

特別なトークや特殊なノウハウは要らない

複数の選択肢を提示し 決断直後に背中を押す

■「安心を売る」とはど
んなことなのか？

保険営業パーソンは
「安心を売る」商売だ
と、保険業界に入った頃、指
導された記憶がありま
す。「安心を売る」とは
の言葉に異議を唱える人
はいないはずですが、一
方「『安心を売る』とは
どういうことか」とは
きり説明できる人も少
ないことも事実です。何
となく、いいプランを
売ると、お客様が喜ぶ
最高のプランを売ると
は、私には無理でした。

自分が考える最高にお得
で有利な保険プランを
売るのでなく、お客様の
思い・ニーズを汲み取り、
それを満たすことだと確
信しました。彼には、単
なる理論の説明だけでは
なく、具体的に安心感を高
めるためにテクニックも
いくつか教えてもらいま
した。今回はその中から
1つ挙げます。

商品の優劣ではなく、「時間」を切り口に！

■「時間」の提案で法人
新規開拓
法人を新規開拓する
際、商品の優劣や解約返
戻金や保険料の高低を
比較して保険料の割高
などに話が終始する保
険営業パーソンは少なく
ありません。間違いであ

すが、その時一言、キラ
ーワードを添えるので
す。こうすることでお客
様の安心感は格段にア
ップします。

「私もそう思っていま
した」

この言葉自体は重要で
はありません。「私も全
く同じ意見です」でも
「やはりそうですね。私
も同意です」でもないの
です。大切なのはお客様
に複数の選択肢を提示し
選んでもらうこと、そし
て選択した直後に背中を
要す。

重要になる顧客のファン化

疎かにできない「聴く」仕事

■一瞬で顧客をファン化
する方法

知人の女性にジャーニ
ズ事務所、あるアイド
ルの熱狂的ファンがいま
す。そのアイドルがリリ
イスするシングルCD、
アルバム、DVDをすべ
て予約してパーフェクト
に購入しています。ファ
ンクラブに所属しコンサ
ートも頻りに足を運びま
す。ファンにとって特別
な行為とは言えませんが、
ここには保険営業の大
きなヒントがあると私
は考えています。

普通の人には曲がいいか
ら、歌詞がいいからなど
という理由でCDを買
います。しかし彼女の場
合は曲がどうであれ好き
なアイドルが出すCDは何
でも買うのです。CD、
歌という商品がよくて買
うのではありません。1
回も聴く前に予約をし
てしまうのですから。ビ
ジネス側の視点から見
れば、顧客をファン化し
てしまえば、商品はほぼ無
条件で売れてしまうとい
うことでしょうか。

短い期間で効率よく自分
の資産にするニーズが高
いケースが多いと予想で
きます。つまり保険提案
も時間的に短く完結する
ものが好まれるはずで
す。70歳で引退する際の
退職金や相続対策の話
しても興味を持ってもら
えないでしょう。

一方同じ若い事業主で
も代々続く地方都市の病
院院長なら話は別です。
短期的なメリットよりも
事業継承や後継者の問題
のほうが優先順位は高い
ことが少なくありません
■なんでも鑑定団の生保
提案ノウハウ

絶対に価値が上がる骨董 があれば誰でも注目する

■なんでも鑑定団の生保
提案ノウハウ

「なんでも鑑定団」を
テレビで見ていると数年
前にカラダ市場で、1
万円程度で手に入れた掛
け軸が250万円の値段
がつき依頼者が非常に喜
んでいる様子を見ました。同じよう
に安く購入した株式が、
その後価格が上昇すれば
うれしいものです。不動
産なども同様でしょう。
「価値の増大」、これ
がもし提案できればお客
様は喜んで聞いてくださ
ることが多いと思います。
「価値の増大」は高額の
骨董品や美術品に限ら
ず、数百年の歴史がある
老舗旅館や旅館の建物
なども価値が増大する
可能性があります。これ
を「価値の増大」の提
案を切り口にしていま
す。

一方同じ若い事業主で
も代々続く地方都市の病
院院長なら話は別です。
短期的なメリットよりも
事業継承や後継者の問題
のほうが優先順位は高い
ことが少なくありません
■なんでも鑑定団の生保
提案ノウハウ

「なんでも鑑定団」を
テレビで見ていると数年
前にカラダ市場で、1
万円程度で手に入れた掛
け軸が250万円の値段
がつき依頼者が非常に喜
んでいる様子を見ました。同じよう
に安く購入した株式が、
その後価格が上昇すれば
うれしいものです。不動
産なども同様でしょう。
「価値の増大」、これ
がもし提案できればお客
様は喜んで聞いてくださ
ることが多いと思います。
「価値の増大」は高額の
骨董品や美術品に限ら
ず、数百年の歴史がある
老舗旅館や旅館の建物
なども価値が増大する
可能性があります。これ
を「価値の増大」の提
案を切り口にしていま
す。

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 49

§ 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ト
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/

「聴く」を「売る」に
繋げるタイミング

「聴く」を「売る」に
繋げるタイミング

「聴く」を「売る」に
繋げるタイミング

「聴く」を「売る」に
繋げるタイミング

「聴く」を「売る」に
繋げるタイミング

「聴く」を「売る」に
繋げるタイミング

「聴く」を「売る」に
繋げるタイミング

「聴く」を「売る」に
繋げるタイミング

「聴く」を「売る」に
繋げるタイミング