



じぶん年金ゲーム

正しく楽しくドルコストを伝えられる

ご利用ユーザーの声

User Voice



目次

ユーザーの声



「お客様に楽しんで
もらいながら
ドルコスト平均法の
ポイントを理解して
頂けます」

ファイナンシャルジャパン株式会社 **小林 雅岳 様**

ユーザーの声



「商談の質が上がり、
紹介の数も圧倒的に
増え、とにかく楽しく
仕事が出来ています！」

合同会社ベイフォワード 代表 **八頭司 学 様**
八頭司塾主宰 やとうじ まなぶ

ユーザーの声



「お客様の「量の視点」の
理解がスムーズで、
迷われているお客様が、
納得されて決められる
確率かなり
高くなりました」

アクサ生命保険株式会社 神戸FA支社 **谷口 厚志 様**

ユーザーの声



「じぶん年金ゲームを使った
プレゼンをするお客様が
今までとは違って
ウキウキして身を乗り出して
聞いて下さるのです。
こんなに違う?とびっくりする
ほどでした。」

株式会社eライフ
ファイナンシャルプランナー
DCコンサルタント 資産形成アドバイザー **小塩 美和 様**

ユーザーの声



「プレゼンの「型」が
あることが、
最大の魅力だと
私は感じています」

株式会社LSFP 代表取締役
CFP® ドルコスト平均法スペシャリスト
認定DCコンサルタント **加藤 博 様**

ユーザーの声



「ドルコストの魅力が
簡単にしっかりと
伝わる最強ツールだと
感じています」

株式会社オフィス・ミライズ
代表取締役 **田尾田 龍司 様**

ユーザーの声



「メリットだけでなく
リスクも説明でき、
ドルコストの魅力を
短時間で伝えられます」

株式会社DC-R INDUSTRIES
代表取締役 **石田 哲士 様**

ユーザーの声



「投資は損するもの」と
思い込み、投資アレルギー
だった私に、それは
「誤解だった」と、
気づかせてくれました」

株式会社ビープランニング 代表取締役
一般社団法人日本IFA協会
長野支部 副支部長 **倉島 幹生 様**

ユーザーの声



「お客様に【量】に対する
理解を短時間で深めて
いただけるのが
【じぶん年金ゲーム】の
素晴らしいです」

ファイナンシャル・ジャパン株式会社 **中山 陽介 様**

ユーザーの声



「商談のテンポもよくなり、
ご紹介も沢山頂ける
ようになり、仕事が
楽しくなってきました。」

株式会社ファイナンシャルジャパン **藤井 章弘 様**

ユーザーの声



「誤解を解くだけで
なく、積立投資の
特徴とリスク、
リスクの対処方法も
全て伝えれます」

アクサ生命保険株式会社
郡山支社福島営業所 **相馬 学 様**

ユーザーの声



「このゲームは難しい話は
一切なく、3つの誤解を
短時間で簡単かつ楽しく
理解できてしまう最高の
ツールです」

株式会社RKコンサルティング
東京中央支社
2014年・2016年・2021年度
MDRT 成績資格会員 **金田 京子 様**



お客様に楽しんで
もらいながら
ドルコスト平均法の
ポイントを理解して
頂けます

ファイナンシャルジャパン株式会社 **小林 雅岳 様**

私がじぶん年金ゲームに出会ったのは2017年でした。

その半年程前に変額保険の魅力と可能性に心を踊らされ、「どうすればこの想いをお客様に伝えられるか?」と模索していた頃でした。変額保険の良さはある程度理解できた。そしてある程度販売出来るようになり、実績もそこそこ残せるようになっていました。ただ「何かが足りない!」と感じていたのです。

そんな時にじぶん年金ゲームに出会い、直感で「これだ!」と思いました。そしてゲームを使い始めて分かったこと。それは、あの時感じていた「足りない何か」を理解することが出来ました。

それはお客様が積立投資を安心して長く続ける為の説明が不足していたということです。保険や証券などの金融商品を販売人は、どうしても「売のための」視点に偏りがちです。しかしお客様求

めているのは「安心して長く続けられるのか?」という視点です。

じぶん年金ゲームを使えば、お客様は楽しみながらドルコスト平均法のポイントを理解して頂けます。特にマネーセミナーやDCの投資教育のような限られた時間で参加者のハートを掴むには持ってこいのツールです。私はマネーセミナーではゲームは必須にしています。

また面談を予約された方にはドルコスト平均法協会の小冊子をお渡しして、面談までに必ずお読みいただくことを宿題としています。

そうすればなお一層ドルコスト平均法の理解が深まり、セミナーから面談までの熱が冷めない効果があり、キャンセルなども各段に減りました。セミナーセリングにチャレンジしてみようとしている方や、既にセミナーをされている方でも、いまいち手応えが薄い方は是非じぶん年金ゲームを実施することを強くお勧めします。

私はじぶん年金ゲームを使うようになってから、仕事の幅が大きく広がりました。

- ・同業者向けセミナーの依頼が増えたこと(去年は年間50回以上)
- ・DC(企業型確定拠出年金)ビジネスが加速したこと
- ・依頼しなくても自然にご紹介を頂けるようになったこと

こんな私の考えに少しでも共感される方。何か感じるものがあった方は是非一度じぶん年金ゲームに触れてみることをお勧めします。



商談の質が上がり、
紹介の数も圧倒的に
増え、とにかく楽しく
仕事が出来ています!

合同会社ペイフォワード 代表 **八頭司 学 様**
八頭司塾主宰
やとうじ まなぶ

皆さんこんにちは!乗合保険代理店で活動しております八頭司学と申します。ゲームを使って得られた変化・ゲームを使うメリットについてお話をしたいと思っています。ゲームを使って得られた変化で一番大きいと感じているのは「他の営業マンと圧倒的に差別化できる」ということです。シンプルにじぶん年金ゲームを使ってお客様にドルコストを伝えていない人がいないということです。だからこそ心から自信を持ってお客様に提案ができるということです。

そしてより具体的に変わる点については「ドルコストの出口に関しては担当のアドバイスが必要」という事です。以前は担当者の価値をなかなかお客様に伝えることができていなかったのですが、今ではゲームを通じてゴールが近づいてきたらリバランスをしないとイケないとか、DCの解約するタイミングなどの必要性もお客様に理解して頂き喜んで頂いております。

いきなりですが皆さんは仕事を楽しんでいますか?私は心から仕事を楽しんでいますし、じぶん年金ゲームを使い始めて得たことは「圧倒的に仕事を楽しむこと」です。私は24歳の時に外資系生命保険会社へ転職して主にドル建保険を活用してお客様の資産形成のお手伝いをしていましたがある日、大学の後輩か

ら「ドル建で7万、8万円を30年近く貯めても3,000万円ですか…正直これ無理じゃないですか?」と言われました。

私自身も気付いてはいましたがどうしたらいいのかわからない状況でした。そんな時に高校の同級生の友人から企業型DCの運用について教えて欲しいと言われました。この一言が私とじぶん年金ゲームを引き合わせてくれた運命の出来事でした。しかし運用の事は分からずに、「アドバイスして損させたらどうしよう…そもそもどう説明したらいいのかもわからない…」という状況の時に知り合いのIFAの方からじぶん年金ゲームの事を教えて貰いました。今でも鮮明の覚えています。福岡市内にあるアクロス福岡の向かい側のビルの応接室で男二人でワイワイと盛り上がったことを。

その時に身体中に電気が走りました「これだよ!これ!これは絶対にお客様に喜んで貰える!何より楽しい!」これが率直な感想でした。私は前職の時に紹介が貰えずに売上が下がり電気代も払えない状態でした。『じぶん年金ゲーム』を覚えてもらい、投資に対するイメージは180度変わり私自身が投資に対してワクワクが止まらなくなりました。

それからはドルコストとじぶん年金ゲームに惚れ込み今では企業型DC・つみたてニーサ・イデコ・変額保険の相談がきて紹介はたくさん出るしとにかく仕事楽しくて仕方ありません。

仕事を楽しむで家でもニヤニヤして奥さんからはいつも「気持ち悪い!!」と言われます。今はじぶん年金ゲームを徹底的に活用して、商談の質が上がり、紹介の数も以前に比べて圧倒的に増え、とにかく楽しく仕事が出来ています。このゲームと出会う事がなければとくにこの業界から去っていたと断言できます。

最後に私には2つの夢があります。一つ目は「つみたて投資を通じてお客様の人生の選択肢を広げるお手伝い」をすること。二つ目は「つみたて投資を日本の文化にすること」です。つみたて投資こそが日本をより豊かにすることだと確信しています!これから人生100年時代を迎え、より資産形成の必要性が出てきた日本で国民全員がドルコストで資産形成をすることが当たり前の社会と一緒に作っていきましょう!



アクサ生命保険株式会社
神戸FA支社

お客様の「量の視点」の
理解がスムーズで、
迷われているお客様が、
納得されて決められる
確率がかなり
高くなりました

谷口 厚志 様

4年前、前職の信用金庫から転職したときに、変額保険と出会いました。そのときは死亡保障と資産形成と兼ね備えた面白い商品があるなあ。としか考えていませんでした。

変額保険を売り始めたころは、「資産形成まるわかりガイド」だけを使って、ドルコスト平均法の話をしていました。

しかし半年ぐらい暮れたある日、会社で「じぶん年金ゲーム」の研修を受けました。その時の講師は星野さんでしたが、「量の視点」の分かりやすさに、衝撃を受けました。

それからは「じぶん年金ゲーム」を練習して、商談やセミナーの時は必ずやるようにしています。

ゲームの中で9年目の「黄緑色」が1位になって、合計口数を見せると「めっちゃ量を買えていますよね!」で、「おお〜!」となるお客様の反応が好きです。

ガイドだけを使ってドルコスト平均法を説明していた頃と比べて、お客様の「量の視点」の理解がスムーズで、迷われているお客様が、納得されて決められる確率がかなり高くなりました。

これはお客様がご自身で「見て聞いて考えて」されるので記憶に残りやすいからと考えます。

その結果、コロナショックのような株価の変動でも動揺されるお客様は皆無でした。最近、あるお客様にお伺いすると、「あの時の話(じぶん年金ゲーム)が頭に残っていて、安心して持っていた。」とのこと。そして、コロナショックで安くなったときに「りんごがたくさん買えてたんよね?」とのお言葉。

じぶん年金ゲームを使っていてほんとに良かったと思いました。



株式会社eライフ
フィナンシャルプランナー
DCコンサルタント 資産形成アドバイザー

じぶん年金ゲームを使った
プレゼンをするとお客様が
今までとはうってかわって
ウキウキして身を乗り出して
聞いてくださるのです。
こんなに違う?とびっくりする
ほどでした。

小塩 美和 様

私がドルコスト平均法協会と出会ったのは4年程前になります。

初めて星野さんの熱量高いセミナーを聞き、「積立をするかしらないかこんなに差が広がるのか!?今からの日本人の将来を救えるのはドルコストの仕組みしかない。これは多くの方に伝えて行くべきだ!」と思い、すぐに会員になりましたが…結果、伝わりはするもののお客様に私が感じた感動をお伝えすることは不可能でした。

私はあんなに感動したのになぜ?と悩みましたが答えはすぐに出ました。【じぶん年金ゲーム】を使っていなかったのです。

そのことに気がつき、すぐにゲームの使い方セミナーに行きすぐに登録をし、練習をしてじぶん年金ゲームを使ったプレゼンをするとお客様が今までとはうってかわってウキウキして身を乗り出して聞いて下さるのです。

こんなに違う?とびっくりするほどでした。お客様自身が積立に成功したようにニコニコなっています。

まさにバーチャルで、積立をするメリット、やらないデメリットを感じて頂ける【積立体験ゲーム】なのです。後半の積立のリスクも簡単に理解して頂くこともできます。

【じぶん年金ゲーム】は難しいと言われるドルコスト平均法の理解をお客様共々完全攻略できるツールなのです。

是非多くのFPさん、アドバイザーの方に使って頂きたいです。



プレゼンの「型」があることが、
最大の魅力だと
私は感じています

株式会社LSFP 代表取締役
CFP ドルコスト平均法スペシャリスト
認定DCコンサルタント

加藤 博 様

じぶん年金ゲームは2016年10月14日から使用しています。じぶん年金ゲームは「プレゼンテーション機能」と「ランダムゲーム機能」の二つあります。使い方を間違わなければ、素晴らしい成果を生み出す仕組みなので、とても気に入って活用しています。

(1) プレゼンテーション機能

じぶん年金ゲームをセミナーと個別相談のどちらでも使用しています。必ず「高木さんプレゼン」を行います。高木さんプレゼンはプレゼンテーションの「型」が決まっているので、基本通り行うように心がけています。この「型」があることが、最大の魅力だと私は感じています。

セミナー参加者や相談者の方の知識や経験にあわせて内容をアレンジするのは良いのかもしれませんが、私の場合こちらが勝手に

思い込んで余計な話をしてしまう傾向があり、結果、セミナーや個別相談がうまくステップアップしないことが多くありました。

そもそも、ほとんどの方が「量」の意識を持っていないので、基本通りに「リンゴプレゼン」→「高木さんプレゼン」を行うことが、セールスステップを着実に上がっていく秘訣と感じています。

基本の「型」は、じぶん年金ゲームのヘルプページにある星野さんの解説動画を繰り返し視聴し、練習しました。特に、下がったときに量を買えることを強調しすぎる傾向があったので、シーソーの関係のところをうまくプレゼンできるように練習してましたね。

「門前の小僧習わぬ経を読む」という諺がありあますが、繰り返し視聴することで、自然と身につけることができました。動画やチェックシートなど基本を学ぶことできるツールが用意されているので、助かりました。

(2) ランダムゲーム

まさに「ゲーム」です。高木さんプレゼンの後に、3～5問ぐらい実施しています。「へ～面白い!」と感じてもらえることがゴールですね。

参加者は「量×価格」という新しい知識をインプットしたばかりなので、ランダムゲームでアウトプットすることでより深く理解できるようです。ここがメリットですね。ゲームなので、テンポ良く実施していきますが、答えがはずれた時に解説をしてあげるようにしています。

その後の個別相談で実際の値動き(S&P500やMSCI コクサイインデックスなど)をみるときに、下がった時に量を買っているということがイメージしやすくなりますね。



ドルコストの魅力が
簡単にしっかりと
伝わる最強ツールだと
感じてます

株式会社オフィス・ミライズ
代表取締役

田尾田 龍司 様

損保出身の私が、変額保険との出会いをきっかけにつみたて投資をメインにして営業していくのはそんなに簡単なことではありませんでした。どう伝えていいのか、どう伝えるべきなのかなど模索しながらの毎日でした。

そんな中で2018年に初めてこのゲームの使い方セミナーに参加しました。一番大きかった収穫は自分がドルコストを誤解していたことに気づいたことでした。早速、申し込みを終えて使い始めました。

今ではなくてはならないツールの一つです。

そしてなおかつ、ドルコストの魅力を力を込めて語らなくても簡単にしっかりと伝わる最強ツールだと感じてます。

誤解を解消するのが私の仕事だと使命感を抱き、現在は、セミナーや個別面談で『じぶん年金ゲーム』を使ってプレゼンすることで質の高い商談ができるようになりました。セミナーの個別面談移行率も大きく変化しました。

きちんと話せるまでには時間がかかると思いますが仲間とともにロープレしながら克服していきましょう。

老後資金が自己責任になりつつある今、一人でも多くの誤解を解いて、【貯蓄から投資へ】転換してみんなで明るい日本を作りましょう!



株式会社DC-R INDUSTRIES
代表取締役

メリットだけでなく
リスクも説明でき、
ドルコストの魅力を
短時間で伝えられます

石田 哲士 様

じぶん年金ゲームを使い始めたのは2016年の6月からです。
当時、変額保険の魅力、積み立て投資の魅力をどうやったら伝えられるか悩んでいる時でした。今でも自分がこのゲームを体験した時のワクワクを覚えています。

特に高木さんプレゼンでは投資に対する誤解を解くための説明がし易い事やメリットだけでなく注意点(終盤のリスク)も説明できるのでドルコストの魅力が短時間で伝えられます。ゲームにしていることでお客様との会話もが自然と生まれます。

そしてお客様自身が自ら考えるようになるので記憶にも残りやすいと思います。

投資の成績＝量×価格を目で耳で脳でインプットして頂けます。

さらにゲームの効果は保全にも表れます。

私は2015年頃から変額保険を積極的に販売していますがドルコストに対して定量ではなく**定性の価値**を見出したお客様はコロナショック落時でも不安になって保険を解約した方がいいのかという相談は一人だけでした。

私がじぶん年金ゲームを使う1番の理由は「**自分自身のワクワクをお客様に手軽に正しく伝えられる**」です。

チェックシートで型としっかり練習することで**手軽でもしっかりと本質を伝えられるのがこのゲームの素晴らしさ**です。



株式会社ビープランニング 代表取締役
一般社団法人日本IFA協会
長野支部 副支部長

「投資は損するもの」と
思い込み、投資アレルギー
だった私に、それは
「誤解だった」と、
気づかせてくれました

倉島 幹生 様

証券会社在职中、私はITバブル崩壊等の大きな下落を体験しました。その結果、お客様の資産は大きく目減りし、心身ともに疲れ果て、保険業界に転身しました。

当時、保険業界では終身保険全盛期。**確定の返戻率に安心感**を感じていました。しかしその結果、お客様の資産は増えたのでしょうか？

答えはNOです。

低金利下で販売する商品のない私は、証券会社時代の苦い思いが邪魔をし、変額保険のセールスに一步踏み出せずにいました。**それを変えてくれたのが「じぶん年金ゲーム」**です。

証券会社時代の経験で「**投資は損するもの**」と思い込み「**投資アレルギー**」だった私に、それは「**誤解だった**」と、気付かせてくれたのです。

この出会いがキッカケで、私は変額保険を中心としたビジネスへと大きく舵を切ることができました。

今ではIFAとして**投資信託の積立も順調に増えています**。証券会社の「超短期運用」、保険会社の「利回りセールス」どちらもお客様を幸せにすることはできません。

「じぶん年金ゲーム」を使うと、お客様は「**量**」の力で**資産形成**できる事に気がきます。これまでお客様の中にあった**老後不安という問題の解決策がわかる**のです。「**量の視点**」という共通言語のおかげで**アフターフォローもバッチリ**です。

コロナショック時、多くのメディアで株価の暴落が報じられました。しかし、ゲームを経験しているお客様からは「**今、量がバンバン買えている時なんですね！**」というメッセージを多くいただきました。

じぶん年金ゲームの効果を実感した瞬間でした。



お客様に【量】に対する
理解を短時間で深めて
いただけるのが
【じぶん年金ゲーム】の
素晴らしさです

ファイナンシャル・ジャパン株式会社

中山 陽介 様

金融業界未経験で米国の外資系生命保険会社から保険業界に入った私にとって、お客様に提示する資産形成のツールは主にドル建て保険でした。

そこで4年を過ごし変額保険も扱う代理店に移ってからも、投資に関して知識・経験ともに皆無の私は積立投資とは無縁でした。『売りたい商品を売る営業マンが、売りたいから変額保険を提案しているのだろう』というのが同業他者の変額提案に対する誤解・偏見でした。

まず、半値グラフを知ることで投資に対する誤解が解け、**お客様に更に【量】に対する理解を深めていただけるのが【じぶん年金ゲーム】の素晴らしさです。**

【じぶん年金ゲーム】のポイントを(たくさんありますが断腸の思いで)私なりに3つに絞らせていただくと

- ① 価格だけではなく量の感覚を短時間でお伝えできること
- ② 量の積みあがった終盤のリバランスの重要性に言及し、継続的な専属アドバイザーの重要性をお伝えすることで自分の仕事に責任感と覚悟・顧客の信頼が生まれること
- ③ ドルコスト平均法という、ややもすれば抽象的で人それぞれの感覚になりがちな考え方を【じぶん年金ゲーム】という具体的な共通のツールで示すことができること

しかも全国の皆さんがこの共通のツールを使った現場での情報を共有しあうことで、ドルコスト社会を醸成するための伝え手のブラッシュアップに繋がること。

以上になります。

ただ保険を提案することしかできなかった数年前に比べ、iDeCo・DCなどお伝えする情報の幅が格段と広がった現在の状況と、導いていただいた方々への感謝の気持ちを忘れず、これからご縁をいただくお客様とドルコスト仲間に率先してお伝えしていくことで恩返しをしていきます。



商談のテンポもよくなり、
ご紹介も沢山顶ける
ようになり、仕事が
楽しくなってきました。

株式会社ファイナンシャルジャパン

藤井 章弘 様

投資のことを全くわからない人から、投資で成果をあげられてる方まで、多くの方が持っている「**3つの誤解**」をたった30分ですっきり解いてくれる最強のツールが「**じぶん年金ゲーム**」だと思います。

私は外資系生命保険会社に30歳で転職してから15年ほど保険の営業をしています。15年前から変額保険は募集可能だったのですが、外資系保険会社を退職するまでの11年間の間に募集したのはたったの5件で、「**安い終身保険**」として募集していました。前職の募集人の多くが同じ考え方でした。

また資産形成は**予定利率重視(ドル建てメイン)**で提案していました。保険代理店に転職してからもドル建てメインで提案していましたが、ドルコスト平均法協会との出会い、そして**じぶん年金ゲーム**で「**3つの誤解**」が解けてからは、**自信をもってつみたて投資を提**

案できるようになりました。投資において多くの方が持たれている

- ・下がったら損する
- ・商品選びが重要
- ・タイミングが重要

この3つの誤解は**コンテンツや説明では「理解」させ、「納得」させるのに時間や説明がどうしても必要**になります。その説明が多くなればなるほど、お客様が「**納得**」させられている印象が強くなり逆に伝わりにくくなっているのではないのでしょうか。ゲームを使いだしてから、大きく変わったのは以下の3つです。

- ・お客様が直感的に理解されるようになった。
- ・3つの誤解を解く時間が圧倒的に減った。
- ・入り口と出口のアドバイザーの価値が伝わった

また商談のテンポもよくなり、ご紹介もたくさんいただけるようになり、仕事が楽しくなってきました。そして同業者向け・お客様向けのセミナーでお話するうえで**正しく「型通りに伝える」ことを始め、より一層自分の中でのつみたて投資が肚落ちできたこと**でさらに**自信が持って伝えられるよう**になりました。

最近では**毎月オンラインセミナーを開催し「じぶん年金ゲーム」をやっておりますが、とても好評**いただいて紹介に繋がっています。迷われている方は無料お試し期間中に、まずは型通りに練習して、一度お客様にやってみてください。ホントにすごい効果ありますよ！



アクサ生命保険株式会社
郡山支社福島営業所

誤解を解くだけでなく、積立投資の特徴とリスク、リスクの対処方法も全て伝えれます

相馬 学 様

私は7年間現在の外資系生命保険会社で勤務してきましたが、この日営業活動のターニングポイントとなる、衝撃的なセミナーに釘付けとなりました。それは、会社のデジタルコンテンツによる【ワクワクする変額保険の売り方】という教育動画でした。

そこには、プロ向けセミナーで人気の小林雅岳さんによる『じぶん年金ゲーム』を使った実演セミナーの映像でした。正直【ワクワク】が止まらなかったのを覚えています。

今までお客様へ情報提供する為に、知識のインプットや、セミナー受講、営業に関する書籍を読んだりしてきましたが、これ程までに【楽しい】と感じ、このスタイルは【間違いない】と確信したのは初めてでした。

その日にドルコスト平均法協会にアクセスし、即座に会員となり翌月には東京へ出向き、直接小林さんの生セミナーを受講しに行ったのはまだ記憶に新しいです。

5年前から変額保険を扱ってきましたが、今まではドルコストの説明に「平均買付単価が下がるから良い」とか「長期分散投資だから良い」とか当たり前の説明でそれなりに販売してきました。

しかしそれは、自分もお客様も【何となく良いんだろう】【多分増えるんだろう】レベルの理解度だったと思います。何かが足りていないし、完璧な理解と説明をできずにどこか腑に落ちない自分がいました。それを全て一気に解決してくれたのが『じぶん年金ゲーム』でした。日本人が持つ「3大誤解」①下がったら損をする ②商品の成績が大事 ③始めるタイミングが重要

この「一括投資」には当てはまるが、積立投資には全く当てはまらないという誤解を全て解決します。誤解を解くだけでなく、積立投資の特徴とリスク、リスクの対処方も全て伝えられます。

しかしそれは【ゲームの型】通りにやるからだとやって初めて感じました。型通りにやらないと最高の質でお客様をドルコストの魅力へ導く事はできません。必ず【型どおり】が最も重要です！

じぶん年金ゲームを使って既契約者へのフォローを行う事で追加加入や紹介も生まれます。【量】の視点をしっかり伝えられるので、コロナでの株価下落はむしろチャンスとなり、加入手続きの件数も金額も、最も多く頂いたのが、2020年4月の緊急事態宣言真っ只中でした。

これも全て【じぶん年金ゲーム】を使った商談をしているからです。今後もお客様へ分かりやすく簡潔に、そして楽しくドルコストを伝える為に、日々研究し、学んでいこうと思います。

また同僚や同業者へもゲームの魅力を伝えるセミナーを積極的に開催し、多くのプロが正しくドルコストを伝えられるよう啓蒙していく事も使命と感じています。

将来多くの人がドルコストを通じて豊かになり、お金で困る人が一人でも少ない世の中になる一助となるよう【福島】から発信し続けます！！



株式会社 R K コンサルティング
東京中央支社
2014年・2016年～2021年度
MDRT 成績資格会員

このゲームは難しい話は一切なく、3つの誤解を短時間で簡単かつ楽しく理解できてしまう最高のツールです

金田 京子 様

私は保険業自体がまだ10年に満たない「ひよっ子」です。2012年秋にひょんなことから保険代理店に転職し、未経験の業界に入り込んで2年と経たない2014年春に下の子を出産！駆け出しから産前産後も厭わず夢中で怒涛のように走り抜けたその翌年には、これまた、ある日突然「〇月〇日のマネーセミナー講師やってくれないか？」と某保険会社から声かけされ、「変額保険」と向き合うことになりました。

セミナー講師をしながら、最初のころは、私自身がドルコストについてじっくり理解できていなかったにも関わらず、それでも何となく販売できてしまっていたのが実情。もっと、かんたんに納得のいく伝え方はないのかな、と模索しているときに出会ったのが、「星野式」でした。すぐに会員登録をして、セミナーコンテンツの作成がずいぶん楽になりました。

そして、何より画期的だったのが、「じぶん年金ゲーム」！

変額保険を伝えるために周辺知識を習得したり、iDeCo やつみたて NISA などの制度をお話するために運用や投資についての勉強に深入りしていくと、どうしても「専門用語の多用」や「投資についての細かな話」に迷宮入りしがちです。

その点、このゲームは、なんといっても難しい話は一切なく、最初にお伝えしておいた「量」の視点を再確認しながら3つの誤解を短時間で簡単かつ楽しく理解できてしまう、最高のツールです。

ゲームを使い始めてから、「今のうちから子供にも聞かせておきたい」と仰って、大学生はもちろん、小学生・中学生のお子さん連れでお見えになる方が急増しました。

セミナーだけでなく、はじめてお会いするお客様でも、このゲームを使ってお話しすると、初回の面談でほぼ確実に紹介が出るようになりました。自分が契約してお客様になる前から、こんな楽しい話なら友だちや家族にも聞かせてあげたい！と勝手に思ってくれるんですね。

ドルコスト協会のコンテンツとメルマガ

- ・じぶん年金ゲーム
- ・小冊子
- ・今の私にとって、この3つは「三種の神器」。

仮に、どれだけ勉強して知識豊富になれたとしても、お客様に楽しく伝えることは易しいことではなく工夫が要ります。

その点、「楽しく伝えること」「かんたんにわかること」「誰でもかんたんに再現できる『型』」のすべてが詰まっているので、これは活用しない手はないと思います。