

損保代理店の**経営者・店主様**向け

生命保険強化で**年商2億円&生産性1,150万円超**

生保クロスセルで
たった1年で**手数料1.5倍**

90日で生保追加提案の仕組みづくりセミナー

／ 実践したことは**たった3つ!** ／

- ✓ 生命保険専任者の配置
- ✓ 損保既契約者向けトスアップマニュアル整備
- ✓ 生保クロスセル会議の実施と数値管理の徹底

その
結果

年間粗利
**+1,500万円
向上**

生命保険
契約率
70%超

一人当たり
生産性
1,150万円超

株式会社奥保険事務所
代表取締役

奥 好司氏

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。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

生保クロスセルで年商2億円&生産性1,150万円セミナー お問い合わせNo. S087542

オンライン開催: 2022年7月4日(月)・6日(水)・8日(金) 13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)

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

※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。

主催 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

WEBから
セミナー情報をご覧いただけます。



生保クロスセルで年商2億円 & 生産性1,150万円超！

成功企業
レポート

株式会社奥保険事務所様に
お話を伺いました！

本社：大阪府岸和田市

株式会社奥保険事務所
代表取締役 奥 好司 氏

株式会社奥保険事務所 代表取締役。大学卒業後、国内損保会社に4年勤務後、現在に至るまで保険業界一筋。大阪府岸和田市に本社を置き、堺支店を含め泉州で一番の保険代理店を目指す。従業員の幸せを一番に考え生産性向上に力を入れており、2021年度年商2億円達成。



ゲスト
講師

生保クロスセルで年商2億円&生産性1,150万円超！ 地方損保代理店が生命保険手数料売上1.5倍！！

大阪府岸和田市に本社を置き、堺支店を含めて2拠点の地域密着型保険代理店として展開している株式会社奥保険事務所様。2022年で創業45年を迎える当社は、**2021年度生命保険手数料売上昨対比1.5倍、年商2億円&生産性1,150万円超**と大きく成果を伸ばした。ベテラン損保社員が多い中で、どのようにして生命保険の業績を向上させていったのか。**組織体制見直しと採用、会議体制や評価制度の構築と様々な改革を続けて成果を出しておられます。**生命保険の業績向上に取り組む理由から、失敗経験から得られた成功のルール・ポイントについてお話をいただきました。多くの損保代理店が生保業績向上に取り組むも成果が思ったようにあげられないなかで、どのようにして2021年度の業績向上を達成したのか。**また今期年商2億円&生産性1,150万円を達成している地域一番店の当社が、現在どのようなことに取り組んでいるのか、**参考にしていただければと思います。それでは次ページより、株式会社奥保険事務所 代表取締役 奥 好司 氏のインタビュー記事をお読みください。

奥 好司 氏のインタビューは、次のページ

生命保険クロスセル強化で生産性向上！成功事例インタビュー

▶まずは生命保険に力を入れ始めた理由をお聞かせください！

■「従業員の満足度を高めるために、生産性向上が必要」

創業者である父から2021年より会社を引き継ぐことが決まっていたなかで、どのようにして社員の満足度を上げ続けていくか、会社を守っていくかを考えていました。保険代理店業として会社を守っていくためにはある程度の規模は必要で、そこから社員がより働きやすい環境を整えていくためには会社の「生産性」を上げていく必要があります。それが一人ひとりの給料の向上にも繋がりますし、福利厚生 of 充実にも繋がるので、どのようにして会社の生産性を上げていくかに主眼を置いて経営をしています。そのなかでありがたいことに、多くの損害保険のお客様を抱えている当社なのですが、生命保険のお客様の数は極端に少なく、10%にも満たない状況でした。生産性向上を通して社員の満足度を高めていくために、生命保険の強化に力を入れ始めました。



▶生命保険強化のためにまずは何に取り組みされましたか？

■「損保担当の行動管理を行うために管理部門を設置」

まずは営業会議にて、生命保険のご案内をする声かけの数を損保の全担当に配分して、声かけ数の管理を行うようになりました。管理においては、当時弊社には営業マネジメントを行える人材がいなかったため、管理部門として営業の行動管理を行う人材を採用し、数値管理を行うようになりました。カレンダーとSalesforceの顧客・案件管理システムを活用して、営業の行動管理を行うようしています。管理部門の設置とシステムの構築で行動管理は強化できたのですが、それでもなかなか損保担当の声かけの数や、生保の契約件数は上がってこないという状況でした。



生命保険クロスセル強化で生産性向上！成功事例インタビュー

▶ 損保担当で成果が出ず、何か施策を打ったのでしょうか？

■「生保選任を採用して分業体制に取り組み始めた」

やはり損保担当は日々更新や事故対応、各種保険会社の基準を達成するための諸々のご案内で忙しく、生保まで話ができないというのが課題でした。したがって船井総合研究所の勉強会で聞いた通り、生保専任の採用を進めました。まずは1名、外資系保険会社直販出身の人間を採用しました。もともと専属代理店である当社ですが、生命保険の拡大を考える中で外資系保険会社1社の乗合を進め、その保険会社の直販の人材を採用することにしました。現在ではもう1名生保専任が所属しており、今期からはさらに新規の採用を行ったので、その人材の中から生保に適性がある人材を生保専任にしたいと考えています。



▶ 生保専任を採用してから生保実績は向上したのでしょうか？

■「生保選任の『同行数』に主眼を置いてから商談数UP！」

一定の成果は出ましたが、それでも思うほどの成果は出ませんでした。というのも生保専任を採用した後、損保担当それぞれに生保専任への「トスアップ」を行う件数について目標設定を行い、その行動管理を行っていたのですが、声かけ数をトスアップ数に置き換えただけなので、あまり課題解決にはならず、結局は損保担当の力の入れ具合で左右するような形でした。そこで改革を行ったのが、とにかく生保専任の「同行数」を最大化するという施策です。損保担当がトスアップしてから生保専任が面談を行うのではなく、とにかく更新のタイミングやお客様と着座してお話できる機会に、生保のメンバーを同席させるという風に変えていきました。それを始めたのが2021年度からで、そこから飛躍的に生保の実績が高まっていくようになりました。

★ 生保選任の『同行数』
に主眼を置く！



生命保険クロスセル強化で生産性向上！成功事例インタビュー

▶なるほど生保専任の「同行数」を目標設定したわけですね！

■「損保担当・生保担当それぞれに『同行数』を目標設定」

結局は生保専任の人間がお客様と話をする機会さえ得られれば、ある程度の歩留まりで契約件数が上がってくることがわかったので、今は損保担当がニーズ喚起や声かけを行うというよりは、とにかく生保の選任を「同席」させることに主眼を置かせています。損保担当にはそれぞれ「同行数」の目標設定を行っており、生保担当にも「同行数」の目標設定がされていて、互いにその目標をクリアするように声をかけあったり、カレンダーを互いに見て同行調整をさせるようにしています。損保担当・生保担当のどちらかに任せるのではなく、互いの目標である「同行数」を一緒に達成していくために、とにかく「同行」という風に伝えています。損保・生保それぞれにプロセス評価として、評価賃金制度にも生保同行数が含まれているので、「同行数」自体の達成率が自分の給料に影響するようにしていることも徹底度を増させるポイントだと思います。

▶生保専任それぞれに役割などはあるのでしょうか？

■「個人担当と法人担当を分けて専門性を高める！」

当社は損保の個人のお客様と法人のお客様がいらっしゃる、もともとは損保担当もそれぞれごちゃ混ぜにお客様を持っていたのですが、やはり個人のお客様への提案と法人のお客様への提案は全く異なりますし、求められるレベルも異なるので、現在では損保担当も個人担当と法人担当に分けるようにしています。それに合わせて生保の専任についても、個人生保担当の人材と、法人生保担当の人材に分けています。同行数についても、各損保担当で法人の生保同行数と個人の生保同行数それぞれで分けています。法人担当の人材は法人同行数の割合が高いですし、その逆も然りです。基本的に同行数の目標設定は、その損保担当が抱えているお客様の数や法人・個人、個人の場合は年齢によってもアプローチや目標件数は変わるので、各担当ごとに目標設定して、その合計が生保専任の同行数の目標設定になるようにしています。



生命保険クロスセル強化で生産性向上！成功事例インタビュー

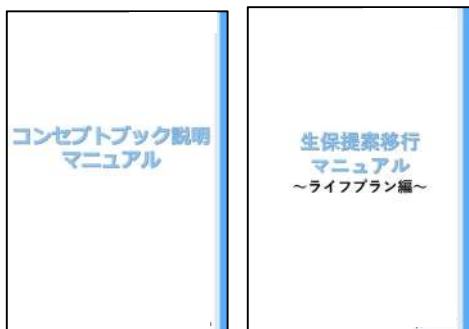
▶同行の際、生保担当はどのようにしてアプローチしますか？

■「個人・法人別&個人の年齢別にツールを作成！」

生保専任が初回同行時に案内する内容は決まっています、それぞれにツールを準備しています。

法人向けおよび個人向けのコンセプトブック、また個人の場合は年齢に応じてアプローチする内容が変わるので、それぞれツールを活用しています。また自社オリジナルアプリを開発したので、若年層を中心に幅広い客層で、アプリ登録案内から追加提案のきっかけづくりを行うケースもあります。個人の場合でいうと、同行数に対して約40%が次アポ・生保商談、そこからの契約率は約70%です。したがって、同行数をKPIにすれば30%は契約になる計算になります。

マニュアル



ツール



オリジナルアプリ



▶営業管理はどのようにして行っているのでしょうか？

■「2週間に一度1時間、生保会議を実施！」

生保会議を2週間に一度、1時間程度行っています。ここには管理責任者・損保担当全員・生保担当全員が参加しています。とにかく「同行数」の目標をどのように達成していくかが主眼の会議になりますね。各損保担当は目標の同行数に対して、週次で「個別PDCA」を行っていて、それを2週間に一度全体で確認するようにしています。同行数を最大化するために生保担当側からの意見や、損保担当側からの意見が出るので、それを出し合って改善施策を考えたり、それぞれのアクションを明確にする場になっています。トスアップを目標設定に置いていた頃は達成率が低かったのですが、同行数を目標においてそれを評価項目に入れてからは、達成率は非常に高くなったと思います。

生命保険クロスセル強化で生産性向上！成功事例インタビュー

▶ 同行したあとの案件管理はどのようにしているのでしょうか？

■「生保案件管理シートで次アポ状況を徹底管理」

とにかく損保担当は同行数を増やすことが目的で、生保担当は同行数を遂行しながら、しっかり成約までつなげることが目的です。しがたって、各生保担当が同行した案件についてはすべて「生保案件管理シート」に記載して、同行日から次アポ日、お客様のニーズや同行した損保担当の名前、提案している種目、見込みのANPなどを一元に管理するようにしています。次アポになったお客様が放置されていないか、検討で置き去りになっていないかなど、生保の案件管理についても生保会議にて徹底して行うようにしています。



生保案件管理シート

▶ 最後に成功ポイントのまとめをいただけると嬉しいです！

■「ポイントは商品・選任・同行数評価・ツール・案件管理！」

はい、ポイントは5つかと思います。1つ目はお客様に生保提案して客単価を出せるだけの商品の取扱を行うこと。2つ目は生保専任を配置すること。3つ目は生保専任の「同行数」を損保担当に目標設定して、評価項目に入れること。4つ目は生保専任が面談時に行うツールを整備すること。5つ目は生保専任の案件管理を徹底して行い、契約率・客単価を管理することですね。

私もまだまだこれからですが、さらに生保の業績を上げて生産性を向上させることで社員の満足度をどんどん高めていけるよう、精進してまいりたいと思います。少しでも参考になれば幸いです。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



<大公開> 損保代理店のクロスセル 成功のポイントを徹底解説

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 生保専任の配置

損保担当が生保の提案・契約をこなすのは非効率で、
なかなか生保の契約件数は伸びません。

**損保担当と生保担当を分けることで、
生保契約件数アップ&単価アップを図ることができます！**



ポイント② 客層別ツール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、
会社として仕組み化した営業に変えることで
**専任採用後の生保契約率向上・客単化向上、
損保担当との親和性向上を図ることができます！**



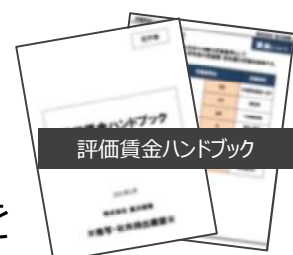
ポイント③ 生命営業会議の実施

生保担当の同行数を徹底するために、
**2週間に一度の頻度で、生保のための
営業会議を行う必要があります。**

損保担当と生保担当が協同で
同行数を増やす意識づくりに必要です。

ポイント④ 評価制度構築

生保担当の同行数を評価項目に加えた評価制度を
構築すると、さらに動きが加速します！



さらに詳しい話はセミナーで！詳細は別紙！

生保クロスセルで年商2億円&生産性1,150万円セミナー

オンライン
セミナー

講座内容&
スケジュール

2022年

7月

4日・6日・8日

13:00～16:00
(ログイン開始12:30～)

講座

セミナー内容

第1講座

13:00
～
13:50

2022年保険代理店業界最新時流

- ポイント① 2022年保険代理店業界の時流
- ポイント② 損保代理店がクロスセル戦略を進める理由
- ポイント③ 損保代理店の中長期拡大戦略

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

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。



第2講座

13:50
～
14:50

生保クロスセルで年商2億円&生産性1,150万円を達成している理由

- ポイント① 生産性向上を達成する生保クロスセルのポイント
- ポイント② 生保専任採用と生損保組織マネジメント
- ポイント③ 営業会議の在り方とPDCAの進め方

株式会社奥保険事務所 代表取締役 奥 好司氏

株式会社奥保険事務所代表取締役。大学卒業後、国内損保会社に4年勤務後、現在に至るまで保険業界一筋。大阪府岸和田市に本社を置き、堺支店を含め泉州で一番の保険代理店を目指す。従業員の幸せを一番に考え生産性向上に力を入れており、2021年度年商2億円達成。



第3講座

14:50
～
15:40

生保クロスセル90日で業績を上げる方法と事例紹介

- ポイント① 90日で生保業績を上げるクロスセルの取り組み内容
- ポイント② 生保クロスセルが進まない理由と進めるためのポイント
- ポイント③ クロスセルで成果を出すための3つのポイント

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

15:40
～
16:00

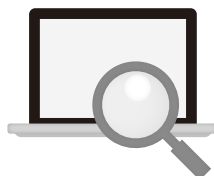
本日のまとめ

- ポイント① 本日のまとめ
- ポイント② 明日から業績を向上させるために
- ポイント③ アクションの決定

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コードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/087542>



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。

生保クロスセルで年商2億円&生産性1,150万円セミナー

お問合せNo. S087542

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2022年 7月4日(月) 13:00 ▶ 16:00
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限:
2022年6月30日(木)

2022年 7月6日(水) 13:00 ▶ 16:00
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限:
2022年 7月2日(土)

2022年 7月8日(金) 13:00 ▶ 16:00
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限:
2022年 7月4日(月)

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

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いたします。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メンバーズ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.087542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

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) ●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ: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 7月 4日(月)

お申込期限:6月30日(木)

2022年 7月 6日(水)

お申込期限:7月 2日(土)

2022年 7月 8日(金)

お申込期限:7月 4日(月)

