

# これから保険営業に必要なこと

ますます競争が激化する保険業界。少子高齢化の影響もあり保険のマーケット自体が縮小することは確かです。そんな厳しい状況の中、保険営業、パーソンが勝ち残っていくためには、変わり続けることが重要だと私は考えています。お得で安い新商品の設計

計画やパンフレットをお客さまの前に出せば契約が獲れた時代は終わりを告げました。今までの常識は少し違う変化が不可欠なのです。今更から、保険営業、パーソンは何をどう変えればいいのか、についてこのコラムを少しづつ語っていききたいと思います。

## 従来の方法では成果薄い

### 新発想でお客さまに「気づき」を与える

■カツオ式生保営業ノウハウ

ハウ

先日、テレビ番組である「新鮮でおいしい」をアピールするようなキャッチコピーを考

えた。ある日、新鮮でおいしい「タコ」が大量に入荷したので、ここで少し考えてください。もしあなたが販売の責任者でこの「タコ」を一つでも多く売ろうとしたとき、どんな方法を考えて、売れる方法を考える

「できるだけ値段を安くする」「新鮮でおいしいことをアピールするよ」と買い物に来たお客さまに気づかせることが目的なのです。この戦術は見事な中し「タコ」は大売

れしたので、タコの値段を安くしたり品質を良くすることは重要なことです。またタコをアピールするために適切な宣伝文句を考える

「ホームページから見込客を獲得する」保険契約の第一歩は見込客の獲得と考える。見込客は継続的に獲得できるノウハウは重要です。その手段の一つがホームページ

です。先日、ホームページから見込客を集客して継続的に月200万円以上を売り上げる保険代理店の方と話す機会がありました。たのびました。



少しの発想転換で大きな成果

# SHARP

シャープな視点

## VIEWPOINTS

アイブライツ有限公司 内田 拓男 -1-

§ 筆者プロフィール §  
立教大学卒。保険会社を経て26歳の時代代理店として独立。その後時代に先駆けて代理店のM&Aを行う傍ら出版マーケティング会社などの新規事業にも関わり合計5社の起業・経営を経験。平成17年保険営業パーソン向けノウハウCDの販売やコンサルティングを行うアイブライツ(株)を設立。  
★無料音声セミナープレゼント中  
「保険営業で勝ち残るための差別化戦略(58分)」  
→http://www.kokyaku-follow.com/  
[ブログ] http://hoken21.blog70.fc2.com/

「こんなタコの食べ方もあるなあ」「今晩、タコのサラダもいいなあ」と買い物に来たお客さまに気づかせることが目的なのです。この戦術は見事な中し「タコ」は大売

れしたので、タコの値段を安くしたり品質を良くすることは重要なことです。またタコをアピールするために適切な宣伝文句を考える

「ホームページから見込客を獲得する」保険契約の第一歩は見込客の獲得と考える。見込客は継続的に獲得できるノウハウは重要です。その手段の一つがホームページ

です。先日、ホームページから見込客を集客して継続的に月200万円以上を売り上げる保険代理店の方と話す機会がありました。たのびました。

「ホームページから見込客を獲得する」保険契約の第一歩は見込客の獲得と考える。見込客は継続的に獲得できるノウハウは重要です。その手段の一つがホームページ

「ホームページから見込客を獲得する」保険契約の第一歩は見込客の獲得と考える。見込客は継続的に獲得できるノウハウは重要です。その手段の一つがホームページ

「ホームページから見込客を獲得する」保険契約の第一歩は見込客の獲得と考える。見込客は継続的に獲得できるノウハウは重要です。その手段の一つがホームページ

しカツオは違います。「買って」と思った言わず波平にスイカ割りのことを質問したの

「お父さんはスイカ割りが好きなの?」「お父さんはスイカ割りが得意なの?」「スイカが割れたときどう

## 相手の感情・心理を考慮

### 「質問」する

波平は子供の頃父親の波平にスイカを買ったスイカ割りがどんなに楽しかったか、いかに自分が得意か、自慢げに話した

## スピードが要のネット活用

### 伝えるべきは「選び方」考え方

「スピード」が勝負です。ネットやホームページでは「スピード」が勝負を分けるのです。今後の保険販売でネットを無視することは難しいはず

「スピード」が勝負です。ネットやホームページでは「スピード」が勝負を分けるのです。今後の保険販売でネットを無視することは難しいはず

「スピード」が勝負です。ネットやホームページでは「スピード」が勝負を分けるのです。今後の保険販売でネットを無視することは難しいはず

## ライバルに負けない方法をいち早く採用