

# 保険が売れてしまおう！状況を作る！

## 既契約や新商品の質問は後回し まずお客様の価値観を徹底的に聴く

■価値観が新規開拓の鍵  
少し前になりますがNKKの番組「プロフェッショナル」に出演した管理栄養士の女性が話していた言葉がとても印象に残りました。

「相手の価値観をまず掴む！」

彼女は病気の患者に食事療法を勧め実行させることが主な仕事です。こんな時、理屈だけで話をするのが普通ではないでしょうか。「あなたはお病ですか、こんなメニューの食事しかとってはいけません」「症状を改善するためにこんな献立の食事をとるべきです」こんなアドバイスをするのが一般的に違ひありません。

一方、彼女のやり方は違います。相手の患者が食事に対してどんな思いがあつてどんなものを好むかを徹底的に聴くのです。ここに惜しみなく時間を掛けます。番組の中で、ある病気を患う患者は、彼女との会話の中で赤身の刺身が何より好物と答えていました。病状をたくさん食べると、刺身をたくさん食ふことはあまりよくないことなのですが、他の食事とのバランスを取りながら刺身を入れたメニューを考え、その管理栄養士は食事療法を提案していきま

した。患者は自分自身が好きな食事が入っている、すなわち価値観に合っているから、それを満たす提案もできない…最終的に保険契約にならないと価値観や思いを掴んでいないから、それを満たす提案もできない…最終的に保険契約にならないと

も言えるのではないのでしょうか。

既契約や新商品に関する質問は後回しにしてお客様の価値観や思い、

一番大事にしていることを聴くことからスタートしましょう。きっと今以上の成約率を達成できるはず。

「分散投資がいい」と経済全体の理解を深めて分散投資がいいのかをお客様に気づかせることに全力を注ぐのです。最初から答えを言うのではなく、金融・経済をわかってもらうことで、お客様は当然満足します。満足すれば口コミに繋がります。結果として多くの営

業パーソンが喉から手が出る程欲しい「紹介」が自然に獲得できるようになるのです。

営業パーソンが正解をどんどん語るのには昔のスタイルと言えないのではな

いでしょうか。答えはお客様に出してもらいましょう。お客様に出してもらいましょう。お客様に出してもらいましょう。

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

開拓でも重要です。普通提供しないとうまくいかないと考える人は少なくありません。大きな努力が必要だとすることが常識です。

しかしその成功者は相手の力を活用することで小さな力しかも短期間で成果を出すことも可能です。ポイントには合気道と同じで「タイミング」です。

## 自ら選択で満足→紹介へ 正解語らないのが今の売り方

■分散投資がいいとは言っていない！

株価高騰の影響などで投資や資産形成に興味を持っていらっしゃるお客様は増えていられると感じませんか？

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

## 問題認識と解決法の提示 保険は目的達成のための手段

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

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 57

§ 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。

◆無料で聴ける音声番組・ポッドキャスト「保険営業成功ノウハウ」をオンエア中！ iTunes Storeで「保険営業」と検索してください！ \*スマートフォン用ポッドキャストアプリでも聴くことができます。



「分散投資がいいです」と「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする

「状況」を作れる人は、相続保険が売れる。少く想像してください。あなたが投資用マンションを販売する会社の経営者だったとします。セミナーを開き、参加者に「軒下でも多く販売したい」と考えた時、あなたならどんな内容にするでしょうか。マンション投資がいかにか有効で安全か、いかに自社を通して投資をする