

資産形成の目的を明確にして保険を売る

住宅購入、教育資金を保険で

お客様自らがニーズに気づく質問を

■住宅の夢を聞けば保険は売れる
 生命保険を販売する時「万が一」という言葉は欠くことができません。この言葉を使わずに話をするのは無理でしょう。しかし厳しい競争に勝って生き残るためには「万が一」だけでは足りないのです。「万が一」以外の保険の役割をお客様に理解してもらうことが成績を伸ばす第一歩となるはず。

「万が一」以外の役目の一つとして挙げられるのが「資産形成」です。といっても保険の設計書を出して「これで▼資産を貯めましょう」と提案するだけではダメです。

「頭金はいくら用意する予定ですか？」
 「多くのお客様は具体的な数字を聞いていないケースが多いのですが仮に「100万円」と答えたとして、それを貯める保険を提案してもうまくいく確率は高くなりません。

「営業パーソン：「そんならその頃には夢のマイホームを！」と予定されているのですね」

「営業パーソン：「そんならその頃には夢のマイホームを！」と予定されているのですね」

「お客様：「そうですね」
 家を建てました。通学圏内の学校が多く、住むには最適なと言っておりましたが、やはりお子様の学校のことも考慮して場所を選ばれますか？」

「お客様：「はい、そうですね」
 購入時期や金額、広さや場所などがはつきりしたら、初めて資金特に頭金の話をします。しつこいようですが、この場合も「3000万円の住宅なら、頭金600万円は必要です。この保険で貯めましょう」という答えが返ってきます。

「お客様：「はい、そうですね」
 購入時期や金額、広さや場所などがはつきりしたら、初めて資金特に頭金の話をします。しつこいようですが、この場合も「3000万円の住宅なら、頭金600万円は必要です。この保険で貯めましょう」という答えが返ってきます。

教育に対する“考え”を引き出す たくさんある終身保険を売るチャンス

■教育費を切り口に終身保険を売る方法
 「銀行などと比べて終身保険は利率が劣るから売れない」
 そんな言葉を営業パーソンからよく聞きます。確かに事実かもしれませんが、これは資産運用つまり「お金をどれだけ増やせるか」という観点だけで話をしていて、言葉も「もちろんお客様のニーズが「毎年最低でも7・2%は増やして10年で2倍にしたい」というものであれば終身保険の出番はありません。」

「お客様：「はい、そうですね」
 購入時期や金額、広さや場所などがはつきりしたら、初めて資金特に頭金の話をします。しつこいようですが、この場合も「3000万円の住宅なら、頭金600万円は必要です。この保険で貯めましょう」という答えが返ってきます。」

ニュースレターで紹介を得る

ポイントは反応促すためのプレゼント

「お客様：「はい、そうですね」
 購入時期や金額、広さや場所などがはつきりしたら、初めて資金特に頭金の話をします。しつこいようですが、この場合も「3000万円の住宅なら、頭金600万円は必要です。この保険で貯めましょう」という答えが返ってきます。」

「お客様：「はい、そうですね」
 購入時期や金額、広さや場所などがはつきりしたら、初めて資金特に頭金の話をします。しつこいようですが、この場合も「3000万円の住宅なら、頭金600万円は必要です。この保険で貯めましょう」という答えが返ってきます。」

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 14

§ 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年保険営業パーソナル向けノウハウCDの販売やコンサルティングを行うアイブライト(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.kokuyaku-follow.com/
 [ブログ] http://hoken21.blog70.fc2.com/

「お客様：「はい、そうですね」
 購入時期や金額、広さや場所などがはつきりしたら、初めて資金特に頭金の話をします。しつこいようですが、この場合も「3000万円の住宅なら、頭金600万円は必要です。この保険で貯めましょう」という答えが返ってきます。」

「お客様：「はい、そうですね」
 購入時期や金額、広さや場所などがはつきりしたら、初めて資金特に頭金の話をします。しつこいようですが、この場合も「3000万円の住宅なら、頭金600万円は必要です。この保険で貯めましょう」という答えが返ってきます。」