

# 不況下での法人開拓、ここにチャンスあり!

100年に一度と言われる不況の中でもよい成績を挙げている営業パーソンの多くは法人契約を「コンスタントに獲得している」ものです。「不景気だから」「赤字の会社が多いから」とあきらめるのは禁物。やり方次第でチャンスはあるのです。ここでも、保険のリストや社長の保障の見直しを投げかけるだけではよい結果は出ないでしょう。ほんの少しのノウハウと発想の転換が必要なのです。今回は法人工作で成功するヒントをいくつか提供します。

## せっかくの提案を真剣に考えない社長…

### 経営上の大問題なら後回しにされない

切り口は保険でなくて、社長と仲良くならないも状況は普通改善されませぬ。なぜ社長は保険営業を真剣に検討してくれない! こんな思いをしたことはないでしょうか? 「今忙しいからそこに置いて」と言われ、社長の机に置いた提案書がその次に訪問した際もそのまま放置されていた! こんな経験も私が保険を販売していた頃よくありました。

社長と仲良くならないも状況は普通改善されませぬ。なぜ社長は保険営業を真剣に検討してくれない! こんな思いをしたことはないでしょうか? 「今忙しいからそこに置いて」と言われ、社長の机に置いた提案書がその次に訪問した際もそのまま放置されていた! こんな経験も私が保険を販売していた頃よくありました。

形決済のお金が足らなければ、社長は血眼になってお金を調達するに違いありません。「後で」とは言いません。今すぐ行動を起こします。それは会社にとって大問題だからです。ですから保険営業パーソンの法人から大型契約を獲得しなければ、経営上の大問題”を切り口にしなければなりません。経営上の大問題の一つが「お金」です。という

少しの発想転換で大きな成果

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライツ株式会社 内田 拓男 —6—

§ 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/



ても会社がお金を借りる金融機関を紹介することをお勧めしているわけではなく、最終的に「お金」の調子を整えることが重要です。社長が誰にも相談できない、場合によっては気づいていない財務の問題点を指摘し、それを解決する手段を提案するのです。最終的にその問題点を解決されれば自然と保険が獲得できるような流れを作ります。

## 生命保険の活用はあくまで手段

### 経営者が気づかない退職金の問題とは?

「お客様の要望やニーズに」

「お客様の要望やニーズに」

「お客様の要望やニーズに」

### 赤字法人でも大きなマーケットに

多くの企業で見見過ごされる経費の圧縮で

「お客様からの質問にすべてよく回答を出す」

「お客様からの質問にすべてよく回答を出す」

「お客様からの質問にすべてよく回答を出す」

「厳しき時代を生き抜くには変化球も必要」

「貯めるか?」「退職金規」

「貯めるか?」「退職金規」

「貯めるか?」「退職金規」

「退職金問題の潜在的な問題」

「退職金問題の潜在的な問題」

「退職金問題の潜在的な問題」

「赤字法人を宝の山に変えるノウハウ」

「赤字法人を宝の山に変えるノウハウ」

「赤字法人を宝の山に変えるノウハウ」

ただ準備されているだけ準備されている。という大きな問題は、気づかない法人・経営者がまだまだ多いのか?の2つです。

お客様が既に持っている頭在化の問題に、保険業でお客様のニーズに対応するだけでは生きていけないと言っている方もいらっしゃいます。

お客様から要望がある。お客様から要望がある。お客様から要望がある。お客様から要望がある。

「厳しき時代を生き抜くには変化球も必要」