

お客さまとともに人生を考える

有限会社アイエスコンサルティング 代表取締役 大塚 巖也氏

クローズアップ

個人保険だけで驚異的な数字を達成

MDRTのCOT会員であり、直近のANPは約1億円。その数字を聞いた時、まず頭に浮かんだのは法人マーケットなりドクターマーケットを中心とした大塚巖也氏(有限会社アイエスコンサルティング代表)はそのようなイメージとは全く似つかない、どちらかという物静かな人であった。この人のどこにすごいセールス力があるのだろうか、と少々驚いていたところさらに驚くようなことがその口から語られることになる。

COT資格も獲得

普通の人から月額7万円

大塚氏の略歴をまず簡単に紹介しよう。1987年、医師などを主な顧客に就職し、ホテルマンとなり、その後自動車販売会社に転職、営業マンとしてセールスの世界に入る。自動車のセールスマンとして着実に仕事を進める中で保険業界との縁が生まれ、1997年に当時のセゾン生命に入社する。同社では営業職員として、また営業所長として顕著な業績を残し、2004年10月に代理店として独立をばたかす。



「一件当たり月額保険料が6、7万円ですから年保険料が70万円とか80万円になります。それをコンスタントに積み重ねていけば、年間では相応の数字になってきます。サラリーマンや公務員といつても、その方の年齢、収入や家族状況などにより、支払える保険料にはかなりの開きは生じている。なかには月々6、7万円の保険料を払えるという人もいる。はいるだろうが、それはどちらかという例外に近い。経験的に言ってしまうと月々2、3万円、最近では保険料を低くするの一種の流行になっていくこともあり、2万円程度というのが業界の常識ではないだろうか。」

「今の時代ほとんどそんな普通の人から自分の将来に対して大きな不安を感じていない金額と思うが、私自身40歳代ですが、

年金のこと、医療のこと、万が一のことがあった時のこと、いろいろ考えると顧客の大半を占めているという。もちろん医師や会社経営者というような方もお客さまのなかにはおられますが、本当にわすれず、私のお客さまのほとんどがごく普通の方ばかりです。」

この世界に入ってから一貫してそのような普通の方ばかりを顧客にしていたという大塚氏。当初は月額数千円の医療保険でも走り回って獲得していた。当然、それなりの業績を残していくためには数でこなす必要がある。日々多忙な毎日を送っていた。

そんな営業スタイルを徐々に変えていくことで、今のスタイルを完成。普通の顧客からでも無理なく月々6万円、7万円という保険料を獲得することができるようになった。

目立つ将来へ大きな不安夢ある人生を共に考える

「私もリタイアした後、はゆとりを持って人生を楽しみたいと思っていまして、私の周囲の人、親戚や友人にもそのようになつてもらいたいと思っております。当然、お客さまにもそうやっていただきたいと思っております。そんな夢の前は紹介を依頼しても良

ざっくり言えば、大塚氏の提案は一緒に考えて将来の不安について考える、夢のある人生を築いていきたいと思います。」

「私自身、ここに至るまで業界の先輩の皆さんから「もう連絡した」というようなうれしい言葉を受けることもあった。何となくやまやまい、話である。

「私自身、ここに至るまで業界の先輩の皆さんから「もう連絡した」というようなうれしい言葉を受けることもあった。何となくやまやまい、話である。

「私自身、ここに至るまで業界の先輩の皆さんから「もう連絡した」というようなうれしい言葉を受けることもあった。何となくやまやまい、話である。」

個人保険でANP1億円

—月額保険料を簡単に7万円にアップする驚愕の提案術はこれだ!!—

有限会社アイエスコンサルティング 代表取締役 大塚 巖也 著

MDRT日本会理事であり、
COT会員の大塚 巖也氏が
自らの持てるノウハウを全公開!!

予約注文
受付中!

9月下旬発刊予定!

主な内容

- 序章 お客様にお伝えすべきこと～将来を見据えて
 - 保険加入の時代背景は大きく変わっている
 - お客様にお知らせしなければならない
 - 将来の3つの問題点
 - 2つ目は入院時の備え
 - 最後に長生きした場合
 - 退職金ですが、勤めていけば安心ですか?
- 第1章 仕事の原動力～人とのつながり～
 - 夢と現実
 - 転職となったこと
 - 4年連続トップ10入り
 - 代理店になったきっかけ
 - 我々のミッション～親を亡くした子どもたち～
- 第2章 私の営業スタイル～生命保険の本当の役割
 - お客様にどう伝えるか
 - 私は演出家、お客様ご家族はドラマの主人公
 - 保険料月2万円から7、8万円へ
 - 初回訪問で紹介まで一気に
 - 本題に入る前に
 - 訴求ポイント ①志半ば(死亡保障)・死亡保障はいらないという独身者
 - ②これから生きぬくための医療保障・生活保障・核心へ
 - 教育資金の準備と終身保険
 - 保険料月7、8万円になる理由
 - ほぼ100%の紹介依頼
 - 経営者には自分自身の夢を語る
- 第3章 成功へのステップ～すべてはお客様に安心を提供するため
 - 保険のプロフェッショナルとして
 - 目標設定
 - MDRT入会
 - いざ代理店へ
 - 1年間で断りを受けるのは2、3件
 - プロ意識
- 第4章 これからの保険営業～担当者の役割～
 - 死亡保険金のお届け
 - お客様をきっちりとメンテナンスできる体制とは
 - 展望

定価 1,100円 (税込・送料実費) (B6判・127ページ)

◇ 下記あて、はがきかFAXでお申し込みください。

◇ 542-0074
 大阪市中央区千日前1丁目4-8-8F
 TEL(06)4708-2380、FAX(06)4708-2350

新日本保険新聞社