

損保代理店向け

生命保険クロスセル 生命保険

たったの
2年で

手数料

3.3倍!

損保ジャパン専属山形県No.1代理店の取り組みを全公開!



特別
ゲスト

株式会社
ジャパントップエージェント
代表取締役 有坂 敦氏

- ・2年で年商**1.8倍! 2億円**達成!
- ・生保手数料**3.3倍**の**6,600万円**
- ・一人当たり売上**1,230万円**→**1,450万円**に増加!
- ・生保比率**18%**→**33%**と**15ポイント**増



生保事業案内
コンセプトブック



FP型営業
クロスセルツール



ライフプラン
生保提案レポート



クロスセル
営業管理シート

山形No.1代理店の取り組み詳細を知りたい方は、次へ進んでください!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございまして必ずご確認ください。

※内容は
全て同様と
なります。

東京会場
株式会社
船井総合研究所
東京本社

2023年 2月13日月
13:00~16:30 (受付12:30より)

Web
開催

2023年 2月20日・21日・22日
13:00~16:30 (ログイン開始12:30より)



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

損保代理店向け生保事業立ち上げセミナー

船井総研セミナー事務局

お問い合わせNo.S094443

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。) → 094443

たった2年で生保手数料3.3倍6,600万円・年商2億円超！成功事例レポート

生保クロスセルたった2年で年商2億円 生保手数料3.3倍6,600万円達成！

成功企業 レポート

株式会社 ジャパントップエージェント 有坂 氏
にお話を伺いました！

本社：山形県米沢市

株式会社 ジャパントップエージェント
代表取締役 有坂 敦 氏

1975創業。山形県米沢市地域密着型保険代理店の代表取締役。2021年度より他代理店との合併・他代理店との提携を推進しつつ、生保クロスセルに力を入れ、生保手数料3年で3倍の6,000万円超 & 年商2億円達成。地域密着型経営を推進し、名実共に米沢市地域一番店を達成している。



ゲスト
講師

山形の損保代理店がたった2年で年商1.8倍の2億円達成 生保手数料3.3倍6,600万円達成！！

山形県米沢市に本社を置き、地域密着型保険代理店として展開している株式会社ジャパントップエージェント。2022年で創業47年を迎える当社は、2022年度生命保険手数料売上一昨年対比3.3倍の6,600万円、年商一昨年対比1.8倍の2億円 & 生産性1,450万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、どのようにして年商を伸ばしたのか？ポイントは4点でした。

①代理店統合 ②組織体制見直し ③会議体の整備 ④営業ツール・管理帳票の整備

今回は特に成長率が高い、生命保険の業績向上のポイント、取り組む理由、そして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しいただきました。多くの損保代理店が生保業績向上に取り組んでいても成果が思うようにあげられない中で、どのようにして2年間の飛躍的な業績向上を達成したのか、参考にさせていただければと思います。

有坂 敦 氏のインタビューは、次のページ

生命クロスセル2年で手数料3.3倍！成功事例インタビュー

Q1 ▶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！

■「合併を機に従業員満足度＝生産性向上×組織化を意識」

2020年の当社は生保比率18%で、組織的な営業ができている状態ではなく、多くの損保代理店と同様、一部の営業が売上の大半を作る状態でした。2021年米沢市の代理店との合併を機に、既存社員と吸収先の社員とを円滑にマネジメントしていくためには、各種体制整備と組織化が急務になり、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、福利厚生の実施にも繋がります。よって合併を機に、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することにしました。



自社の強みを分析していく中で、

- ① 損保既契約者様に対して生保を
まだまだ伸ばす余地がある！
- ② 合併先社員で
生保が得意な社員がいる！

ということをあらためて認識し、生命保険を伸ばすことで生産性を向上させることにしました。

生命クロスセル2年で手数料3.3倍！成功事例インタビュー

Q2 ▶生命保険強化のためにまずは何に取り組まれましたか？

■「組織体制を変更して生保専任チームを設置」

まずは船井総合研究所のセミナーに参加して、改めて組織化・生命保険強化の重要性を理解しました。そこでセミナー内容をもとに最初に取り組んだのが、組織体制の改革です。もともとは営業1課・営業2課という組織で、既存ベテラン社員の課長が2名と、その下に数名ずつ吸収先社員も含めて配置する形をとっていました。課ごとに生保の予算がついており、全員が損保を行いながら生保も行うという体制をとっていました。四半期ごとに社内的な生保キャンペーンを実施し、



インセンティブを設けて実施するという形でしたが、属人的な体制であることは否めず、持続的成長には限界を感じていました。そこで**全従業員と個別面談を行なって、これから生命保険強化に組織的に取り組む点と、専任者を配置する点、それについて**



どう思うかと自分は新しい組織でどのポジションにいたいかを聞きました。そこで生保の知識や営業レベルについて、周りのスタッフからも信頼が厚かったメンバーを1名と「生保をやっていきたい！」と宣言してくれたメンバーを含めて2名で生保専任チームを開始しました。

生保専任チーム2名が担当の損保のお客様を引き継いでいくために、満期更改リスト整理のタイミングで引き継ぎ同行の手配を毎月行い、徐々に引き継いでいきました。

生命クロスセル2年で手数料3.3倍！成功事例インタビュー

Q3 ▶専任者配置で生保実績はすぐに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チームを設置した後、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、思ったほどの成果は出ませんでした。後で振り返ると、損保担当の力の入れ具合で左右するような形だったのです。そこで船井総合研究所の個別支援・アドバイスをいただくようになってから、**生保専任の「同行数」を最大化するという施策に切り替えました。**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、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形に変えていきました。それを始めたのが2022年度からです。そこから飛躍的に生保の実績が上がっていきました。

Q4 ▶「同行数」目標を達成するポイントがありますか？

■「経営層が毎週の会議で同行先を決定する！」

同行数目標の達成ポイントとしては、**毎週経営層主催で損保担当全員から1世帯ずつ1週間のうちに生保専任を同行させる先を決定するMTGを行なっている**ことです。損保担当を2チームに分けて週に2回30分程度行なっています。満期更改リストや今月会う予定のお客様を出して、全員から1世帯ずつあげてもらい、その場でアポイントをとる電話まで実施するようにしています。その際、同行させる旨についてお客様に了承をいただくようにしています。損保担当の宿題にしてしまうとなかなか実行しませんので、基本的にはその会議で**同行先の選定・アポイントの確定・カレンダーへの記入までしてもらう**のがポイントだと思います。



生命クロスセル2年で手数料3.3倍！成功事例インタビュー

Q5 ▶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？

■「コンセプトブックとライフプラン案内ツールを活用」

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。まずは**コンセプトブックによる会社案内**です。コンセプトブックは会社案内の強化版のようなものです。当社のコンセプトブックは30ページ以上あります。ここであらためて生保専任からお客様に対して、「ジャパントップエージェントがお客様にできること」について詳しくご説明するようにしています。損保のお客様は基本的に当社のことを自動車保険屋・火災保険屋と思われるケースが多いので、あらためて生命保険の見直し提案ができる旨、ライフプラン作成が行える旨などをお伝えしています。その次にライフプランの案内資料です。生保専任がライフプラン作成のニーズ喚起を行い、ライフプラン作成の次アポイントをとります。その際、**損保担当はお客様が興味を示してくれるように相槌を打ったり、うまく生保専任者のことをティーアップさせるのです。**



Q6 ▶営業管理はどのようにして行なっているのでしょうか？

■「毎週2回30分生保会議×案件管理シートの徹底入力！」

生保会議を週に2回30分行なっています。ここには経営層・損保担当全員(2チーム制)・生保専任チームが参加しています。先ほどの同行先の選定・アポイントの確定・カレンダーへの記入を行う同行先選定MTGの後、現在進行している案件について進捗を確認するMTGを行なっています。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こなしながら、成約することが目的です。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、生保の案件進捗も、生保会議にて確認し、アドバイス・サポートを行なっています。

生命クロスセル2年で手数料3.3倍！成功事例インタビュー

Q7 ▶クロスセルを続けている案件が減ってこないでしょうか？

■「生保専任チームで他代理店生保提携を実施！」

今のところ、毎週の会議で生保専任チームの案件状況と忙しさを踏まえて同行先の数は調整しながら進めているので、まだ枯渇するには至っていない状況です。しかし、専任チームのさらなる採用や育成も今後始めていくので、案件数がより多く必要になってきます。そこで現在進めているのが、**弊社生保専任チームが実施している「ライフプラン型営業」を他代理店に展開していく**というものです。生保を提案できる社員のいない他代理店と提携して、その代理店の損保担当とも同行を進めて生保の制約につなげるというものです。現在は他代理店の損保担当も弊社の生保会議に参加してもらい、同じように同行数の目標設定を行い、アポイント獲得も進めてもらっています。

Q8 ▶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！

■「専任化・ライフプラン・営業ツール・会議体・案件管理！」

はい、ポイントは5つかと思います。1つ目は生保専任チームを設置すること。2つ目はライフプラン型営業を実施すること。3つ目はコンセプトブックとライフプラン案内ツールを作成すること。4つ目は経営層も参画しながら同行先を決めたり、生保推進の会議体を高頻度で行なうこと。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!! 損保代理店クロスセル 成功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

生保専任者の配置

生保専任者の配置は必須!
得意な社員を専任化するか、
生保経験者採用を実施する!



ポイント②

ライフプラン型営業とツール

生保専任者同席時に、
コンセプトブック×ライフプラン
誘導で、損保既契約者からの
次アポ率を高める!



ポイント③

生保会議と案件管理

生保専任者の同行数を担保する
ために、**週2回30分の頻度で、同行
先選定・生保案件管理のための生
保会議を実施する!**



さらに詳しい話はセミナーで! 詳細は別紙!

東京会場・オンライン開催

損保代理店向け生保事業立ち上げセミナー

講座内容& スケジュール

※内容は全て同様となります。

東京会場
株式会社
船井総合研究所
東京本社

2023年
2月 13日
13:00~16:30 (受付12:30~)

オンライン
開催

2023年
2月 20日・21日・22日
13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

講座

セミナー内容

第1講座

2023年保険業界の時流と損保代理店の勝ち残り方

- ・2023年保険業界の時流
- ・なぜ損保代理店はなかなか生保手数料を増やせないのか？
- ・損保代理店の生保事業立ち上げ成功ルール
- ・全国の損保代理店生保事業立ち上げ成功事例大公開

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**

大阪市立大学卒業。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

生保3.3倍！生保事業立ち上げ成功ポイント自社分析

- ・ジャパントップエージェントとは？
- ・なぜ生保事業を立ち上げようと思ったのか？
- ・生保事業が上手くいかなかった理由
- ・生保事業立ち上げのための商品戦略・営業戦略・組織、全てお伝えします。
- ・ジャパントップエージェントのこれから

株式会社ジャパントップエージェント 代表取締役 **有坂 敦氏**

1975創業。山形県米沢市地域密着型保険代理店の代表取締役。2021年度より他代理店との合併・他代理店との提携を推進しつつ、生保クロスセルに力を入れ、生保手数料3年で3倍の6,000万円超&年商2億円達成。地域密着型経営を推進し、名実共に米沢市地域一番店を達成している。



第3講座

損保代理店の生保事業立ち上げ成功の法則

- ・損保既契約者から、生保商談を生み出す方法
- ・世帯AC単価10万円を実現する商品戦略
- ・常時契約率70%！営業プロセスフル公開！
- ・紹介発生率10%超！紹介を発生させるアフターフォローの仕組み

株式会社船井総合研究所 インシュアランスチーム **野々村 雅治**

入社後すぐに保険代理店業界のコンサルティングに従事。営業設計・生命保険クロスセルに強みを持ち、顧客単価アップ支援を得意とする。自身のコンサルティングミッションは、お客様のやりたいことを自身のサポートにより業績に繋げることでお客様がやりたい経営に伴走することである。

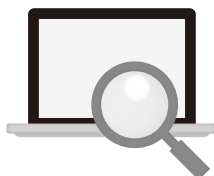


まとめ講座

明日から目一杯契約件数を増やしていただくために

本日のまとめ 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/094443>



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。

損保代理店向け生保事業立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S094443

開催要項

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

東京会場にてご参加

2023年 **2月13日(月)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付 12:30より)

お申込み期限: 2023年2月9日(木)

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-6-6 日本生命丸の内ビル 21 階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩 1 分]

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

※新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

オンラインにてご参加

2023年 **2月20日(月)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込み期限: 2023年2月16日(木)

2023年 **2月21日(火)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込み期限: 2023年2月17日(金)

2023年 **2月22日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込み期限: 2023年2月18日(土)

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 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様 **会員価格** 税抜 16,000円 (税込 17,600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。尚、ご入金が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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

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.094443を入力、検索ください。

お問い合わせ



明日のグレートカンパニーを創る **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い合わせ:中田 ●内容に関するお問合せ:野々村

※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。

【年末年始休業のお知らせ】 2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで ※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

東京会場

2023年
2月13日(月)

お申込み期限:
2023年2月9日(木)

オンライン開催

2023年
2月20日(月)

お申込み期限:
2023年2月16日(木)

2023年
2月21日(火)

お申込み期限:
2023年2月17日(金)

2023年
2月22日(水)

お申込み期限:
2023年2月18日(土)

