

# 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法人の多くは法人契約を「リストラ」に獲得しているのです。「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。この場合、保険のリストラや社長の保障の見直しを投げかけるだけではな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」をいくつかご提供します。

## せっかくの提案を真剣に考えない社長…

切り口は保険でなくて  
時間を使って作った提案書を社長が真剣に検討してくれない! こんな思いをしたことがないでしょうか? 「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。

社長と仲良くなって状況は普通改善されません。なぜ社長は保険営業パートナーが会社に絶対必要だと考えた提案を真剣に考えてくれないのでしょうか? 実は答えは簡単です。経営上の大問題ではないからです。残念ながら年中保険の事を考えている社長は少ないのです。「万が一」のことばかり考えている経営者はいませんか。しかも3日後の手が「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  
アイブライト株式会社 内田 拓男 6

S 筆者プロフィール S  
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年保険営業パートナー向けノウハウCDの販売やコンサルティンク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/



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ありませぬ。「お金」の問題「財務」を切り口にすることです。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は最終的な問題です。最終的にその問題点が解決されれば自然と保険が獲得してしまうこんな流れを作るので

「お客様の要望やニーズに合った」  
「お客様の要望やニーズに合った」  
「お客様の要望やニーズに合った」  
「お客様の要望やニーズに合った」

## 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?

貯めるか? 「退職金規  
定をどうすればよい  
か?」の2つです。  
お客様が既に持っている  
潜在化した問題に対する  
解決策の提案は我々にと  
って簡単です。ですから  
銀行も証券会社も保険  
の事業者もみんな「会社  
としてどうやって退職金  
を貯めるか?」というこ  
とに対しての提案ばかり  
します。「生命保険で退  
職金を貯めよう!」  
「401kを導入しまし  
よう!」など。また社労  
士などの法律家は「規定  
を見直しましょう」と提  
案します。

## 赤字法人でも大きなマーケットに

多くの企業で見過ごされる経費の圧縮で  
え身につければ、儲かっ  
ていない、場合によって  
は赤字法人を大きな保険  
が売れるマーケットに変  
えることができるので  
儲かっている法人を見  
つけ競争に勝つのではな  
くあなたに法人にキャッ  
シュをもちたてて儲かっ  
ている従業員が多い法  
人に比例して利益率が低  
くなる傾向にあります。  
もうお分かりだと思ひ  
ますが、ここであなたが  
やることは『潜在化し  
た問題を指摘しその解決策  
を提案すること』なので  
す。退職金問題での潜在  
化した問題とは「退職金  
がどのくらい準備されて  
いるか?」ということに  
なります。貯め方や規定  
ばかりに目がいかると  
せんが、あるノウハウさ  
え身につければ、儲かっ  
ていない、場合によって  
は赤字法人を大きな保険  
が売れるマーケットに変  
えることができるので  
儲かっている法人を見  
つけ競争に勝つのではな  
くあなたに法人にキャッ  
シュをもちたてて儲かっ  
ている従業員が多い法  
人に比例して利益率が低  
くなる傾向にあります。

## 厳しい時代を生き抜くには変化球も必要

減をれば可能性が広  
がるのです。  
やり方は難しくはあり  
ませぬ。なぜ賃料が安く  
なるのかの根拠を画面に  
まとめ、オフィスや店舗  
の借主である法人の方と  
一緒に大家に削減の請求  
をするだけで道は開けま  
す(もっと詳しいやり方  
やヒントは私のブログに  
書いてありますのでお時  
間のある方はご覧下さ  
い)。  
場合によっては賃料が  
50%ダウンすることもあ  
ります。仮に100万円  
の賃料が50万円になった  
とすれば年間600万円の  
経費が浮くことになり  
ます。こんな法人に保険  
を提案し契約を獲得する  
ことはそれほど難しいで  
しょうか?  
正面突破だけがすべて  
ではありません。最高の  
ストレートを投げる日本  
ハムのダルビッシュ選手  
でさえもストレートだけ  
ではきつと打たれてしま  
うはずです。厳しい時代  
を生き抜くためには、時  
には変化球も必要なので  
す。  
キャッシュがある法人  
を工作するのもちろん  
いいのですが、あなたが  
法人のキャッシュを作る  
という考えも「あり」な  
のではないのでしょうか?  
その1つの手段で有効な  
のが「賃料削減」なので  
す。

第三種郵便物認可