

ANP1.2億円でCOT基準達成

(有)インシュランスネットサービス 中瀬 敏代表

クローズアップ



「夢は必ず実現する」と信じる中瀬氏

抱負な人脈と有能なブレインを活用したコンサルティングで顧客からの信頼を獲得——(有)インシュランスネットサービス代表取締役の中瀬敏氏は、AFP資格を有するトップセールスマン。昨年は保有契約4億円、生保ANP1億2000万円を挙績、MDRTの上位資格であるCOT資格基準(標準業績の3倍の挙績)をクリアした。税理士や前職時代のネットワークを活用しながら、顧客の問題点に対する解決策を保険にこだわらないう形で提案、成果に結びつけている。

税理士を積極的に開拓 効率的な無料相談会

中瀬氏の前職は大手就職情報会社の営業マン。同社の顧客基盤は、主に大学を卒業して入社し、営業の基礎と人脈を築いた後、保険関係の営業職に転職。その後、外資系生保からスカウトされ、独立を決意した。

「独立にあたり、まずは知人の保険代理店に入社して勉強することから始めました」

現在、契約件数約400件、生保有契約4億円、昨年の生保ANP1億2000万円、損保収入保険料1000万円と堂々の実績を誇り、昨年度はMDRTのCOT基準を達成した。この6月からは代理店を法人化し、(有)インシュランスネットサービスの代表取締役として新たなスタートを切った。

「おそろく、私のことはただの保険セールスとは思っていないのではなかろうか。遺産分割や不動産対策といった資産のリスク管理における解決手法の一つが保険であり、全体の話を見渡したなかでスペシャリストとの提携などを通してコーディネートできることがわかってもらえてくれる方々に支持いただいていると考えています」

資産家や経営者の持つ問題点に対する解決手法を幅広く持ち、提案できる力が評価されていると考えているようだ。

顧客の新規開拓手段としては、2か月に1度、保険の無料相談会の開催や、前職時代の人脈からの紹介も活用している。

このうち、保険の無料相談会では、開催予定日の1週間前に参加募集の新聞折り込みチラシを5000枚〜1万枚程度作成し、エリアをさいたま

人脈活用した問題解決能力

市、上尾市中心に限定して配布する。

「反応は地域で差はありますが、だいたい1回5000枚の配布で10名ぐらいのお客さまから参加のお申し込みをいただきます」

「この先に進んでもっと深く提案をお受けしたいですか」と尋ね、「はい」と答えた方だけに、保険提案するスタイルをとっている。参加者の約7割がその後の提案を希望し、ほとんどが契約に結びついている。

COT基準をクリアするために、明確な目標管理と顧客開拓が必要となるが、どのようにしているのだろうか。

「まず年間ANP1億円を目標に掲げ、3か月2500万円、1か月830万円を設定します。1週間の活動で1契約の挙績を心がけており、そのために1日3人の人に会うようにしています。ほぼこの目標はクリアできます」

顧客開拓では、できるだけ資産家の方をお客さまとするようにしており、ドクターや、地主さんの飛び込みなども積極的に進めています。

飛び込みでは、例えばビルやマンションの最上階はオーナーが居住していることも多い。そうし

ニュースレターで 万全フォロー 早期10名体制実現を目指す

「訪問先に合わせて『このお客さまならこういう悩みを持つだろうな』とあらかじめ想定しておき、興味を持ちそうな解決策や、きっかけの言葉を用意しておいて訪問するようにしています。例えば、ドクターであれば経営の悩みや法人化の悩み、地主さんの場合は遺産相続や節税対策、マンションオーナーであれば、新築物件との競合、経営者であれば人材育成などさまざまです」

最近では、節税に関する情報に対する関心が高く、仲間と構築した税金還付スキームの提案は、選べるようにこの時間を設定しました」

相談会の最後には参加者に「この先に進んでもっと深く提案をお受けしたいですか」と尋ね、「はい」と答えた方だけに、保険提案するスタイルをとっている。参加者の約7割がその後の提案を希望し、ほとんどが契約に結びついている。

COT基準をクリアするために、明確な目標管理と顧客開拓が必要となるが、どのようにしているのだろうか。

「まず年間ANP1億円を目標に掲げ、3か月2500万円、1か月830万円を設定します。1週間の活動で1契約の挙績を心がけており、そのために1日3人の人に会うようにしています。ほぼこの目標はクリアできます」

顧客開拓では、できるだけ資産家の方をお客さまとするようにしており、ドクターや、地主さんの飛び込みなども積極的に進めています。

飛び込みでは、例えばビルやマンションの最上階はオーナーが居住していることも多い。そうし

「心にかけているのは、信頼を得る秘訣はあるのだろうか」

「心にかけているのは、①時間は絶対に守ること②頼まれ事に対しては2日以内に必ず返答をすることです。何か依頼をいただいた時、自分で解決できない場合でも、答え力のある代理店に育てたいと思っています」

税金還付スキームが顧客から評価

「夢は必ず実現する」と信じる中瀬氏