強化することができるようになります。

関裕彦って こんな人

証言

常光瑞穂 様

株式会社ライフキャリアサポート/
代表取締役・心理コンサルタント



ある交流会で出会い、その日のうちに私が開催する心理学セミナーにお申込みいただきました。30名ほどが参加しており、他の皆さんがご自身のビジネスのことをPRされている中で、「橋下徹に似ている」というネタでただただ会場の皆さんを笑わせていました。自信に満ちて爽やかで面白い方だなという印象でした。

人を大切にする方だと思います。関さんのご紹介で私のセミナーに来てくださった関さんの幼馴染みの方が「関さんの紹介だから、きっといいセミナーなんだろうと思ってきました。何十年もの付き合いだけど、関さんはいつも僕に必要なこと、役に立つことしかすすめたことがないから。これまで一度も関さんに言われたことが的外れだったり、役に立たなかったことはないから」とおっしゃっていました。

初対面から変わりませんが、人のために心配りや努力を惜しまない方という印象がますます強くなりました。あえて、関さんの悪口を言うとしたら、髪型決まり過ぎやろ！ですかね。私は匂ったことありませんが、いい匂いがするらしいです(笑)。

引き続き、関さんから学ばせていただき、刺激を受けて、成長していけたらと思います。

日頃、お付き合いいただいている方々が私のことをどう思っているのか、「証言」をいただきました。ちょっと褒めすぎちゃうか!? 照れるわー

菊池良太 様

FAパートナーズ税理士事務所／代表税理士・コンサルタント



関さんには日頃から我々のお客様の抱える問題・課題を解決するために助けていただいています。専門である金融や保険に関する知識はもちろんのこと、物事の本質を深く見通す優れた判断力にはいつも学びを頂戴しています。

特に「人」に関することには情熱が強く、育成や心理といった幅広い分野でもご活躍されています。そして他者に対する貢献の姿勢には舌を巻くばかりです。トップビジネスパーソンとして更に高みへと突き進むお姿は、わたくし自身の目標とする方であります。

原田隆史 様

株式会社原田教育研究所 / 代表取締役



我々の国や地域は少子高齢化や経済成長の伸び悩みにより、ますます先行き不透明で不安を感じる時代になりました。そのような時代に人として必要なことは「信頼」だと思います。不安多き人生や未来に「信頼出来る人」を求めるのは我々の切なる願いです。生命保険という人生を守るための商品とシステムは多種多様であり、その判断基準は「信頼」です。また、商品の信頼以上に重要なのが販売する人に対する「信頼」です。関さんは自身の人生を通して仕事と真摯に向き合い、世の為、人の為、社会の為に頑張っておられます。これからの関さんの活躍に期待しています。

池内絵梨藻 様

プロゴルファー



ひと言でいうとウソがない信用できる人です。それから、冷静なように見えて、熱い人だとも思います。関さんに会ってメンタル面の指導をしていただくようになってから、「根拠のない自信」が「根拠のある自信」に変わりました。こういうことをやっているから、こういうことができるというのがわかるようになりました。関さんに対しては感謝の気持ちしかないです。

武富雅則 様

武富整形外科 / 院長



「後輩からの紹介です」と来院されたのが、関さんと最初の出会いです。背が高くて、週2回、ジムでトレーニングされているとおっしゃっていたので、いかにもスポーツマンの方だなと思ったのが第一印象でした。通院はたった2回だけだったのですが、その後、後輩との飲み会に関さんが来られてお付き合いさせていただくようになり、更に、懇親会と言う名目の宴会に誘われ語り合ううちに、改めて凄い方だなと思うようになりました。

お子様のためならどんなことでもして望みを叶えるという熱い思いをお持ちです。その情熱がご自分のお子様のことだけに留まらず、原田メソッドを学ばれて日本の教育や社会全体をも変えていくことに向かっています。私は関さんのそういうエネルギーなどとても惹かれています。

また、見識や交友関係も広くて、関さんと知り合えるだけですべての業種の人と繋がるのではと思うほどです。

私はあちこち外国旅行したり、外人とお話ししていると昔のようなハングリー精神が最近の日本からは失われてしまったように感じています。関さんには世界の中で地盤沈下している日本をもう一度ブラッシュアップするというか、強力な指導者として再活性化させて欲しいと願っています。今後ともよろしく願いいたします。

浦田大悟 様

株式会社ゴルフサポート / 代表取締役



関と知り合ったのは高校の野球部です。二人ともピッチャーでプロ野球選手を目指して切磋琢磨した仲です。当時から人が寝ている間に走り込みを毎日コツコツ続けるような努力家でした。その努力の結果が今、生きているように思います。

初対面の印象は一見ゴツイので近寄り難い感じがしましたが、実はひょうきんで楽しい人間です。場の雰囲気を作ったり、みんなを引っ張っていくのが昔からうまかったですね。

人の力になるために多くのことを学んで発信してくれるので、私もたくさん刺激を受けて、会う度にまた会いたいと思うような人間になってきています。人のためになるなら時間を惜しまない優しさもあります。しんどそうな人を積極的に手伝ってあげるとか、若い時から一緒にやってきたのですが、そういうところは本当に尊敬できますね。

最近は酒に弱くなったのか酔うのが早くて、酔うと人をイじるんです。まあ、これは悪いところでもあり、よいところでもあるのでしょけれど (笑)。

大人になってからは関のことを悪く言う人を知りません。今のままでも充分素晴らしいと思いますが、これからもっともっと勉強して、ますます器の大きい人間になっていただいて、私にもどんどん刺激を与えて続けて欲しいと思っています。

溝渕雅男 様

共栄法律事務所 / 弁護士



強力なネットワークを駆使して常にお客様の問題解決を考えており、自分のみならず周囲の人の成長にも貪欲です。また、そのネットワークを活かしたマッチングの天才です。これまで多くの方をご紹介頂きビジネスに繋がっていますが、見返りを求められたことはなく、常に「お客様のために」という視点で動いています。そして、何よりも究極の人たらしです。一緒にお酒を飲めばファンになること間違いなしです。

上田敏紀 様

99.9 Consulting / 代表



「人生の問題解決」を通じて、明るい世の中を実現する。そんな燃えるような熱い使命感を胸に、いつも周囲に良い影響を与え続けてくれるライフプランナー。それが関さんではないかと思えます。人生の問題は大きく分けて2つ。それはお金で解決できる問題と、人と人との関わりについての問題。関さんは優れた金融マンとしての確かな能力のみならず、教育や人材育成という他にない領域の解決力をお持ちです。益々のご活躍を期待しています。



プルデンシャル生命保険株式会社

ライフプランナー

関 裕彦

電 話 : 090-7355-3837

メール : hirohiko.seki@prudential.co.jp

LINE ID : roadking27

Instagram : hirohiko seki

Facebook : 関 裕彦