保険と保険営業の社会的価値研究会

生命保険の販売力強化セミナー開催

代理店での生保販売を考える

セミナーのようす

保険と保険営業の社会的価値研究会（主宰：㈱ブレインマークス、安東邦彦社長）は8月4日、「お客さまを味方にする〝生命保険の販売力強化〟セミナー」を開催した。販売チャネルの多様化で競争が厳しい現在、これから生保販売で求められる代理店の在り方について、安東社長と生保5社の代理店㈱ロムスルの佐々木明人社長が実践例を交えながらアドバイスした。

「消費者の変化から見る生命保険セールスの〝発想転換〟～保険代理店のブランド化とマーケット発想～」をテーマに講演した安東社長は「自社の〝ブランディング（ブランドづくり）〟や〝自社の強みの明確化〟を日常的に行うことが新規の見込み客につながる」と強調。見込み客の集客から紹介構造づくりまでの5段階からなる「お客さまを味方にする営業戦略」について解説した。

一方、佐々木社長は「一人で月45件の生命保険契約を獲得するための仕組み～見込み先が自然に集まる仕掛けとは?～」をテーマに、これまで生保の直販社員として活動してきた中で疑問に感じた生保独特の営業手法や文化について指摘。ウェブサイトやブログ、ニュースレターなどを用いた「保険営業を楽しく長く続けるための仕組みづくり」について説明した。