

「お得で安い保険」は売れなくなる!?

ネット出現、異業種参入で競争激化

もはや通用しない「保険見直し」の切り口

「保険の見直しをしまし
しょう」
「保険のムダを見つけ
てリストラしましょう」
「お客様に投げかけ
ればいい反応が返ってき
た時期がありました。加
入している証券を分析し
てムダがなく現在加入し
ている保険料より安い提
案をすればある程度は契
約を獲得することができま
した。」

しかし時代は変わりま
した。「見直し」「リス
トラ」、つまり今加入し
ている保険より「お得で
安い保険」にしません
か？という販売手法が
通用しなくなってきた
のです。あなたはど
う感じているでしょう
か？

「何言っているんだ、
まだまだ今後も見直し
リストラを切り口にして
保険はパンパン売れ
る！」ともいあなたが思
っている。実際に保険契約
が満足に獲得しているなら
そもそもこの文章の続き
は読む必要がありません
。しかし最近、生命保
険のリストラや見直しの
話をしてもお客様の反応
がよくないと少しでも感
じている方ならこの文章
を読み続けてほしいので
す。

異業種や外資の参入な
ど保険販売のライバルが
増えたことが見直し・リ
ストラの切り口が通用し
なくなってきた理由の一つ
と

考えられます。増えた販
売者は売れる商品の違いは
あるものの、結局どこ
も「お得で安い保険」
にしませんか？という
販売手法を用います。こ
れでは保険を売るのが難
しくなってきたり前
で

それからも一つ一つの理
由はインターネットの出
現が挙げられます。「お
得な安い保険」を見つけ
るのに最も手軽な手段が
ネットなわけです。保険
を売る人が増えてしかも
同じ販売手法。さらにお
得で安い保険を選ぶため
に最適なネットが普及し
ているのです。これでは
今までと同じ手法では生
き残ることが難しいはず
です。

ではこんな状況の中、
保険営業パーソンはどう
すればいいのでしょうか
か？私は厳しい業界で
勝ち残っているポイント
の一つは「高い保険を売
る」と「だ」と確信してい
ます。別に騙したり嘘を
ついてお客様が必要と感
じていない高
い保険を売る
ことを勧めて
いるのはあり
ません。正し
いやり方さえ
すれば、お客
様の満足度を
上げながら高
い保険が売れ
てしまうので
す。

「お得で安
い保険」でな
いとお客様は
買ってくれな
い！満足し
ていただけな
い！という
のは幻想なの
です。今回はお客様から
満足をしていただきながら高
い保険を売るヒントをい
くつかお伝えします。

「保険営業パー
ソンの本
当の役割とは？
「保険料削減」「保険
料比較」「保険料のムダ
」「安い」「掛け捨て」
ネットや雑誌・新聞など
でこんなキーワードを頻
繁に目や耳にする。保

険営業パーソンは「保険
は無駄なもので掛けるな
らなくて掛け捨てがよ
く、いろいろな会社を比較
して提案しなければなら
ない」とつい考えてしま
うかもしれません。

しかしそもそも保険営
業パーソンとしての使
命、役割は保険を安く販
売すること
でしょうか？
もしそうであ
れば人間でな
らば人間でな
らば十分な
はずですが。我
々がやらなく
てはならない
ことは、そ
うではなくお
客様の要望・希
望・ニーズに
応えそれを満
たす商品やサ
ービスを提供
しお客様に満
足してもらう
ことなので
す。これは保
険営業パーソンに限らず
どんなセールスでもどん
な商売でも同じです。こ
れこそがCS（顧客満足）
なのです。

一点だけ保険のセール
スが他の商売よりも難し
い点があるとすればお客
様が自分の要望・希望・
ニーズに気づきにくい
ということ。こんな
車が欲しい」「あんな家
が欲しい」といふ要望は

ありますが保険はそうは
いきません。「お金を貯
めて保険を買いたい」と
いう人はまずいません
し、「昔からこんな保険
が買っていたらよかった」と
いうお客様は皆無です。
ですから保険営業パー
ソンはお客様に自分自身
の要望・希望・ニーズに
気づいてもらうことから
始めなくてはなりません
。そこに気づいてもら
えれば後は車や住宅を売
るのと同じになります。

簡単な例を挙げて説明
します。あなたは目の前
にたくさん積まれた箱を
お客様に売るとします。
今まで多くの保険営業パー
ソンが行ってきた販売
手法はこうです。お客様
の希望を聞き保険営業
パーソンが勝手に「この
箱もいらぬですかね」
「あの箱もいらぬですか
ね」と言ってお客様が払
う料金を低くするだけの
ためにどんどん箱を削っ
て販売する方法です（本
当は中身をしっかりと説明
すればお客様が欲しい箱
もあるかもしれないので
す）。

または他の箱と比べて
性能がいいことをアピール
したり値段が安いことを
アピールして箱を販売
する方法です。
残念ながらこの2つの

方法ではお客様に本当の
満足を与えることはでき
ません。
「この箱が自分にとって
必要なのをお客様に知
りかかせ自分で箱を積み
上げさせるべきなのです」
お客様に自分で必要な
ものを必要なだけ自分で
積み上げてもらえはいい
のです。これに満足しな
い

いお客様が存在するでし
ょうか？「あれもいら
ない、これもいらぬ」「
「あちらが得、こちらが
有利」というお客様の思
考を「あれも必要、これ
も欲しい」に変化させる
と言っているいかもしま
せん。
自分でほしいものを積
み上げるとうなるのでし
ょうか？

「あちらが得、こちらが
有利」というお客様の思
考を「あれも必要、これ
も欲しい」に変化させる
と言っているいかもしま
せん。
自分でほしいものを積
み上げるとうなるのでし
ょうか？

「あちらが得、こちらが
有利」というお客様の思
考を「あれも必要、これ
も欲しい」に変化させる
と言っているいかもしま
せん。
自分でほしいものを積
み上げるとうなるのでし
ょうか？

ポイントです。
3つ目は1000万円
絶対貯めたい！という
ニーズを引きだしその資
産形成の手段の一つとし
て生命保険が有効だと実
感してもらったら、だ
押しすることです。だ
押しとは保険本来の保障
があること、それから方
が、保険料支払い期間
に寝たきりになった場
合、保険料支払免除制度
があること（保険会社が
あなたに代わって保険料
を払ってくれる制度があ
ること）を説明すること
です。ここまで来たら銀
行と比較されても勝てる
はずですよ。

同じ終身保険を提案す
るのでもいきなり設計書
を広げて、お金を貯ま
しょうと言えは銀行と比
べて利率が低いとか安
いとかいう話に終始して
まう可能性がありません。
一方、ニーズを喚起し保
険を資産形成の手段とし
て実感させてから本来の
保険の持っている機能を
説明する方法もあるので
す。

後者の方法を実践すれ
ば、月給15万円の若者が
月払い5万円の終身保
険に入る可能性はあり
ます。繰り返しますが5
万円の保険を勧めらるの
はありませぬ。本人の希
望する資産を形成するた
めの手段として保険がい
いことを実感してもら
うのです。

「解約返戻金が貯まりま
す」「30年後の返戻率が
134%です」と勧めれ
ば結局売込みになり、
お客様は逃げてしま
うでしょう。ここでも質問が
有効です。「保険は方
一の時以外にも有効にな
ることをご存じでした
か？」なんていうトク
は非常に反応がいいもの
です。「なるほど」「そ
うなんだ！」と言わせる
ような導き方をすること
です。

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

少しの発想転換で大きな成果

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライト株式会社 内田 拓男 5

§ 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のノウハウCDの販売やコンサルティングを行うアイブライト(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/

「お得で安
い保険」でな
いとお客様は
買ってくれな
い！満足し
ていただけな
い！という
のは幻想なの
です。今回はお客様から
満足をしていただきながら高
い保険を売るヒントをい
くつかお伝えします。

お客様自身が気付くようにする

保険セールスが他の商売よりも難しい点

「お得で安
い保険」でな
いとお客様は
買ってくれな
い！満足し
ていただけな
い！という
のは幻想なの
です。今回はお客様から
満足をしていただきながら高
い保険を売るヒントをい
くつかお伝えします。

将来に不安を抱く若者が急増

質問重ね銀行に勝つ資産形成法として

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し

お客様の満足度を上げれば単価はマップ

「終身保険が売れば10
年後も生き残れる」
先日あるテレビ番組で
やっていたのですが、食
に家からお弁当を持参す
る20歳代の独身ビジネス
マンが増えているとい
います。私の20代、特に独
身の頃を思い出すと少し
想像ができます。別の
番組でやっていたので
が車も持たないしお酒も
飲まない若者が急増して
います。
では彼らは一体何にお
金を使っているのですよ
うか？「スバリ一番多い
のは「貯金」です。不景
気で先行きが不安なのは
よくわかりますが、貯金
をしている若者にインタ
ビューすると平然と「老
後のために貯金する」と
答えます。
この考えに対する費
否はあるでしょう。しか
し