

銀行融資を切り口にした保険営業を紹介

株式会社しのぎ総研 代表取締役 篠崎 啓嗣氏

(株)新日本保険新聞社主催「新春実践セミナー【第二部 トークセッション】」より

奥田氏(左)と篠崎氏(右)



直撃 インタビュー

連帯保証債務は個人にも降りかかる

（株）しのぎ総研の篠崎啓嗣氏は、銀行融資渉外係として、金融機関による貸し流し・貸し剥しが横行し中小企業が次々と倒産に追い込まれる中、担当した企業を1社も潰すことなく業務を遂行した経験を持つ。その後、日本生命、損保ジャパン、財務コンサル会社を経て（株）しのぎ総研を設立。著書や講演活動も数多くこなす。去る1月22日には弊社主催セミナーにて「銀行取引の実態と保険提案」について講演。銀行融資や連帯保証債務の実態を紹介するとともに、融資業務十年ほどの経験を持つ篠崎氏ならではの営業手法を披露した。ここでは、同講演から一部紹介する。

（聞き手＝奥田まさや氏(株式会社サンライズコーポレーション代表取締役)）

お客様の1/3は必ず該当 法人開拓は個人から切り込む

—— 会社の業績が悪く世帯もあれば、3分の1くらいは必ず親戚に商品を売ることが難しい時代、どのような切り口で法人営業をすればいいか。今日学んだ、銀行融資や連帯保証債務に関する知識を保険営業の中でどう活用し保険契約に結び付けていくのか、篠崎先生にお聞きしたいと思います。

篠崎 最近、同様の質問をよく受けます。特に、連帯保証債務について、法人だけではなく、個人の方にも当てはまるので、幅広くアプローチできます。顧客が100〜200

「もし、その社長さん個人の方の問題になるかもしれないよ」とお話ししてみてもいいかどうでしょうか。親戚の方が会社の決算書を見ることもあまりないと思いますので、その経営状態を把握されている方もまた少ない。親戚内

「相続放棄をしたなら90日以内に明確に伝えてほしい」と意思確認をしていただくだけでも対策になるでしょう。

—— ある保険セールパーソンの方は、個人の保険の見直しの際必ず

銀行は決算書のここを見ている！

保険活用ニーズを高める「財務インパクト」

—— そんなプロセスから、法人経営者を紹介いただき、次は社長さんから決算書を預かり会社の経営内容を把握する

「も、その社長さん個人の方の問題になるかもしれないよ」とお話ししてみてもいいかどうでしょうか。親戚の方が会社の決算書を見ることもあまりないと思いますので、その経営状態を把握されている方もまた少ない。親戚内

家系図を作る。その中でお客様の縁故・親戚をたどっていき保障ニーズを掘り起こされているわけですが、今のお話を伺っていると、個人のリスクマネジメント、必要保障額を考慮していく上で、いわゆる死亡、医療、介護、老後、賠償責任といった保障(補償)の他に、もうひとつの保障ニーズが浮かび上がってきます。家族や親戚に万一のことがあった場合でも、いきなり連帯保証債務というリスクが降りかかることもある。これ

「この相続財産ですが、この相続財産の中には連帯保証債務と長さんに、事の重大性を理解いただければ、決算書を預かるだけでなく、ご信頼をいただけてお付き合いいただけます。」

—— 現在、外資系生保を中心に勉強会のオフ会を受けて、元銀行員の視点から決算書の預かり方、読み方、実践まで指導されていますが、どんなポイントがもっとも反響がありますか？

篠崎 勉強会では私の秘蔵の資料をお配りしています。銀行員の視点から見た決算書診断における重要財務指標を取りまとめたものです。10項目あり、読み上げるだけで社長の興味を引く内容となっています。その中でも反応が強い項目を紹介すると、「2期連続で営業利益が赤字になっている。減価償却をしないで黒字になっている場合は要注意です」という項目。社長さんとしては耳を塞ぎたくなる話かもしれないですが、企業会計原則上は財政状態が著しく下落している場合は減価償却は税法上は任意でいいという考えはあります。銀行はそれをやらな

「も、その社長さん個人の方の問題になるかもしれないよ」とお話ししてみてもいいかどうでしょうか。親戚の方が会社の決算書を見ることもあまりないと思いますので、その経営状態を把握されている方もまた少ない。親戚内

年商7~10億の会社をねらえ! これが驚くべき銀行融資の実態だ!

銀行取引を切り口にした保険提案

講師 株式会社しのぎ総研 代表取締役 篠崎 啓嗣



定価 7,650円

(消費税込み・送料別)



企業経営者にとって銀行とどう付き合っていくかということは死活問題とも言うべき大きな課題です。会社を活かすも殺すも銀行のさじ加減次第でもあります。

ビジネス書には書かれていない(書けない)ような銀行取引の実態とそれからめた保険提案ノウハウを銀行で融資業務十数年の経験を持つ篠崎啓嗣氏が披露します。従来、皆さんが描いていた銀行に対するイメージが大きく変わる驚きの話が次から次へと出てくる内容となっています。

講演に続くトークセッションでは新進鋭の保険ビジネスコンサルタントである奥田まさや氏がさらに突っ込んで銀行の実態について篠崎氏に迫っていきます。

CHAPTER

1. これが驚くべき銀行融資の実態だ! ~連帯保証債務の3つのポイント~
2. 社長に万一のことがあった場合それはどうなる? ~連帯保証債務は相続財産~
3. 会社の財務内容でこれだけ違う! ~これが返済に苦しくなったときの銀行の対応だ!~
4. 年商7億~10億の会社を狙え! ~その8割が利用する「信用保証協会付融資」とは?~
5. 決算書の4つの角をおさえれば〇〇が見える! ~貸借対照表と損益計算書からの生命保険~
6. 銀行取引を切り口にした保険提案 ~社長に危機感を持っていただく「財務インパクト」~
7. トークセッション① ~銀行取引をいかに法人営業の現場で活用するか~
8. トークセッション② ~成功事例の紹介~

●FAX・HP注文書●
送信先 (株)新日本保険新聞社
(FAX 06-6225-0551)
<http://www.shinnihon-ins.co.jp/>

商売繁盛 DVDシリーズ No.49 50549
銀行取引を切り口にした保険提案 個

●会社名
●支社名
●機関名
●担当者名
●送付先(〒)
●TEL
●FAX