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」とか「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。といっても、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ご提供します。

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○○

時間を掛け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ていた！ こんな経験も私が保険を販売していた頃よくしました。

訪問回数を多くしても社長と仲良くなっても状況は普通改善されません。なぜ社長は保険営業パーソン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ことを考えている社長は少ないものです。「万が一」のことばかり考えている経営者はいません。しかしもしも3日後の手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が法人から大型契約を獲りたければ、〝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1つが「お金」です。といっても会社がお金を借りる金融機関を紹介することを勧めているわけではありません。「お金」の問題＝「財務」を切り口にするのです。

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が解決されれば自然と保険が獲れてしまうこんな流れを作るのです。

■社長のニーズに100％応えても法人生保は売れない

「お客様の要望やニーズに応える」「お客様が望むことにすぐに対応する」「お客様からの質問にすばやく回答を出す」

営業パーソンとしては不可欠なことです。これらのことを確実にすることが信頼に繋がり、最終的には保険契約に繋がるはずと信じている方が多いはずです。

しかし数多くのライバルに勝って、みんなより頭一つ抜け出すためにはこれだけでは不足している部分があるのです。いや飽和状態と言われ、ますます競争が激化する保険業界でお客様のニーズに対応するだけでは生き残っていけないと言っていいかもしれません。

お客様から要望がでる前にまたはお客様が自分自身のニーズに気付く前に「問題点を指摘しそれを解決する策を提案すること！」が必要なのです。言い方は悪いのですが言われたことをするだけなら、誰でもできます。重要なことはお客様より一歩先を行きお客様が気づいてない・気が付かない問題点を的確に指摘して、それを解決する策を指し示すことなのです。まさにこれこそがコンサルティング営業の真髄です。

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？

コンピューターを使ってグラフや表を出したり保険料を比べたりすることがコンサルティングではないのです。例えば会社の退職金問題。この場合お客様にとって顕在化している問題は「会社としてどうやって退職金を貯めるか？」「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顕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ましょう」「401kを導入しましょう」などと。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。

ですから「顕在化した問題」に対する提案は当然競争が厳しいです。値段の競争になることも多いものです。当然、お客様は安い方、有利な方をチョイスしますので、それ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いますが、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ってしまい、支払予定に対してどれだけ準備されているか？ という大きな問題に気づかない法人・経営者がまだまだ多いのです。ナント、上場会社や市区町村などの地方自治体でさえこの準備率の不足に気づいていないケースもあるほどです。それをあなたが専門家として指摘するのです。

問題点を指摘したら、専門家、プロとしてあなたは当然、問題の解決策を提案しなければなりません。準備率が足りていない企業や団体がとる道は2つしかありません。1つは退職金制度自体を止めるまたは別の制度に移行させてしまう方法です。

しかし確定した金額の退職金がもらえると見込んでいた従業員がこれらを希望する場合は少なく、多くの企業や団体のもう1つの選択肢を獲らざるを得ません。それは足りない退職金を今すぐに貯め始めるということです。そのとき当然生命保険の活用が不可欠になるのです。

ここで勘違いしてほしくないのは生命保険の提案が先にありきではないことです。「解決」が先にあるのです。問題を解決する手段として、たまたま生命保険を活用できるに過ぎないのです。あなたは決して最初に生命保険を提案してはいけません。あなたがすべきことはまず問題点を指摘しそれを社長に理解してもらうことなのです。

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

■赤字法人を宝の山に変えるノウハウ～法人工作の変化球～

あなたはどんな法人を顧客にしたいでしょうか？ 業績好調でキャッシュを持っていて儲かっている従業員の多い法人！ と答える方が多いはずです。確かにこんな法人は保険の資源があると言っていいでしょう。しかしこんな法人に対してはとてつもない競争が待っているものです。

サービスや営業技術、場合によっては解約返戻金の勝負に勝ってそんな優良法人を顧客にしていくのも決して悪くありませんが、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す。

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が法人にキャッシュをもたらし保険契約の原資を作るのです！ 法人の条件は1つだけです。利益がでていなくても規模が大きくなくてもいいのです。オフィスや店舗を借りていればチャンスがあるのです。多くの企業で見過ごされている「賃料削減」を武器とするのです。

保険の見直しや保険料のリストラは法人にとって当たり前のことですが、賃料は長い間見直していないというケースも少なくありません。バブルの頃からずっと同じ賃料というオフィスもあるくらいです。『賃料の削減なんて契約更新時にどこの法人も大家にお願いしているよ』と思った方は少し待ってほしいです。

確かにそうしている法人はあるかもしれませんが、そのほとんどは〝お願いベース〟であることが多いです。だから成果が出ていないケースがほとんどです。しっかりとしたノウハウで「賃料削減」をやれば可能性が広がるのです。

やり方は難しくはありません。なぜ賃料が安くなるのかの根拠を書面にまとめ、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っ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。

厳しい時代を生き抜くには〝変化球〟も必要

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

アイブライト有限会社　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/