

保険代理店の経営者・店主様向け

参加費無料・オンライン開催

社長・トップセールスに依存しない

営業の仕組み

生産性1,500万円超にする営業手法

3つのことだけを実践

- ✓ 営業ツールの統一化
- ✓ ライフプランの導入
- ✓ 動画マニュアルの作成



ライフコンサルティング
株式会社
代表取締役 **中村 達矢氏**

営業に苦戦していた社員たちが

生産性 **372万円**

→ **1,584万円**

成功事例レポート 詳細は中面へ▶▶▶▶

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6月 **21** 火 13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)



PC・スマホで参加!



主催 保険代理店経営研究会 説明会

お問い合わせNo. S086026 / K100535



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL : 03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

船井総研研究会事務局

E-mail : hoken-fp@funaisoken.co.jp

●申込みに関するお問い合わせ 眞鍋 昌子(マナボ) ●内容に関するお問い合わせ 植田 英嗣(ウエダ ヒデツグ)
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「説明会タイトル・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。) → 086026



生産性372万円⇒1,584万円

成果報酬型組織から営業の仕組み導入 2年で生産性4倍

成功企業 レポート

ライフコンサルティング株式会社様 お話を伺いました

本社：東京都 新宿区

ライフコンサルティング株式会社 代表取締役 中村達矢 氏

2008年から外資系大手金融機関に勤務し、新人教育責任者として社内の金融教育を担い、最短最年少で支社長に昇進。2015年3月、地域密着型のファイナンシャルプランナー（FP）モデルを確立することを志し、FPとして独立。日本に金融教育を広く普及させることをミッションとして、これまでキャリアセミナー・マネーセミナー等、10年で800回以上の講演・セミナーの講師を担当。子ども一男一女の4人家族で神奈川県逗子市に在住。趣味は登山、映画鑑賞。ライフワークとして逗子葉山の地域貢献活動。



ゲスト
講師

■ 前期年商8,500万円から今年年商1.7億円に！ 業績向上＆生産性4倍の秘訣はどこにあるのか。

神奈川県逗子市に本社を置き、東京に2オフィス、名古屋に1オフィスを構えているライフコンサルティング株式会社様。コロナ禍にも関わらず、個人×生命保険マーケットで大きく業績を伸ばされています。目を見張るのはその生産性。**2019年度の生産性は372万円、2021年度今期は1,500万円超。社長・トップセールスに依存しない営業の仕組みを構築されてから、大きく業績を伸ばされています。**2019年時点で成果報酬型だった営業組織は、**コロナ禍の影響を受けて生産性が半分まで減少。そこから固定給社員の生産性を上げ、固定給社員の増加を実行。どのようにして営業の仕組みを整え、固定給社員の生産性を飛躍的に向上させることに成功したのか。**今回はライフコンサルティング株式会社 代表取締役 中村達矢氏に、そのポイントをインタビューさせていただきました。

▶ 業績を大きく伸ばされる前の当時の状況はいかがでしたか？

■ 成果報酬型の営業組織がコロナ禍の影響で業績低下…

2019年は成果報酬型の報酬体系を組んでいて、会社で営業の仕組みは整えておらず、どのように業績を回復させていけばよいか頭を悩ませていました。営業4名で、月生産性90万円程だったものがコロナ禍で31万円まで低下。

会社経営としても非常に厳しいものでありました。2020年1月に船井総研様のセミナーに参加して

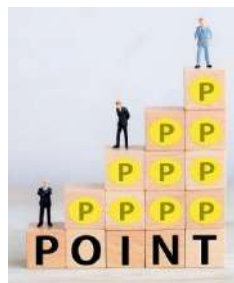
「営業の仕組み化」を学び、そこから人材を固定給で採用して、営業方法をマニュアル化し育成カリキュラムの構築を始めていきました。



▶ 業績アップの糸口として、どのような取り組みをされましたか？

■ ①営業のマニュアル化（ツール統一） ②ライフプラン型営業 ③研修カリキュラム・動画マニュアルの整備 を行いました。

成果報酬型の営業組織では、募集人それぞれの営業のやり方が異なっていました。したがって募集人ごとに契約率や客単価に大きくばらつきがありましたし、報酬体系の都合上、募集人それぞれの商談数管理や案件管理を細かく行うこともできていませんでした。固定給化を進めるから



「営業の仕組み化」＝
①営業ツールの統一
②ライフプラン導入
③動画マニュアルの作成

には「会社のやり方」を整える必要があるため、そこで私が実行したことは次の3つです。①営業マニュアルの作成（使用ツールの統一） ②全商談ライフプランの導入 ③研修カリキュラム・動画マニュアルの作成 です。

▶どのようにして営業の仕組みを整えていかれたのでしょうか？

■ターゲット顧客と営業コンセプトを明確にして、顧客に提示するツールをオリジナル作成・統一していきました。

まず始めに行ったことは、ターゲット顧客と営業コンセプトの明確化です。世帯年収で800万円以上の高所得者層に対して、お金のプロである「ファイナンシャルプランナー（FP）」としてのファイナンシャルプランニングを提供する『FP型営業』にコンセプトを統一しました。したがって、弊社は「生命保険を売る」というスタイルではなく、基本的にすべてのお客様に対して「ライフプランの作成」を行って「ファイナンシャルプランニング」を提供するというバリュー（価値）の統一を行っています。そこからライフプランツールの整備と、顧客に提示する資料をすべてオリジナルで作成し、我々の営業コンセプトを全員が意識して営業できるように整えていきました。



▶営業の仕組み化を進める上でのポイントはどこにありますか？

■「経営者」としての意思決定と「営業」からの脱却です。

業績が上がる前の2019年の段階では、私は代表でありながらもイチ営業としての行動が70%以上でした。固定給で人材を採用して、営業の仕組みで組織化を進めていくという、経営者としての意思決定が大きかったと思います。営業ではなく「社長業」に専念する決断を行って、自身は営業の仕組みづくりとマーケットづくりに専念したことがポイントだったと思います。



保険代理店経営研究会

(保険代理店を営む経営者のための研究会)

ご案内

会員数68社(2022年3月時点)「保険代理店経営研究会」のご紹介

①年6回の例会開催(情報交換&勉強会)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、最新の業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

③その他会員特典多数!

船井総研一大イベントである経営戦略セミナーに無料でご参加など、会員様だけに特別にご紹介できるセミナーや各種ツールのご用意がございます。

保険代理店経営研究会の詳しい情報をスマホで



まずは
お試し
参加!

2022年はZoom開催予定となっています。 今だけ無料でお試し参加ができます!

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

開催日時	開催内容
2月15日(火)	例会
4月19日(火)	例会
8月23日(火)	例会
10月18日(火)	例会
12月13日(火)	総会

後日、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

保険代理店経営研究会 会員様の成功事例 (一部ご紹介)

福島ファイナンシャルプランナーズ株式会社

福島県



新規集客昨対**155%**

全社平均契約率**85.7%**

コロナ禍でも年商**120%**成長

有限会社FPコンパス

山形県



ライフプラン・DC導入支援・

異業種連携など幅広く展開！

地域**トップクラス**FP事務所！

株式会社ライフキット

福岡県



新卒・未経験中途社員の育成に

時間を割き社内平均契約率

15%アップ

株式会社ワオナス

宮城県



オンライン集客体制構築で

累計**400名**集客

個別相談率**40%**契約率**40%**

ライフコンサルティング株式会社

東京都



FP事業部設立で

平均客単価(AC)**25万円**！

1年で生産性**2倍**成長！

全国各地で
成功事例が
続出中！

参加費無料・オンライン開催

保険代理店経営研究会 説明会

講座内容 & スケジュール

2022年6月21日(火) 13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)

講座

内容

第1講座

2022年保険代理店の時流と生産性向上のポイント

- ・ 2022年保険業界の時流
- ・ 生産性向上のポイントと営業の仕組み化で行うべきアクション
- ・ 契約率70%以上・客単価20万円以上の早期営業育成手法

船井総合研究所に入社後、保険業界のコンサルティングに従事。現場に入り込んだ実行支援を得意とし、経営戦略の従業員への落とし込みを得意とする。全国の保険代理店・FP事務所における現場支援の成功ノウハウを生かし、経営戦略の構築から組織マネジメントまでおこなう。経営コンサルタントとしてのミッションは、「経営者の思い描くビジョンを確実に叶える」こと。



株式会社
船井総合研究所
インシュアランス
チーム
リーダー

植田 英嗣

第2講座

生産性1,500万円超を実現する「営業の仕組み」

- ・ 成果報酬型組織から固定給組織への転換方法
- ・ 計120時間の育成カリキュラムと動画マニュアル
- ・ 統一化された営業ツールとライフプランツール大公開

2008年から外資系大手金融機関に勤務し、新人教育責任者として社内の金融教育を担い、最短最年少で支社長に昇進。2015年3月、地域密着型のファイナンシャルプランナー(FP)モデルを確立することを志し、FPとして独立。日本に金融教育を広く普及させることをミッションとして、これまでキャリアセミナー・マネーセミナー等10年で800回以上の講演・セミナーの講師を担当。子ども一男一女の4人家族で神奈川県逗子市に在住。趣味は登山、映画鑑賞。ライフワークとして逗子葉山の地域貢献活動。



ライフコンサルティング
株式会社
代表取締役

中村 達矢氏

第3講座

情報交換会・質疑応答

- ・ 第一講座・第二講座の質疑応答
- ・ 研究会お試し参加案内

株式会社船井総合研究所 インシュアランスチーム リーダー 植田 英嗣



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。

船井総研 保険代理店

検索

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/086026>



開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2022年 6月21日(火)

お申込み期限
2022年
6月17日(金)
23:59まで

開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30~)

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

受講料

参加費無料

※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

お申込み
方法

下記QRコードよりお申込みください。受講票はWEB上でご確認いただけます。
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.086026を入力、検索ください。
●お申込みいただいたにもかかわらずメールがお手元に届かない場合は、開催4営業日前までにご連絡ください。●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。それ以降はメールまたはお電話にてご連絡ください。

お問い合わせ



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

船井総研研究会事務局

E-mail : hoken-fp@funaisoken.co.jp

TEL:03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問い合わせ: 眞鍋 昌子(マナベ マコ)

●内容に関するお問い合わせ: 植田 英嗣(ウエダ ヒロシ)

※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

オンライン開催

2022年 6月21日(火)

【申込締切日】2022年 6月17日(金)

