お客さまとともに人生を考える

クローズアップ

有限会社アイエスコンサルティング　代表取締役　大塚 巌也氏

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に活動しているやり手のコンサルタントの姿だった。しかし、初めて会った大塚巌也氏（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わない、どちらかというと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年に京都市内のホテルに就職し、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はたす。

当然、会社社長や資産家、医師などを主な顧客にしていると思うところであり、そういう内容の質問をしたところ、返ってきた言葉は「私のお客さまのほとんどはごく普通のサラリーマンや女性ばかりです」という言葉であった。

もちろん一件当たりの単価は小さくとも数をこなしていけばANP1億円には計算上はなるが、効率的に考えると大きな無理がある。頭のなかでそんな計算をしながら次の質問の言葉を探していたところ、大塚氏からまたまた驚くような言葉が返ってきた。

「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っても、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るであろう。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にはいるだろうが、それはどちらかというと例外に近い。経験的に言ってざっと月々2、3万円、最近は保険料を低くするのが一種の流行になっていることもあり、2万円程度というのが業界の常識ではないだろうか。

やはり、6、7万円となるとミドル層ではなくアッパーミドル層を顧客にしなければなかなか出てこない金額と思うが、大塚氏の場合、ごくごく普通のサラリーマンや、普通に働いている女性が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、本当にわずかです。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り、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り、念願のCOT会員資格も手中にするまでになった。

目立つ将来へ大きな不安
夢ある人生を共に考える

「今の時代ほどそんな普通の人が自分の将来に対して大きな不安を感じている時代はありません。私自身40歳代ですが、年金のこと、医療のこと、万一のことがあった時のこと、いろいろ考えると本当に不安になります。皆さん、それは同じです」

大きな政府が良いのか、小さな政府が良いのかというのは議論の分かれるところではあるが、「年金」「医療」の分野を中心に公のセーフティネットがどうも心もとなくなってきているのは多くが実感するところだろう。

ざっくり言えば、大塚氏の提案は一緒になって将来の不安について考え、夢のある人生を築いていきましょう、というものである。

「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す。私の周囲の人、親戚や友人にもそのようになってもらいたいと思います。当然、お客さまにもそうなっていただきたいと思います。そんな夢のある人生をいっしょになって考えていきましょう、というのが私の提案スタイルなんです」

こういうスタイルに変えてからというもの、断られることがほとんどなくなった。ここ一年を振り返っても、最終的に断られて成約に至らなかったのはほんの2、3件である。

また、紹介に関しても大きな変化は表れた。以前は紹介を依頼しても良い結果はなかなか表れなかったが、スタイルが一変してからというもの、ほぼ100%に近い形で紹介が出るようになってきた。今は紹介をいただいても、時間的になかなか連絡できず、顧客の方から「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るという、何ともうらやましい話である。

「私自身、ここに至るまで業界の先輩の皆さんの書かれた本を何冊も読み、数多くの講演を聞かせていただきました。そのおかげで現在に至っています。今年度はMDRT日本会の理事も務めさせていただいております。何とか業界に貢献できないかと思い、これまで仕事を続けてきたなかで自分なりに考え、悩んだ末に築いたノウハウやこの仕事への思いをまとめ、皆さんに公開することにしました」

医療分野の商品に人気が集中するなか、安定的な業績を残していくのは難しい状況が営業の第一線では見られる。そんななか、個人保険を中心に据えた活動で、ANP1億円という大きな数字を大塚氏はあげることを成し遂げた。これからの活躍がますます期待される。

個人保険オンリーで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 巌也　著

MDRT日本会理事であり、COT会員の大塚 巌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、勤めていれば安心ですか？

第１章　仕事の原動力～人とのつながり～
■夢と現実　■転機となったこと　■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これからを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