

# 自然と保険販売につながる流れを作る

## 税理士との連携は互いの目的を考えて

提供ではなく「共同」が成功の鍵

テレビ東京の番組「カプリア官邸」に出演したソフトバンクの社長・孫正義さんはゴビ砂漠で太陽光発電と風力発電を大規模に行い、そこでできた電力をアジア全体に供給する夢の構想を話していました。そのアイデアを聞いた番組MCの村上龍さんは現在悪化している日本周辺の国々との関係を改善、構築するために何か事業を「共同」で行うしかないと言いました。

これは保険営業パーソンの税理士と提携して法人契約を獲得することに通じます。多くの営業パーソンは税理士から優良法人、多くの場合利益が潤出しているキャッシュが潤沢にある企業の紹介をもらっているに注力します。もちろん私も保険を販売していた頃、こうして税理士、提供される側が保険営業パーソンのいう立場になります。これがいけないというわけではありませんが、これだけでは長らく、「共同」・一緒に同

じ目的に向かって力を合わせるというところで、関係を出し合うことができていないのではないのでしょうか。

「共同」だと私は考えます。どちらかが提供しているが提供される関係ではなく、一緒に目的に向かっています。互いの目的に向かっている力を合わせる方法が有効だとは思いませんか? 税理士が望んでいることは普通保険を販売することではないでしょうか? とはほとんどです。新規の顧問先を獲得することそして厳しい競争の中で現在抱えている顧問契約を継続することです。これを保険営業パーソンが手伝いするので

まいい法人が紹介された場合はいいのですが、継続的に続くことは非常に稀です。

運がいい、偶然で終わらせないためのポイントが「共同」だと私は考えます。どちらかが提供しているが提供される関係ではなく、一緒に目的に向かっています。互いの目的に向かっている力を合わせる方法が有効だとは思いませんか? 税理士が望んでいることは普通保険を販売することではないでしょうか? とはほとんどです。新規の顧問先を獲得することそして厳しい競争の中で現在抱えている顧問契約を継続することです。これを保険営業パーソンが手伝いするので

す。顧問契約を継続するためには、経営者の後継者に繋がる相続や事業継承の話をする手助けを保険営業パーソンがすること、営業パーソンがすること、約だけが解除されるリスクを大幅に抑えることが出来るように、結果として相続や事業継承にま

りません。経営者のエンディングとして後継者に関わってくる部分に深く関与することで、顧問契約だけが解除されるリスクを大幅に抑えることが出来るように、結果として相続や事業継承にま

つわる保険も売れる可能性が高くなるに違いありません。

もちろんやり方はいろいろあります。お互いの利益がよくなる戦略をあなたも考えてみてください。

「保険が売れないセミナーの特徴」

セミナー営業の成功者は「お客様が抱えている問題を明確にすること」だと話していました。失敗するセミナーは「お客様が抱えている問題をお客様に教えること」を目的にしてしまうのです。お客様はいい情報、お得な話に納得し感心するかもしれないが、これでは契約には繋がりません。セミナーは営業パーソンの目的を達成するためのツールとして使わなければならない。営業パーソンの目的を達成するために、お客様に「自分の家はひょっとしたら倒壊のリスクが高いかもしれない」と思わせる、すなわち自分

「セルフセッション」をうまく活用していただくことが重要です。

セルフセッションとは、お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。

「セルフセッション」をうまく活用していただくことが重要です。

セルフセッションとは、お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。

## セミナーの内容を見直そう

「保険が売れないセミナーの特徴」

セミナー営業の成功者は「お客様が抱えている問題を明確にすること」だと話していました。失敗するセミナーは「お客様が抱えている問題をお客様に教えること」を目的にしてしまうのです。お客様はいい情報、お得な話に納得し感心するかもしれないが、これでは契約には繋がりません。セミナーは営業パーソンの目的を達成するためのツールとして使わなければならない。営業パーソンの目的を達成するために、お客様に「自分の家はひょっとしたら倒壊のリスクが高いかもしれない」と思わせる、すなわち自分

「セルフセッション」をうまく活用していただくことが重要です。

セルフセッションとは、お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。

「セルフセッション」をうまく活用していただくことが重要です。

セルフセッションとは、お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。

「セルフセッション」をうまく活用していただくことが重要です。

セルフセッションとは、お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。

「セルフセッション」をうまく活用していただくことが重要です。

セルフセッションとは、お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。

「セルフセッション」をうまく活用していただくことが重要です。

セルフセッションとは、お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。

「セルフセッション」をうまく活用していただくことが重要です。

セルフセッションとは、お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。お客様自身が抱えている問題を明確にすることです。

## 既存顧客に営業してもらおう

自慢したくなる売り方考えよう

「給与0円営業パーソンを雇おう」

トヨタ約6万9千人、パナソニック約5万7千人、ソフトバンク約2万人、子息がついている人も多くあります。本を代表する大企業の従業員数をネットで調べると、売上を上げるためには、それなりのマンパワーが必要で、給与だけでなく、必要なことは明らかです。これは保険営業でも同じではないでしょうか。

少し極端な例ですが、1年で1件しか契約が獲れない営業パーソンを雇うと、それが10万人いれば年間10万件の契約を挙げられることになり、3000人子息がついている人も多くあります。本を代表する大企業の従業員数をネットで調べると、売上を上げるためには、それなりのマンパワーが必要で、給与だけでなく、必要なことは明らかです。これは保険営業でも同じではないでしょうか。

少し極端な例ですが、1年で1件しか契約が獲れない営業パーソンを雇うと、それが10万人いれば年間10万件の契約を挙げられることになり、3000人子息がついている人も多くあります。本を代表する大企業の従業員数をネットで調べると、売上を上げるためには、それなりのマンパワーが必要で、給与だけでなく、必要なことは明らかです。これは保険営業でも同じではないでしょうか。

少し極端な例ですが、1年で1件しか契約が獲れない営業パーソンを雇うと、それが10万人いれば年間10万件の契約を挙げられることになり、3000人子息がついている人も多くあります。本を代表する大企業の従業員数をネットで調べると、売上を上げるためには、それなりのマンパワーが必要で、給与だけでなく、必要なことは明らかです。これは保険営業でも同じではないでしょうか。

少し極端な例ですが、1年で1件しか契約が獲れない営業パーソンを雇うと、それが10万人いれば年間10万件の契約を挙げられることになり、3000人子息がついている人も多くあります。本を代表する大企業の従業員数をネットで調べると、売上を上げるためには、それなりのマンパワーが必要で、給与だけでなく、必要なことは明らかです。これは保険営業でも同じではないでしょうか。

少し極端な例ですが、1年で1件しか契約が獲れない営業パーソンを雇うと、それが10万人いれば年間10万件の契約を挙げられることになり、3000人子息がついている人も多くあります。本を代表する大企業の従業員数をネットで調べると、売上を上げるためには、それなりのマンパワーが必要で、給与だけでなく、必要なことは明らかです。これは保険営業でも同じではないでしょうか。

## 小さなスキルの積み重ねが大きな成果に

たは売り込まなくてもよいかなります。お客様が相談を聞いてくれるのでも、やりとりをすることで、お客様からの信頼感はアップして契約の確率は高くなります。

いかがでしょうか。最初のメールのやりとりでは、契約を獲得することよりも返信をもらうことの方が重要です。返信をもらうことの方が重要です。返信をもらうことの方が重要です。

たは売り込まなくてもよいかなります。お客様が相談を聞いてくれるのでも、やりとりをすることで、お客様からの信頼感はアップして契約の確率は高くなります。

いかがでしょうか。最初のメールのやりとりでは、契約を獲得することよりも返信をもらうことの方が重要です。返信をもらうことの方が重要です。返信をもらうことの方が重要です。

## ネット経由の資料請求

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

## ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

## ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

## ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

## ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

## ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

## ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

## ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

## ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

「この方法で契約率アップ!」

ネットからお客様から資料請求の依頼があり、設計書をメールで送ると、情報は言えなくなるので、得るスパチャリストは10以上のプランを送ることが多いと聞きます。あなたもチャンレンジしてください。

少しの発想転換で大きな成果

一味違う! SHARP

シャープな視点 VIEWPOINTS

アイブライド株式会社 内田 拓男 51

§ 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ド(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/



▲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/