

すべてはお客様のために それが代理店の使命です。

京都支社 有限会社 德成保険事務所

京都支社所属、有限会社 德成保険事務所 代表取締役の山本英雄さんは、一人でも多くのお客様に保険商品を提供することを使命と考え、常に誠実に感謝の気持ちを忘れずに行動することをモットーにしている代理店さんです。『仕事が趣味』と常におっしゃっている山本社長にお話をうかがいました。



代理店プロフィール

1984年登録	
2003年度MDRT会員	
MVP大会入賞 3回	
AEC大会入賞 5回	
2002年度 AAP 33,197千円	件数 134件
2003年度 AAP 33,581千円	件数 100件

多くの優績者の方々の方法を自分のものに

東京で約10年間の海運会社勤務を経て、1981年出身地の京都で損保代理店研修生になりました。

先輩代理店さんからの紹介でアリコに登録したのが84年です。当初は、損保更改時に医療保険を中心にパンフレット販売が主で、生保手数料はボーナス的な感覚の活動を続けてきました。しかし、98年以降、金融ビッグバンにより保険業界も大きく変動することが予想され事業展開を生保主体にすることを決心したことと、当時の担当SRの目標設定に対しての強いこだわりに大いに刺激を受けたことにより、98年度のMVPスペイン大会に初めて入賞できました。参加されている方々の話をうかがうと、皆さん数字に対するこだわり、意識が自分とは違うことに驚き、感動いたしました。これを契機に、Sランク、MVP大会入賞を毎年の目標とするようになりました。

去年は偶然にもMDRTに入賞でき、日本会に出席させていただきました



ました。講演会では、特にTOT会長A・ロードさんの「見込み客探しに特効薬や秘密はない。人に会うという基本的なことを繰り返すしかない。」ということ、又お客様の絞込み方法の話が強烈に心に残っています。「45歳未満の人に会わないようにしたら収入が倍になった。55歳未満になるとさらに倍になった。」という経験談は、誰にでも真似できることではありませんが、発想を変えることが成功への近道であることを教えていただきました。気分が落ち込んだ時など講演録を何度も読みていますし、他の講演者の講演テープを営業の車中で何度も繰り返し聞いております。

月1回支社有志代理店で行なう勉強会は、お互いに得てきた最新の情報を交換し、自ら設定した年間目標に対する進捗状況をオープンにし合いモチベーションの維持に大いに効果を発揮しております。講演会での感動も時間の経過とともに記憶から遠ざかりますが、メンバーに伝えることにより意識に定着するよう努めています。

準備がすべて

お客様に会う前に事務所で行なうプレゼンテーションの準備には、特に時間をかけています。事前準備をしっかりとすることにより成約率や継続率も高くなります。契約していただけるか否かは事前準備で8割決まるのではないかでしょうか?夜遅くまでかかることもありますが、ご契約いただいた時の喜びを思うと楽しい時間です。特に生保の仕事を本格的に始めてからおもしろく感じるようになりましたね。セールスに関する本も積極的に読むようになりました。

設計書の作成はできる限り自分自身でするように心がけております。設計書を作成しながらお客様へのプレゼンテーションを考えることができ、理解していただきやすい説明ができるわけですから。振り返ってみると成績の挙がらない時は、訪問件数が少ない時であり、すなわち設計書の作成も少ないわけです。設計書作成枚数こそ成績のバロメーターと自分に言い聞かせています。



▲左から釣船さん、山本社長

出していく話ではなく植える話を

昨日も定期型の医療保険に加入されているお客様から、夫婦型の終身医療に変更したいというご連絡がありました。お子さんがいらっしゃらないので資金運用と老後保障についてお話しできるチャンスだと思い、

S-IS(積立利率変動型終身保険・貯蓄重視型)とレギュルスをご案内したところ両方ともご契約いただきました。どんなきっかけでもお客様とお話しする機会があれば、ご提案をさせていただいております。

その際には、お客様には老後保障につながるように、植える話からするようにしています。どなたでも植える話には興味があるから聞いていただきやすいですし、メディカルだけだと保障はありますが、どうしても保険料が出ていく話になります。特に現役を退いた後の年金生活に入った時、保険料負担に耐えられるか不安をお持ちになっておられる方が多いようです。そこで老後保障を目的とした資金運用をすることにより将来植える資金で保険料負担は可能ですよ、今から終身医療保険に加入しておきましょう、という話法でご案内します。又、相続税や贈与税の税制改正の話題から、子供さんやお孫さんへの資金シフトをご提案させていただく等、保険を売るよりもできるだけ植える話を中心に情報提供を目的に訪問するようにしています。保険の話自体お客様は聞き飽きておられますから、目新しい話題を提供しながら、そのためには保険が必要ですよという流れで進めていくと成約率も高くなりますね。

ここ京都は大阪や東京と違って変化を好み、『一見さんお断り』の地域ですから、保険もすぐ他社に変えることは少ないセールスには難しい土地柄です。損保の既存客がメインですが、お客様の高齢化は避けられません。そこで、子供さんをご紹介いただく等、世代交代を心掛けている。又、元来筆不精の私が初めてお会いした方にはできるだけハガキを出すようにしたところ、良い縁ができ、紹介も増えるようになりました。

私もSRの話をちゃんと聞いていませんが(笑)、お客様も意外と我々の話を聞いていないものです。その場は真剣にお考えになるのですが、繰り返しあわいして話さないと記憶していただけません。お客様は常に保険のことばかりを考えているわけではありません。損保の契約更改の度に毎年生保の話をいい続けて、15年目にやっとご契約をいただいた方もいらっしゃいます。決してあきらめない粘りが必要ではないでしょうか。ご契約いただくことによりお客様を第一の場合お守りできるわけですから。独立した事業体としてお客様のために一番良いものを提供するのがわれわれ代理店の使命ですから、しつこすぎて嫌われない程度に粘り強くを身上に営業しています。

担当ソリシターの存在

担当ソリシターは、最新情報を提供してくれ目標に対する意識づけをより強固にしてくれる良きパートナーでありアドバイザーです。きつい言葉も時には言ってくれるサポート役も必要だと思います。優績者は全て報酬規定に沿って仕事をしていると繰り返し教えてくれたのも今の担当SRです。3ヶ月ごと査定のスーパーエイジェント規定と、6ヶ月ごと査定の代理店ボーナス規定を意識するとマッチングボーナスが増

加し、結果的にアリコの優れた報酬規定の恩恵にあずかることになるのです。分散しがちな意識も、この目標設定で集中することができます。

家族を大切にしながら更なるステップアップを

今後はセールスのプロとしてお客様に役立つ知識を更に吸収し、質の高い情報提供ができるように努力していきたいと思います。自分の可能性を信じて、ひとつずつステップアップしてステージを上げていければと思います。

小なりといえど事業主として従業員と家族は大切にしています。自分自身は1人ですが、家族である妻と子供2人がそれぞれの道でチャレンジしていることを私は一緒に楽しめるわけですから、いわばあと3人の人生を家族で共有できるわけです。MVP大会も妻と一緒に参加させていただいているので、年1回の大きな楽しみもあります。家族主義かといわれるかもしれません、仕事も家族あってこそ。基本である家族を大切にすることは、お客様も大切にすることに繋がるよう思います。

●代理店名『徳成』の由来

屋号の徳成(とくせい)は京都にある私の本籍地の地名です。「とくなり」と誤って読まれることもありますが、「徳を成す」そんな人間に少しでも近づけるようにとの思いもあり、気に入っています。



▲オフィスに飾っていた
社長の奥様による刺繍の作品

◀2002年度MVPアリゾナ大会にて奥様と

山本社長の「Never Give Up」の精神にはいつも感心させられます。仕事に対する「向上心」、家族や周りの人たちに対する「思いやり」、その姿勢が人を惹きつけるのではないかと思います。現状に満足せず、ステップアップし続けてください。いつまでも応援しています。

神戸支社(前京都支社)
安村 隆寛



担当ソリシターから