

SDJBA スピーチ

皆さん、こんにちは！

三村 浩です。皆さんの前でスピーチできる機会をいただきありがとうございます。まずはじめに皆さんに質問をしたいと思います。手を挙げる必要はありません。心の中で上げてください。

- ビジネスを拡大したいと思っ居る方？
- コミュニケーション・スキルを向上させたい方？
- 良好な人間関係を作っていく方法を学びたい方？
- リーダーシップを学びたい方？
- ファイナンシャルの知識に興味のある方？
- 家をお持ちの方？
- ご家族がいる方？
- 子どもたちに何か残したいと思っ居る方？
- リタイアメントのことを心配している方？
- 子供の大学費用を心配している方？
- Long Term Care (介護) のことを心配されている方？
- リスクを抑えつつもある程度のリターンのある投資に興味のある方？
- 複数の収入源を作っていくことに興味のある方？
- 5年以上前に入った生命保険の見直しを考えている方？
- 節税の方法を探している方？
- パッシブ収入を作るビジネスモデルを知りたい方？
- 生命保険には現在 5 種類のタイプがありますが、その 5 種類を知らない方？
- Annuity という言葉をご存知無い方、あるいは内容を良く知らない方？
- Probate について良く知らない方？
- Rule of 72 (72 の法則) をご存知無い方？
- Dollar Cost averaging 手法をご存知無い方？
- EFC (Estimated Family Contribution) をご存知無い方？
- 401K、あるいは IRA などをお持ちの方？
- 組織の中でチームビルディングの方法を学びたい方？
- Personal Development を実施している方？
- ビジネスをシステム化したいと考えている方？
- ...

まだまだ、あるのですが、この辺りで質問は終わりにします。どうですか？1つも手を上げなかった方いらっしゃいます？ 恐らく居ないのではないのでしょうか？

私共のビジネスでは、これらの質問に対して何らかのサービスを提供することができます。提供できることについて少しお話しさせていただきます。私はファイナンシャル・アドバイザーとして Word Financial Group に所属しています。2nd キャリアとして始め、この 6 月でちょうど 1 年が経ちました。Word Financial Group はカナダを含む北米で、最も伸びているファイナンシャルマーケティング会社です。

どれくらい伸びているか？といたしますと、業界の成長率が約-4%に対し、40%以上の伸びです。

家電で例えば、Apple ストアのように Apple の製品しか売れないのではなく、BestBuy のように様々なブランドの商品を扱っています。現在 140 社以上を取り扱うことができます。

扱う商品の種類としては、Term、Whole から貯蓄型の生命保険、Annuity、リタイアメントプラン、ミューチャルファンドなどの金融商品ですが、商品以上にとってもユニークなのは、いくつかの機会（Opportunity）を提供できるプラットフォーム、システムを持っていることです。その機会は

1. Money Doctor ; 皆さまのファイナンシャルニーズに合わせたファイナンシャルサービスとして先ほど申し上げた商品を基にしたアドバイス
2. ファイナンシャル教育の機会の提供
3. エージェント、あるいはエージェント会社のオーナーとなる機会・メンタリングなどの提供
4. Personal Development の機会の提供
5. 成功、成長に必要、あるいは関連する人との出会い

毎週 2 回クラスを実施しています。火曜日の夜 7 時からと土曜日の朝 10 時からです。2-4 は、これらを通して学んでいくこととなります。

参加の方法はとても簡単です。一生に一回きり \$100 の登録費用を支払っていただくことで、いつでも自由にクラスに来ていただくことが可能となります。\$100 の投資対効果はそれを上手に利用されたら無限大に近いものだと思います。ビジネス、副収入の機会と捉えている方には、現在の仕事、ビジネスを諦めることなく、始められるということが、業界の中でも数少ない会社です。

最後に、昨年知り合った人のお話しをシェアして終わりにしたいと思います。北カリフォルニア、ベイエリアに住む女性の話しです。2012 年の 9 月に彼女の友人から紹介され参加し始めました。その時は 3 人目のお子さんを産んで間もない頃です。3 人の子供をデイケア等に送り届け、迎えに行くまでの 2-3 時間にアポをスケジュールし、週回のクラスにも参加するなど、頑張ってビジネスを拡大されてきて、5 月末の時点で、マーケティングディレクターにプロモートされ、先週サンノゼで行われたトレーニングでスピーチする機会が与えられました。

私の役割りは、情報の提供や経験のシェアをすることです。選択するのはあくまでもみなさん一人ひとりに委ねられます。実は日本人の方がまだまだ少なく、もっともっと日本人の方に情報、機械を提供していきたいと思っています。

少しでも自分を成長させたい、良い人間になりたい。もちろん、裕福になりたい！

という方は、是非、お尋ねください。ご静聴ありがとうございました。

Hiroshi Mimura: 619-306-0877 hiro.mimura.fa@gmail.com