

# 対面による個人保険販売でMDRT入会へ

(株)FPパートナー 伊藤 弘幸氏



## クローズアップ

コロナ禍で激変する環境にもかかわらず、対面による個人保険販売でMDRT入会を実現—FPパートナー社に在籍する伊藤弘幸氏は、異業種から保険業界に飛び込んで3年目で好成績を挙げている。その秘訣は、個人保険マーケットに特化した優越者のセールストークを完全模倣したスク립トを暗記して実践経験を積み重ねることにある。伊藤さんのこれまでの活動について話を聞いた。

### コロナ契機にマーケット開拓

### 優越者のスク립トを暗記

伊藤弘幸さんが保険業界に入ったのは、今から3年前。サラリーマン時代に「生命保険業界に挑戦しないか」と声を掛けられて、今の会社に入社することを決めた。「お誘いをいただいた会社はリースビジネスを中心に展開している会社で、マーケットは会社が用意してくれるし、結果が収入に直結している。白黒はつきりしている。『個人事業主として青天井の報酬体系で働く方が自分の性に合っている』と感じて入社を決断しました」

しかし、コロナ禍でリース案件の紹介が中断した時期があり、「マーケットを自己開拓しないと生き残れない」と再確認した。伊藤さんは、業界未経験で、赤の他人マーケットからの紹介で紹介件数がMDRT入会を達成した人。そのノウハウを活用した研修は、3時間10分のスク립ト(台本)を徹底的に覚え込んだ上で、付与される異業種交流会マーケットで実践し、成果を出すものだ。「『愚直にスク립トを暗記し、多くの人と会って実行すれば必ず結果が出る』と、具体的な自身の記録(実績)を開示して説明したい。なので説得力が分かってきました。スクリプトで示されている事柄のカード文言をトクに織り交せておき、断りを受けた際にも『それは先ほど説明した通りです』と丁寧に説明すること。納得してもらいたい。次のステップに進めることができるようになり、量があるスク립トはなかなか覚えきれなかったが、研修のアフターフォローで、毎週末にスク립トの暗唱チェックを

### 1日3アポ、週15訪問を継続

### 3年目成約率45%を実現

現在の活動量は、毎週15訪問、1日3アポ、週休2日を維持している。「現在、ロープレ研修の最終段階を土曜日に受講中なので、そこを無事にクリアできれば、自由に休める日を2日確保することができそうです。そうなれば、自分にまだ足りない部分の勉強に1日充てて、さらなるACCのアップにつながることも可能です」

### アポに追われるリズムを 将来は富裕層にも挑戦

最初の1年間はお客様との面談数を増やすことに注力した。経験を積むことで、自分の打率を算出し、マーケットでの自分のパフォーマンスを客観的に測定することができるようになった。伊藤さんの成約数を面

受け、厳しく指摘される。2か月かけて何とか覚えることができた。「最初の8週は、話法を覚えていないため、挙句の果ては『お話を聞かなくていいです』と断られてしまった。昨年9月の時点でMDRTに入会基準の業績はクリアして、来年度初入会する予定に入っています。今後COTなども意識して、目指すことも意識して、どこまで詰め込めたいか、来年以降に試してみたいと考えています」

「お客さまと面談するのは、就業時間後が多いので、平日は夜に面談予定を入れていきます。今後COTなども意識して、目指すことも意識して、どこまで詰め込めたいか、来年以降に試してみたいと考えています」

「私の場合、守るべき家族の存在もあり、後がない状態であったことも幸いしました。最初は少し甘い考えもありましたが、全知人のいないマーケットですので、生半可なスキルでは歯が立たせたくないと考えました。研修で教えたスク립トを完全に自分のモノにして、初めて成果と自信につながるので、実際に切り替えに成功

「多くの学びの機会を得るため、MDRT入会を契機に、より意識の高い人たちの接点を持ち、成長につなげていきたいと考えています。そのためには継続して入会基準をクリアしていかなくてはなりません。また、新しい輪の中に入っていくだけでなく、自分で輪を作っていく活動にも挑戦したいです。コロナで悩んでいる同業者の希望となるような、業界をけん引できる人になりたいです」

## 全く知人のいない基盤を開拓

「全く初対面となる交流会の参加者に対するアプローチも、研修で教えていただいたので、困ることはありません。でも、意識さえあれば、いつでも会えるはずですし、その場で通用する話法、ノウハウを持っていくかどうかは、私には自信がありません。最後に今後の目標を語ってもらった。『今の継続の先に富裕層のお客さまも将来的には出てくると思うので、マーケットも、ゆくゆくはそちらに移していきたいと考えています。』