

損保代理店の経営者・店主様向け

90日で生保追加提案の仕組みづくり

「生命保険 クロスセル」

生保
契約件数

1.8倍 前年比

年換算
保険料

5倍 前年比 達成!



株式会社 鳥次保険
代表取締役
鳥次 高史氏

実践したことは4つだけです

- ✓ 生保専任者配置
- ✓ 客層別チラシとトークマニュアルの整備
- ✓ 生命保険の営業会議
- ✓ 評価制度の構築

その結果

生命保険契約率 **80%超**
年換算保険料が **+2000万円**

たったの90日で成果の出るクロスセルの成功の秘訣は次のページへ

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

開催日時

2022年3月 **9日**・**10日**・**11日**・**12日**

各日程 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)



PC・スマホ
どこでも参加可能



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

生保ANP5倍・契約件数1.8倍 クロスセル成功セミナー お問い合わせNo.S083479

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → 083479

クロスセルの仕組み構築で 年換算保険料5倍！

成功企業
レポート

株式会社 鳥次保険様に
お話を伺いました

本社：茨城県鹿嶋市（人口6.7万人）

株式会社 鳥次保険
代表取締役 鳥次高史 氏

地域に根差して50年。創業から現在まで、「総合リスクコンサルタント」「事故解決の専門家」「ファイナンシャルプランニングのプロ」として、地域の皆さまのお役に立てる保険代理店になることを第一目標に営業活動をしてきた。お客様ひとりひとりの視点に立って考え、地域の皆さまから信頼していただけるような鹿行地区ナンバーワンの保険代理店として皆様に“あんしん”をお届けしています。



ゲスト
講師

地方損保代理店が生保ANP 5 倍、契約件数1.8倍！ 保険営業未経験者4人が入社2年以内で達成した方法とは。

茨城県鹿嶋市に本社を置き、地域密着型損保代理店である株式会社 鳥次保険様。その歴史は長く、2020年に創業50年を迎えた。2021年には、**生命保険の契約件数1.8倍、年換算保険料5倍**と大きく成果を伸ばした。さらに、従来の生命保険契約の多くは社長やベテラン社員が挙げていたが、鳥次保険の今の営業スタッフは**7人中4人が保険営業未経験者であり、入社2年以内の営業スタッフ**です。

ごく一般的な損保代理店であった鳥次保険様が生命保険を売ることができるようになるためには組織を変えるところから取り組み始めました。システム化した生命保険の契約体制を整えた鳥次保険様。今回は株式会社 鳥次保険の代表取締役である鳥次高史氏に、そのポイントや取り組み内容をインタビューをさせていただきました。

生命保険クロスセル強化で急成長！成功事例インタビュー

▶一番最初なぜこの取り組みをスタートさせたのか？

■「このままではマズイ・・・でも何をして良いか分からない・・・」

2017年、先代社長である父が急逝し、私が社長を引き継ぐことになりました。

突然のことで、心の準備ができていないまま社長になった私は、社内を見渡して愕然としました。父親の代からいる癖の強い高齢の募集人ばかりです。もちろん、私のことを「ただの息子」としか見ておらず、言うことを聞きません。営業力があることは間違いなかったのですが、漠然と「このままではマズイ・・・生き残っていけない・・・」と思いました。とはいえ、何をしてよいのか分かりません・・・そこで船井総



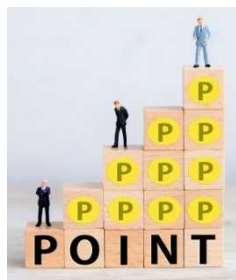
研さんに薫にもすがっての想いで電話をかけ、話を聞いてもらいました。すると、自社の既契約マーケットを活用した生命保険クロスセルの取り組みを提案されたのです。

▶まず最初に、何から手を付けましたか？

■生命保険は営業任せではなく、会社の仕組みで売る

まず、一番最初に手を付けたことは「生命保険専任者」の配置です。私は損害保険の契約も生命保険の契約もお客様と関係性ができていれば、簡単に更改・契約ができると思っていました。

しかし、損保の更改はできても、生命保険契約はなかなか伸びませんでした。



生命保険専任者のメリット

- ①単価アップ！
- ②契約率アップ！
- ③育成スピードアップ！

船井総研さんからは、「生命保険は営業任せではなく、会社の仕組み化をしましょう！、つまり生保専任者を採用し、配置しましょう！」と提案されました。そこで早速、生命保険専任者を採用し、配置しました。損害保険の営業と生命保険の営業を組織を分け、線引きしました。

生命保険クロスセル強化で急成長！成功事例インタビュー

▶その結果、どうなりましたか？

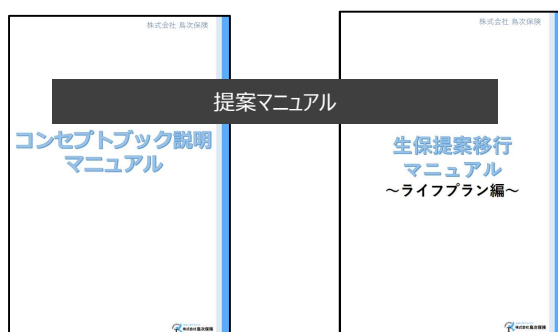
■ 損保募集人の手が空き、損保新規契約件数が1.2倍に！

結果、どうでしょう。損保の月間契約件数が1.2倍に増えたのです！ただ役割を分けただけなのにです。正直驚きました。専任化しなさい！という話は色んなところで耳にしていたが、ここまで効果があるのかと…。損保の募集人は、生保が得意とは言えません。苦手なことをさせていれば、生産性が上がらないのは当たり前のことなのです。

▶そのまま、どんどん会社は良くなっていったのですか？

■ 専任者を立てたのに、損保担当が自分で契約を取りに…

会社の雰囲気がよくなりました。そこで、船井総研さんからアドバイスをされた、次の一手を打ちました。それが、生保専任者へのトスアップと提案内容の整備です。年齢・家族構成別に提案内容を決め、トスアップ用のチラシとトークスクリプトを用意しました。そして、損保の募集人に、生保案件は生保専任者へトスアップするように指示しました。



しかし、なかなかトスアップ数が増えません。トスアップ用チラシとトークスクリプトを用意することで、損保募集人が自信を持ち始め、本来の狙いであった生保専任者へトスアップをせず、自分で生保の販売をするようになってしまったのです。

損保の募集人に話を聞いてみると、生保専任者を置くことに実は納得していませんでした。

わざわざトスアップするよりも、自分で契約を取ったほうが早い！お客様と関係性ができているから契約が取りやすいと思っていたのです。実は、私自身も募集活動をしており、同じ想いでした。



生命保険クロスセル強化で急成長！成功事例インタビュー

▶一筋縄ではいかなかったんですね…？

■とりあえず、生保専任者にパス！それだけで、契約率80%！

そんな状況を見かね、船井総研さんから、「どれだけ、お客様の温度感が低くてもよいから、自分で契約しないでください！雑で構わないから、とりあえず生保専任者へトスアップしてください！」と叱られました。もうやけくそです。言われた通りにしようと、違和感はありましたが、温度感が低いお客様でも、生保専任者へトスアップしていきました。するとどうでしょう。「このお客様は多分契約できないだろう…」と思っていたお客様も、生保の契約につながっていくのです。

数字にも顕著に現れました。生保専任者は、トスアップ件数に対して、契約率が80%を越えてきたのです。ここまで結果が出たら、やりきらないと損です。



■生命保険のためだけの営業会議を実施！

そこで、私は全社でこの取り組みを徹底することを決断いたしました。通常の営業会議とは別に、生保の契約数アップのための会議を実施することにしました。この会議での参加者は、生保専任者はもちろんのこと、損保募集人にも参加してもらいました。内容は、トスアップの成功事例とトスアップ案件の追客確認、そしてトスアップ件数や契約率、契約数等のプロセス数字の確認です。

提案管理シート											
日次	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
件数	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60
契約率	80%	82%	84%	86%	88%	90%	92%	94%	96%	98%	100%
契約数	8	12	17	21	27	31	36	41	48	54	60
件数	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60
契約率	80%	82%	84%	86%	88%	90%	92%	94%	96%	98%	100%
契約数	8	12	17	21	27	31	36	41	48	54	60



今まで各募集人の営業ノウハウを共有するという文化がありませんでしたが、より会社としての営業ノウハウが高まり、募集人の営業レベルは上がっていきました。そして、数字に対する意識も高まっていき、毎月うなぎのぼりで生保の契約件数が増えていきました。

脱・属人性、仕組み化した保険営業は次ページ

生命保険クロスセル強化で急成長！成功事例インタビュー

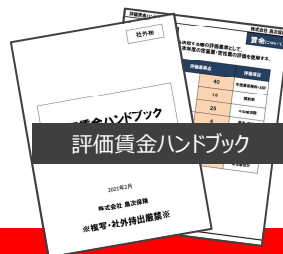
▶さらに、全社で徹底させるために、改革したことはありますか？

■全社員に徹底してもらうために、評価制度を構築！

一生懸命頑張ってくれている社員を見て、心が熱くなりました。頑張ってくれている社員には、もっと会社が認め、報いるべきだと感じるようになりました。会社として注力していきたい、生命保険のトスアップ件数を中心に置いた評価制度を構築しました。その結果、社員の意識もより一層高まり、生命保険の契約件数は1.8倍、契約金額は5倍に、全社も二桁成長を達成しました。

評価項目			
項目	評価基準	評価	評価
1. 生命保険の契約件数	1. 1.8倍	2. 1.5倍	3. 1.2倍
2. 生命保険の契約金額	1. 5倍	2. 4倍	3. 3倍
3. 生命保険の契約件数	1. 1.8倍	2. 1.5倍	3. 1.2倍
4. 生命保険の契約金額	1. 5倍	2. 4倍	3. 3倍

賃金テーブル			
項目	評価基準	評価	評価
1. 生命保険の契約件数	1. 1.8倍	2. 1.5倍	3. 1.2倍
2. 生命保険の契約金額	1. 5倍	2. 4倍	3. 3倍
3. 生命保険の契約件数	1. 1.8倍	2. 1.5倍	3. 1.2倍
4. 生命保険の契約金額	1. 5倍	2. 4倍	3. 3倍



▶最後に、一言お願いします！

■スーパー営業マンは不要！未経験でも成果が出せる！

保険業界は、とても属人的な業界です。営業力がある人、お客様をたくさん持っている人が採用できれば、良いのですが、弊社のような地方の零細企業には所謂超優秀な社員を採用することはできません。そんな状況下でも、会社を成長させるためには、業界の未経験者でも売ることができるようにならなければならないのです。客層に合わせて、

どの商品を、どのツールを使って、どのように話していけば良いのか。

そして、それをお客様の前でスムーズにできるようにするための

トレーニングの確保。これらがそろって、初めて「仕組み化」といえます。

弊社には改めてスーパー営業マンはおりません。とにかくお客様に対して、誠実で、真面目だけ

が取り柄の社員です。我々のような地方の零細企業でもできました。ちょっと本気を出せば、誰でもできると思います。

我々もまだまだ発展途上ですが、このお話が少しでも

業界発展のために、お役に立てれば幸いです。

最後まで、お話をきいてくださり、誠にありがとうございました。



ここまでお読みいただいた皆様へ

<初公開> 損保代理店のクロスセル 成功のポイントを徹底解説



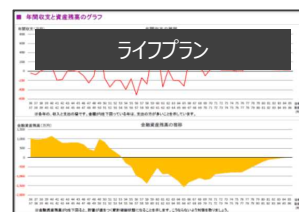
株式会社 船井総合研究所
インシュアランスチーム
条 晴輝

まずはここまでお読みいただき、ありがとうございます。
今一度、損保代理店のクロスセルのポイントを整理したいと思います。

ポイント① 生保専任化配置

損保営業マンが生保の契約もこなすことができるというのは、ごくごく一部のレベルの高い営業マンだけです。

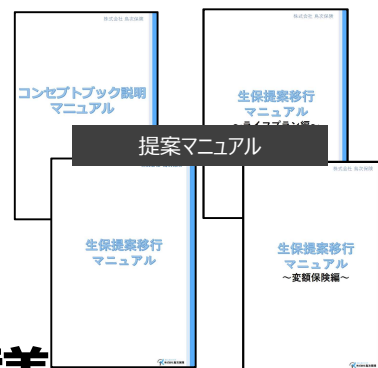
**損保と生保を分けることで単価アップ
件数アップが図れます。**



ポイント② 客層別チラシとトークマニュアル

個人の能力に頼った生命保険の営業から、
会社としての仕組み化した営業に変えることで
経験を問わず、成果に繋げることができます。

特に生命保険が苦手な代理店に効果的です。



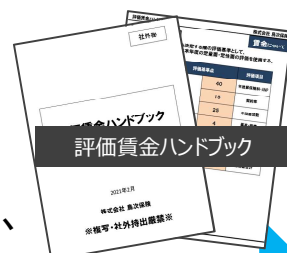
ポイント③ 生命保険の営業会議

提案の仕組み化を行ったうえで、社内での
生命保険の成功事例・失敗事例を
共有することで、全営業スタッフの
意識向上と件数アップを図ります。

損保代理店でも必須の会議です。

ポイント④ 評価制度構築

トスアップ件数を意識した評価制度を構築すると、
より動きが加速します！



さらに詳しい話はセミナーで！詳細は別紙！

生保ANP5倍・契約件数1.8倍 クロスセル成功セミナー

オンラインセミナー

講座内容&
スケジュール

2022年 3月 9日(水)・10日(木)・11日(金)・12日(土) 13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

講座

セミナー内容

第1講座

13:00
↓
14:00

なぜ、損保代理店が生命保険クロスセルに力を入れるのか

- ポイント① 2022年の保険業界で業績を向上させる方法
- ポイント② 生き残る保険代理店に求められること
- ポイント③ クロスセル成功事例紹介

株式会社 船井総合研究所 インシュアランスチーム シニアコンサルタント 岩邊 久幸

広告業界・印刷業界のコンサルティングを立ち上げ、約200社に対して、経営指導を行う。2018年より、金融業界のコンサルティングに従事。主に、保険会社・保険代理店のコンサルティング、及び金融機関の営業力アップコンサルティングを行う。



第2講座

14:00
↓
15:00

会社の雰囲気が変わった!成果が出るまでの道のり

- ポイント① 新たな取り組みをスタートさせた会社の前と後
- ポイント② 生命保険クロスセルのポイント
- ポイント③ 年換算保険料5倍の成果が出るまでに取り組んだこと

株式会社 鳥次保険 代表取締役 鳥次 高史氏

地域に根差して50年。創業から現在まで、「総合リスクコンサルタント」「事故解決の専門家」「ファイナンシャルプランニングのプロ」として、地域の皆さまのお役に立てる保険代理店になることを第一目標に営業活動をしてきた。お客様ひとりひとりの視点に立って考え、地域の皆さまから信頼していただけるような鹿行地区ナンバーワンの保険代理店として皆様に“あんしん”をお届けしている。



第3講座

15:10
↓
16:10

たった90日で成果を出す!生命保険クロスセル仕組構築

- ポイント① クロスセル最新営業ツールの紹介
- ポイント② 90日で生保の契約件数を増やす取り組み
- ポイント③ 年間保険料5倍!成果を出した4つの取り組み

株式会社 船井総合研究所 インシュアランスチーム 桑 晴揮

保険業界のコンサルティングに従事。営業設計、マネジメント管理を得意とする。現場社員との密なコミュニケーションにより、経営施策を現場へ落とし込み企業の業績アップに貢献してきた。経営コンサルタントとしてのミッションはお手伝いさせていただいたクライアントにかかわるすべての人を幸せにすること。



まとめ講座

16:15
↓
16:30

まとめ講座

株式会社 船井総合研究所 インシュアランスチーム シニアコンサルタント 岩邊 久幸

広告業界・印刷業界のコンサルティングを立ち上げ、約200社に対して、経営指導を行う。2018年より、金融業界のコンサルティングに従事。主に、保険会社・保険代理店のコンサルティング、及び金融機関の営業力アップコンサルティングを行う。

お申込みはこちらからお願いします

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページより詳細をご確認ください。
WEBページよりお申込みをいただけます。
WEBページにはもっと詳しい内容と特典が付いておりますので、ぜひご覧ください。

083479 検索 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/083479>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

生保ANP5倍・契約件数1.8倍 クロスセル成功セミナー お問い合わせNo. S083479

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日時をお選びください。

2022年 **3月9日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限:
2022年3月5日(土)

2022年 **3月10日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限:
2022年3月6日(日)

2022年 **3月11日(金)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限:
2022年3月7日(月)

2022年 **3月12日(土)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限:
2022年3月8日(火)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
●オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様 会員価格 税抜 12,000円 (税込 13,200円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.083479を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●お申込に関するお問い合わせ:天野 ●内容に関するお問い合わせ:桑

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

2022年 3月9日(水)

申込締切日 2022年3月5日(土)

2022年 3月10日(木)

申込締切日 2022年3月6日(日)

2022年 3月11日(金)

申込締切日 2022年3月7日(月)

2022年 3月12日(土)

申込締切日 2022年3月8日(火)

