

20230624 利他会

いますぐ売る！適正保険販売



皆さんは
「どうすれば売れるのか？」
「どう言えば売れるのか？」
「何が売れるのか？」
という事を考えていませんか！

皆さんは
「どうすれば売れるのか？」
「どう言えば売れるのか？」
「何が売れるのか？」
という事を考えていませんか！
➡ **商品**を見ている

正しくは

「なぜ、お客様は買うのですか？」

「お客様は何を必要としているか？」

って考えるのです！

正しくは

「なぜ、お客様は買うのですか？」

「お客様は何を必要としているか？」

って考えるのです！

➡ **顧客ニーズ**を見ている

ニーズセールス、ソリューション営業、問題解決

という言葉をよく聞くが具体的に何やるの？

何が根拠？ 何が基準になるのか？

顧客も気付いて無い！ 気付いて無い場合がある。

問題解決に気付かせる事を「**ニーズ喚起**」

解決すべき問題は？ **公式があるのをご存知ですか？**

解決すべき問題は？

①「理想、将来目標、本来あるべき姿」

ー ②「現状、現実」となります。

この**ギャップ**が**ニーズ**となります。

だから、将来を描いてない人は気付けない

惰性、その日暮らしになる訳です。

成り行き人生、手遅れになる。

なぜ、気付けない？の深掘り（因数分解）

- ① **自分の将来を描いていない、イメージしてない**
ビジネス的な言い方をするなら「目標設定」とか「経営計画」になりますかね。
- ② **現状把握ができていない、現在地がわからない**
住宅ローンの月々の支払額はわかるが残金
が分からない。元利均等方式の闇、支払額の内
いくらが利息分、住宅の時価額。

① 将来を描く

② 現状を把握する。

③ ギャップがニーズ（顕在ニーズ）

➡ レッドオーシャン

④ ここで**気付いて無い**想定外の何かが**有るのか**
無いのか？

⑤ **あれば潜在ニーズ**

➡ ブルーオーシャン

今すぐ売る ➡ **潜在マーケット**を探す

① **潜在見込客**を探す（**意識**と**人**）

口では「話だけ聞いて」と言っているが

「保険に入らせよう」と顔に書いてある

② **潜在ニーズ**を探す（保障⇒保険商品）

これまで、何を売ってきたか？

潜在見込客編 「販売」から「お役立ち」に意識を変える

一般的に、テレアポの目的は？

① アポイントを取る事、日時場所を決める。

だから売れないのです！（ベースは通用する）

断れない間柄だから

お客様からすると**会う理由**がない、話を聞く

理由がない「多くの人から喜ばれている話しです」

良い話しなので！という論調

「話を聞いて頂いた上で役に立つかをご判断ください」

「こんなメリットのある商品が出ました」ドル・変額

※一方的な提案・売り手都合：売り付ける行為、

知り合い**全員に電話できない**、**イケそうな人だけ狙う**

概ねこんなスクリプト

〇〇さん、一度私の話を聞いて頂けませんか？

（保険に入ってくれとは言いませんので**話だけ聞いて**頂けませんか？）※譲歩の取引「**一度だけ**でいいので」

この話しは多くの人から有益だったと評価いただいています。
もちろん多くの人から評価頂いているとはいえ〇〇さんのお役に立てるかどうかはわかりません。

話を聞いて頂いた上で役に立つと判断されなかった場合はお断りください。無理に**お願いしません**。

今週の水曜日と金曜日ではどちらがよいですか？

※二者択一法

だから、ベースマーケットが残ってる！

連絡しなかった人でできなかった人

連絡したけど断わられた人

(話しを聞いてくれたけど契約しなかった人

・ 契約者も含む)

➡ 保険販売の話しではコンタクトできません

「販売」から「お役立ち」に意識を変える

役に立てないなら、無理に話を聞いて貰わなくても良い。本当のテレアポの目的は？

② 自分が提供する価値、サービス、商品を**必要**
としているかのリサーチとなる。

（儲かっているのにお金が残っていない、資金繰りに
お困りではありませんか？）「そうだ」

「話を聞いてみられますか？お力になれるかも」

ノーニーズ＝ノープレゼンテーション

ニーズが無いのに提案するな！

ニーズが分かってないのに提案するな！！

ニーズの把握が先

ニーズが有るか無いかが先

だから聴く 

生命保険の顕在ニーズを意識している人は少ない
※保険に入りたい人（病気になった人くらい）

アプローチの話しを「生命保険」にすると難しい

※特に影響力が働かない人は
紹介依頼も同様に生命保険の話しだと出てこない！

- ① **たとえ契約になっても、** 契約者の配偶者、兄弟、
両親。配偶者の兄弟、両親、叔父叔母、甥姪、両親の
兄弟、従弟。紹介出ましたか？

存在自体の情報さえも無い、 どこに住んでいて
何をやっている人かもわからない。

② 契約者以外の知り合い、ベースマーケットの
配偶者、兄弟、両親。配偶者の兄弟、両親、叔父叔母、
甥姪、両親の兄弟、従弟。全く情報が出てこない！

➡ 潜在顧客がたくさん残っている？

保険の話しでは出てこない！

五島さん事例：転職直前、前職出入り禁止。前職顧客もNGとされた。一部の顧客と学生時代の友人だけ！

1日5人の経営者と会う事を目標に紹介依頼を行う。

保険の紹介依頼、断られる。保険には興味ない。

「何の話しなら会えますか？」「相手の興味がある話しなら会える（紹介できる）」

お困りごとはありますか？お手伝いできることはありますか？概ね売上利益に困ってる！**BM**で解決

沖野事例は？ 認知症介護と質問型営業と健康診断結果表（謝絶返し）とBS

- ① 質問型営業：説明・説得・誘導をやめて質問を使って相手に気付かせるスキルに変更した。
- 答えを持たないで質問する、答えを持っていたら誘導。※私は法人営業も財務支援もすべて質問型に変更した。

② 認知症介護：認知症介護問題ってご存知ですか？

ネット検索するとたくさん出てきます、若い人には
ピンと来ないかもしれませんがある年齢に達すると…

「仮に**知り合いが**認知症要介護状態になった場合、自分が
面倒を見る事になると想定される人はいいますか？」

法定相続人とは限らない、法的な責任があるとも
限らない、道義的責任、他に頼る人がいない？

ポイントは独身、最後は独身になる？お金、手間、時間

次に「仮に**ご自身**が認知症要介護状態になった場合、誰が面倒を見られますか？（法定相続人とは限らない）」

➡ 今は健康だけど将来はわからない、自分のことで子供（親族）に迷惑だけはかけたくないと思うか
思わないか？ 思わない人はノーニーズ！

万一の場合は、葬儀費用だけ。認知症要介護の場合は終わりが見えない、家庭で見るのは無理。

「その人の人生を奪います」 お金、手間、時間

意識高い人：ニーズがある：刺さる！

① 50代、退職金見えてる、所得も高額安定、高額預貯金

住宅ローンの終わりの見えている、真面目堅実。

子供の教育費も終わりが見えている。

② 質素倹約、贅沢しない、コツコツお金を貯める

※沖野事例 S さん、収入ではない、金額を決める

③ 学校の先生、役所勤め（公務員系）小規模開業医

歯科医院、大企業勤め、硬い職場、派手好き N G

④ 10年払い認知症介護終身保険 全期前納

年払い100万円 貯蓄意識が高い、掛捨て嫌い、

前納未経過残、**夫婦同額提案**、使う予定の無いお金

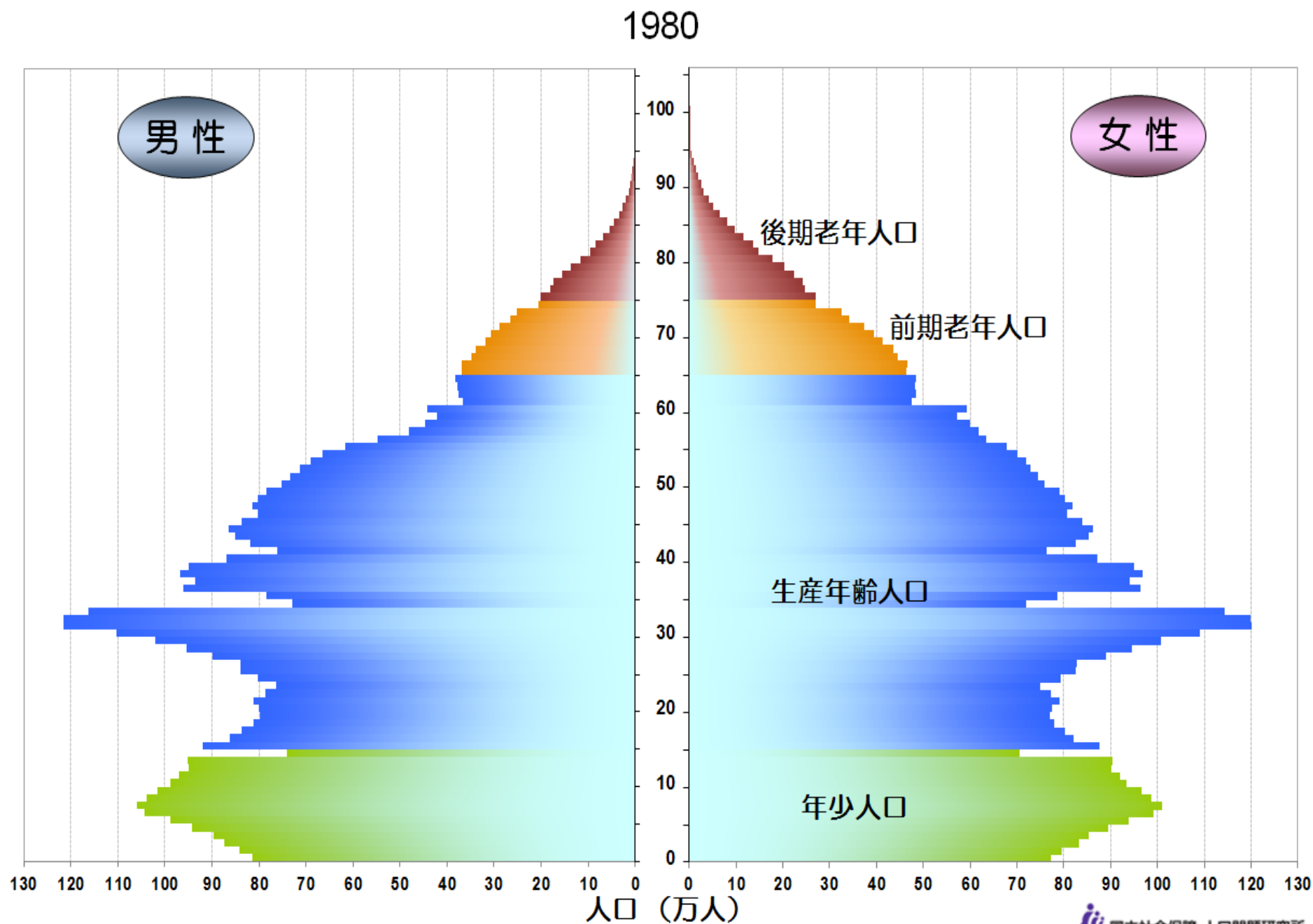
配偶者や子供に迷惑をかけたくない

※意識が高くて若くてリスクを感じてない人は

掛捨て保険の1～3万円

※意識が低い人は入らない

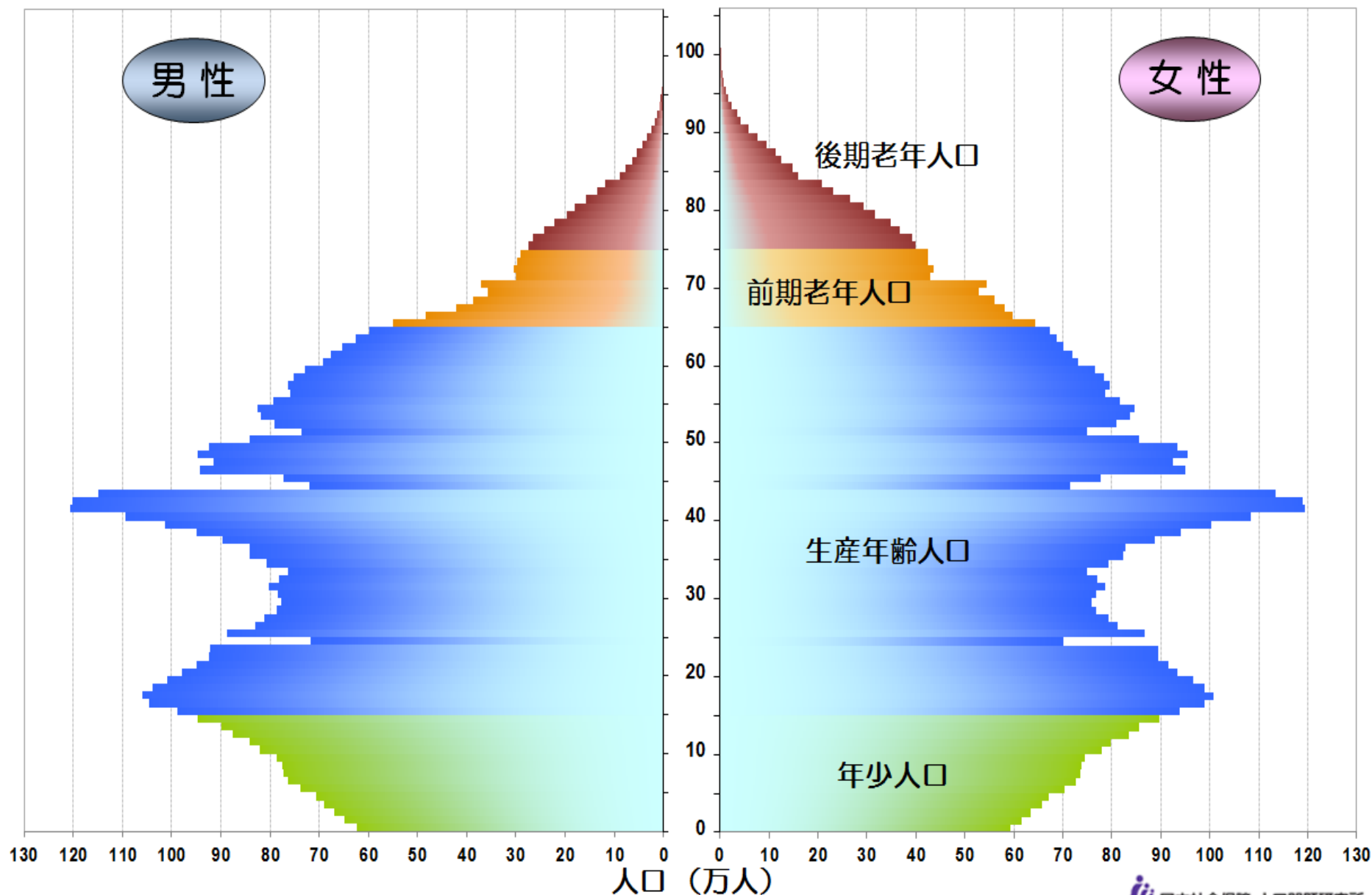
国立社会保障・人口問題研究所「人口ピラミッド」



資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」。

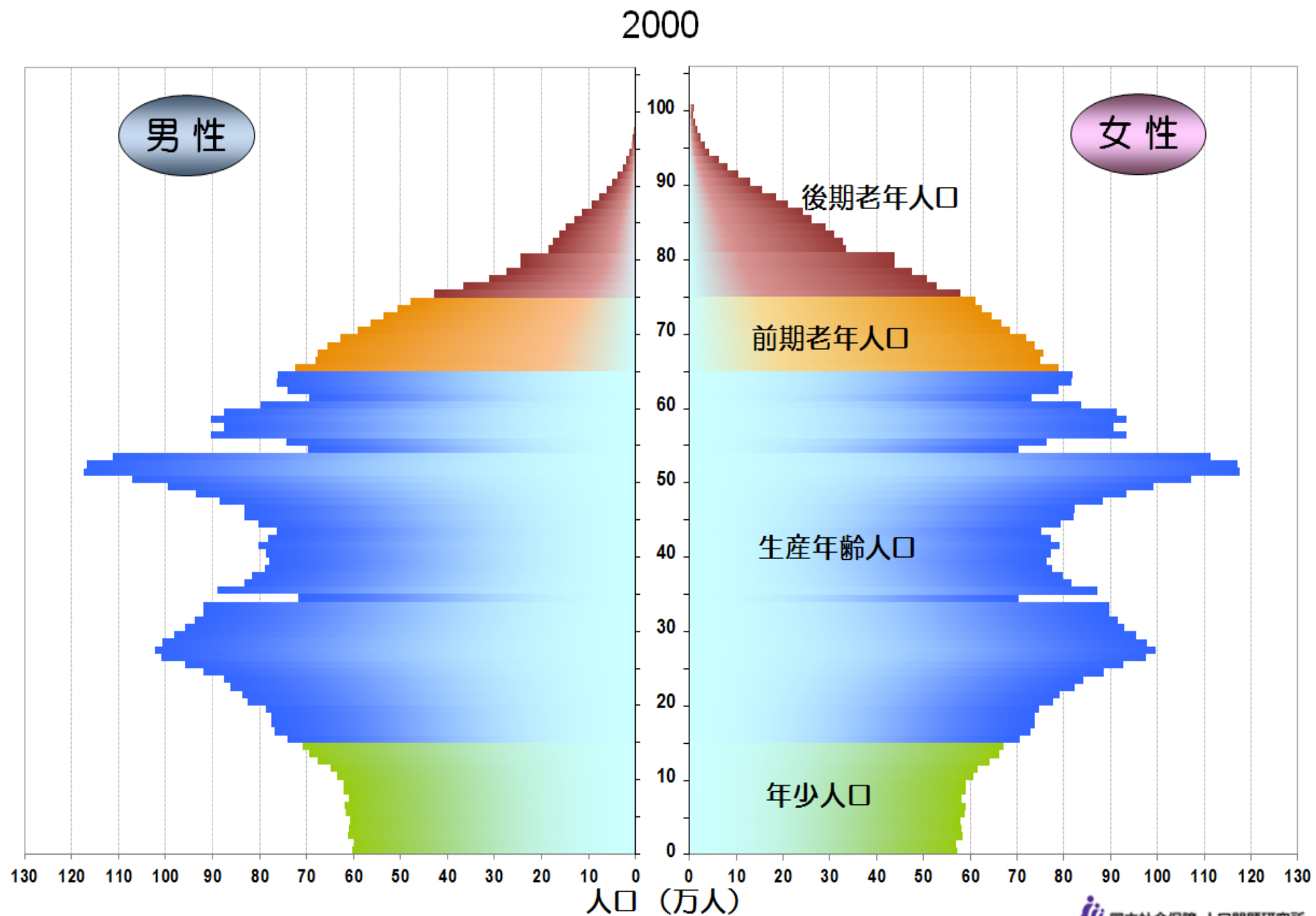
国立社会保障・人口問題研究所「人口ピラミッド」

1990



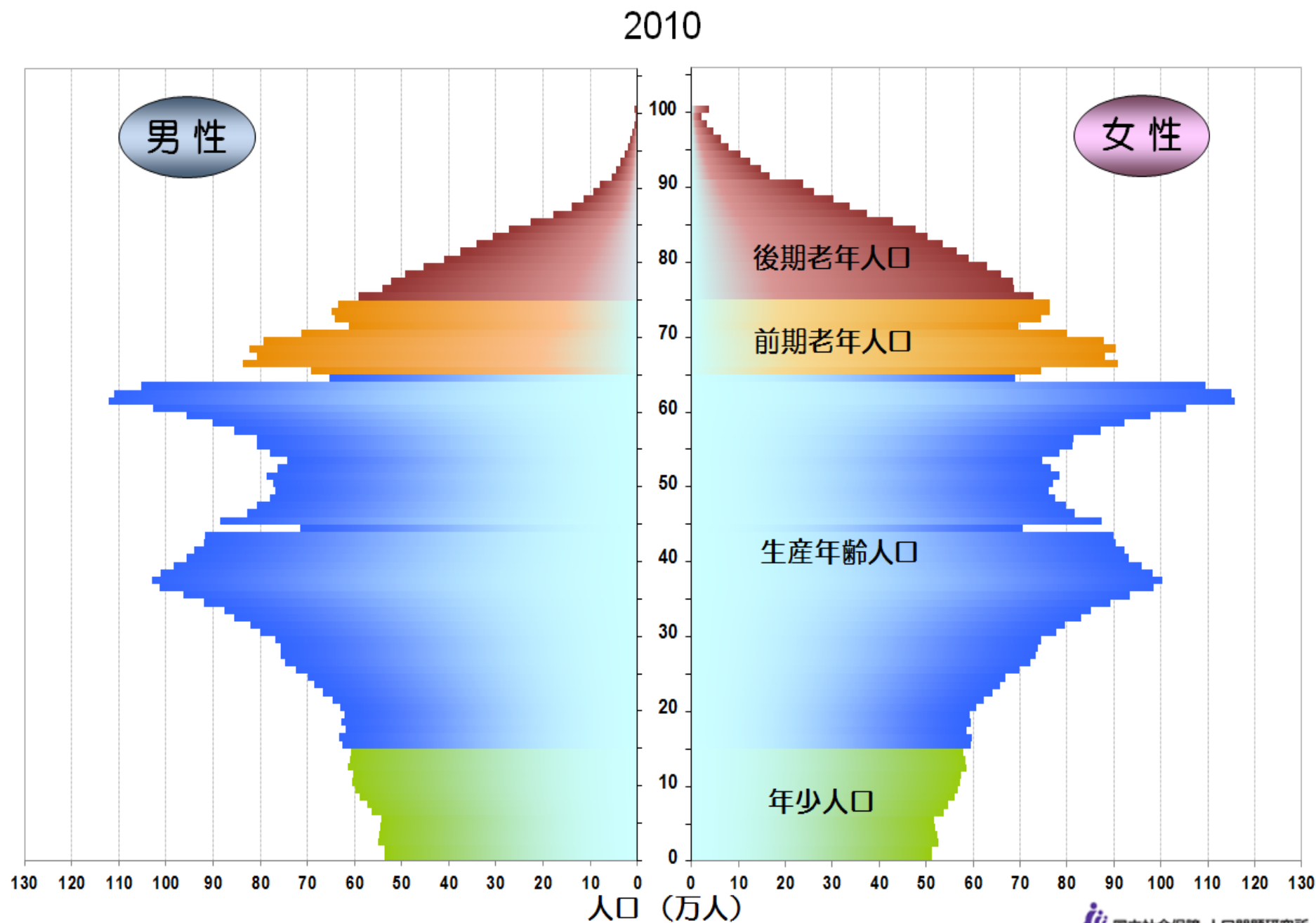
資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」。

国立社会保障・人口問題研究所「人口ピラミッド」



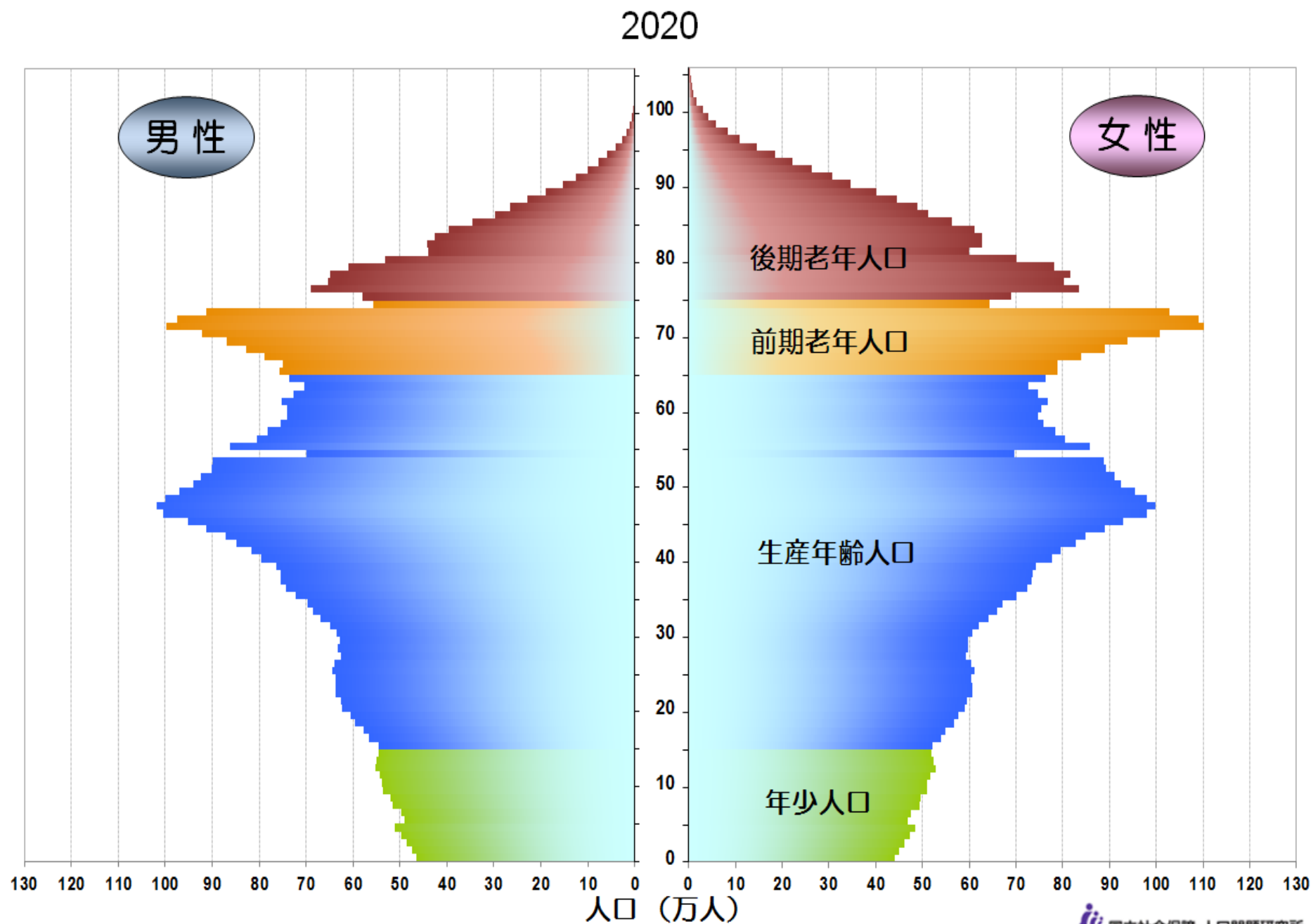
資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」。

国立社会保障・人口問題研究所「人口ピラミッド」



資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」。

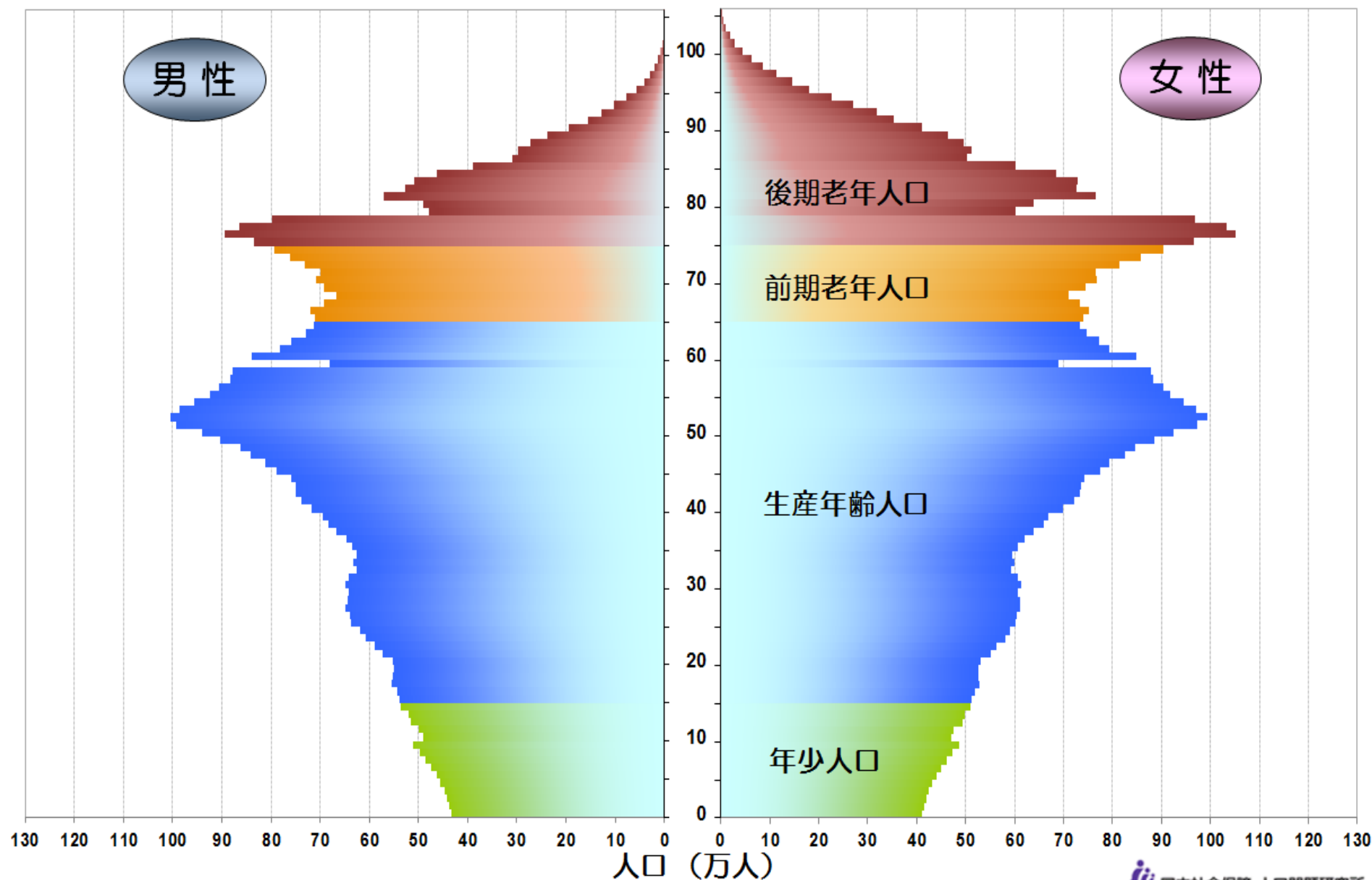
国立社会保障・人口問題研究所「人口ピラミッド」



資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（出生中位（死亡中位）推計）。

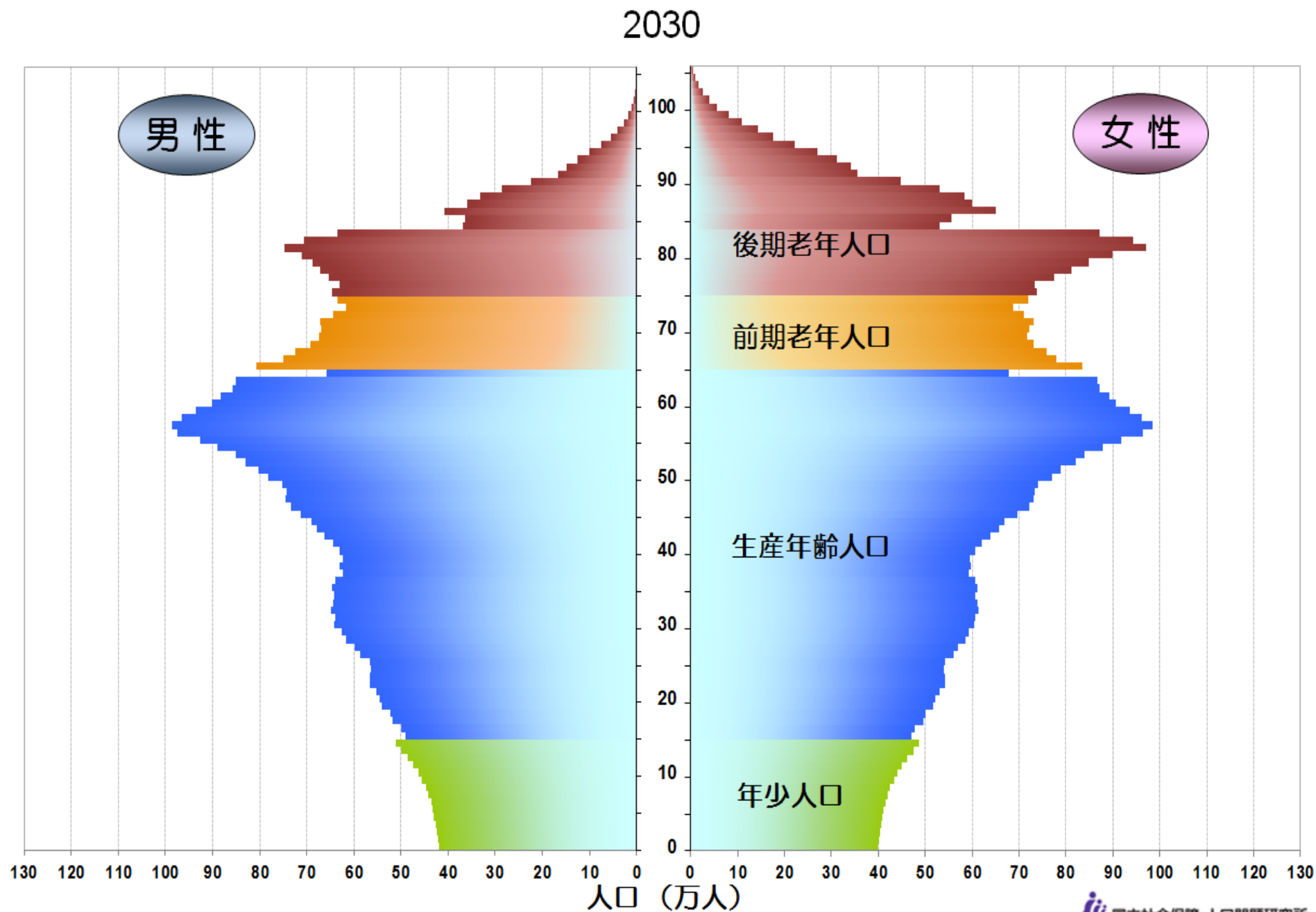
国立社会保障・人口問題研究所「人口ピラミッド」

2025



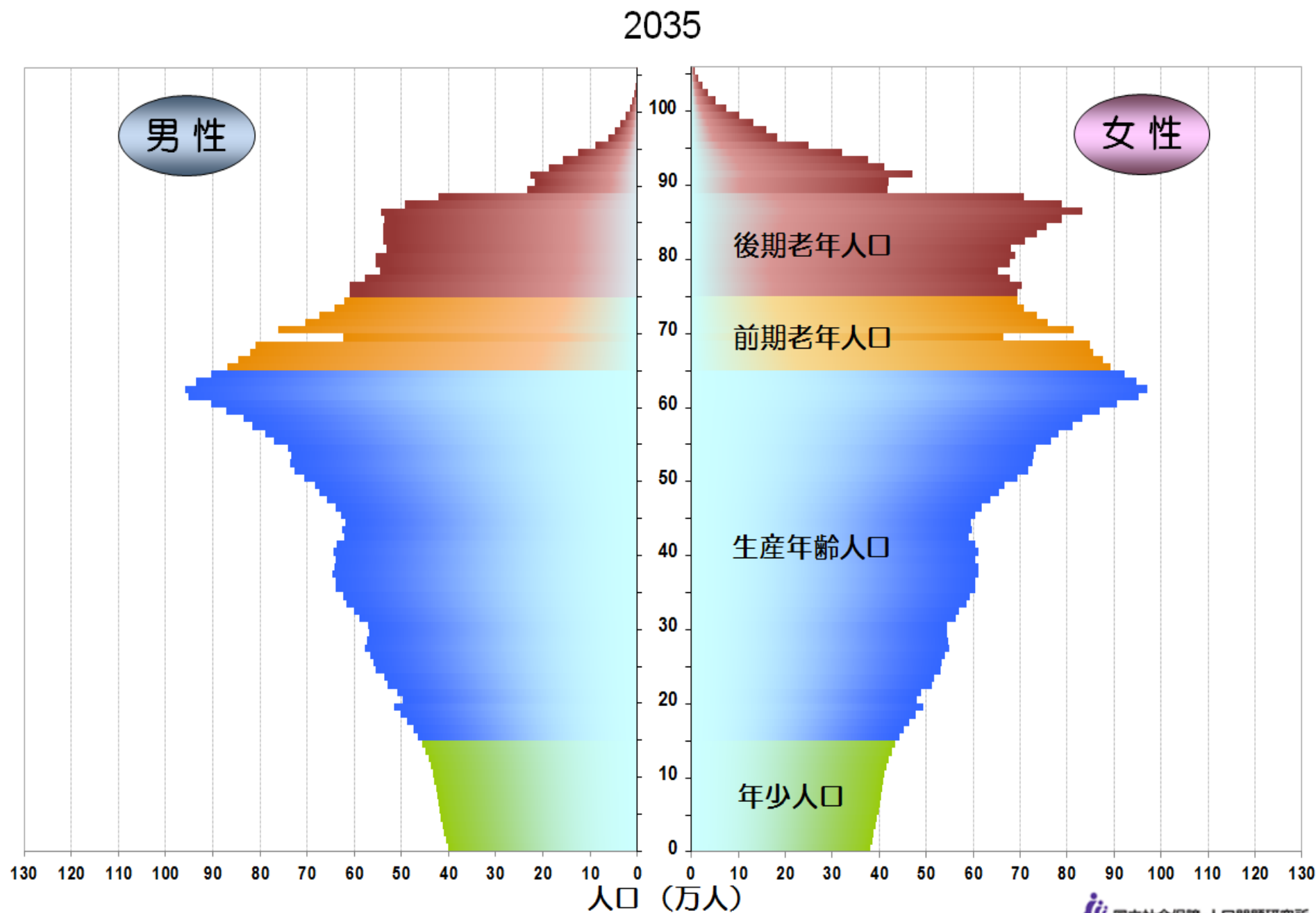
資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（出生中位（死亡中位）推計）。

国立社会保障・人口問題研究所「人口ピラミッド」



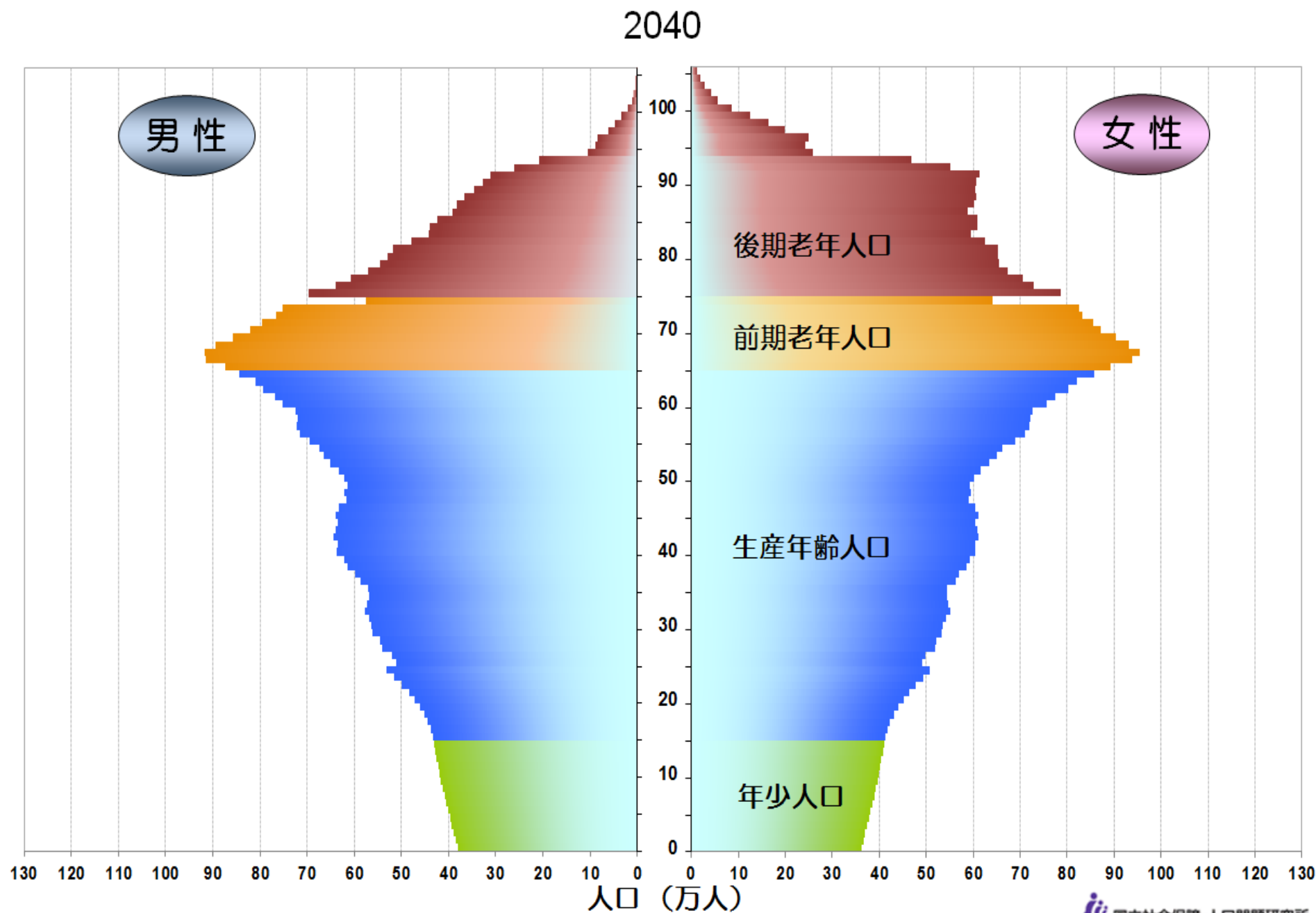
資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（出生中位（死亡中位）推計）。

国立社会保障・人口問題研究所「人口ピラミッド」



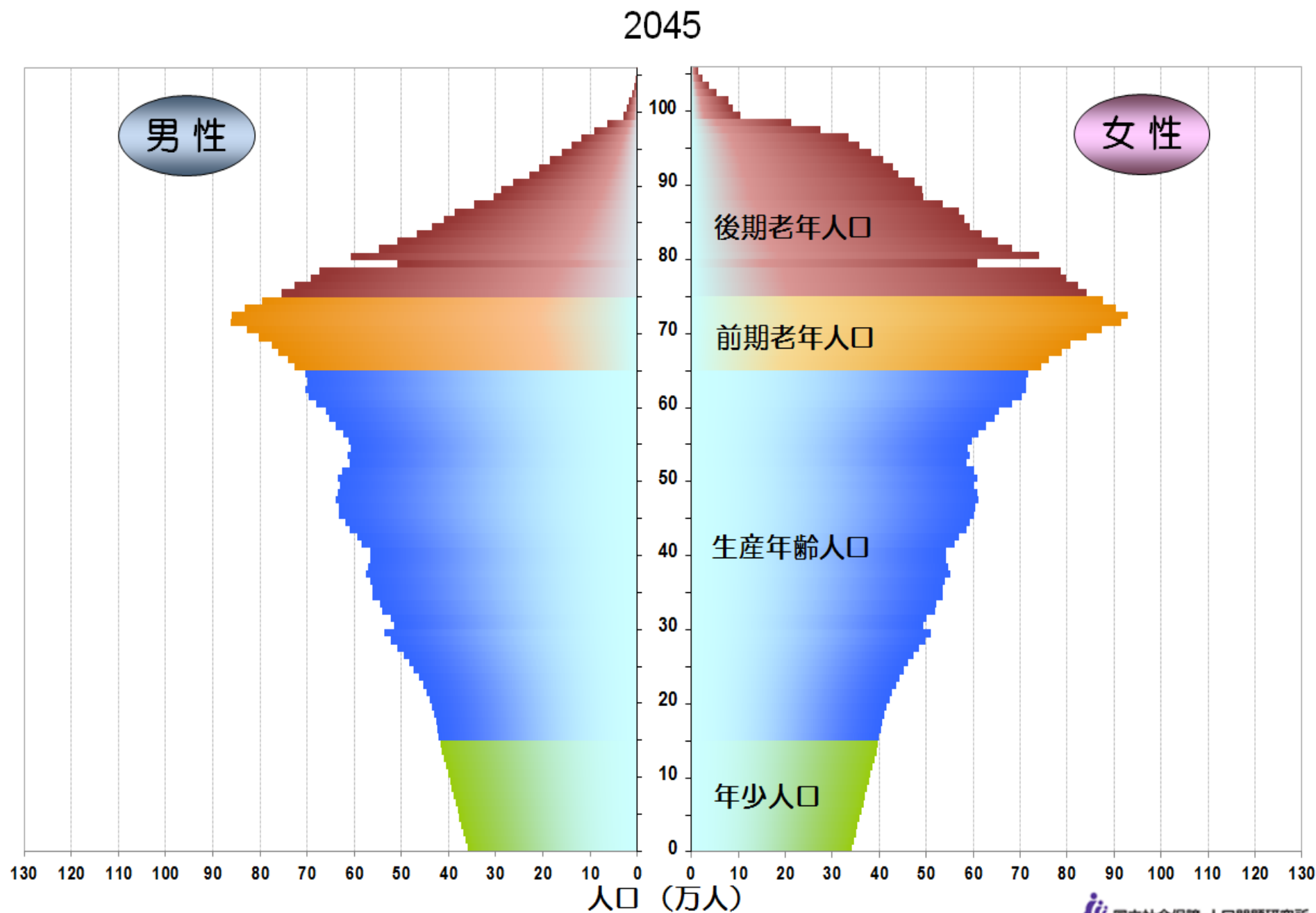
資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（出生中位（死亡中位）推計）。

国立社会保障・人口問題研究所「人口ピラミッド」



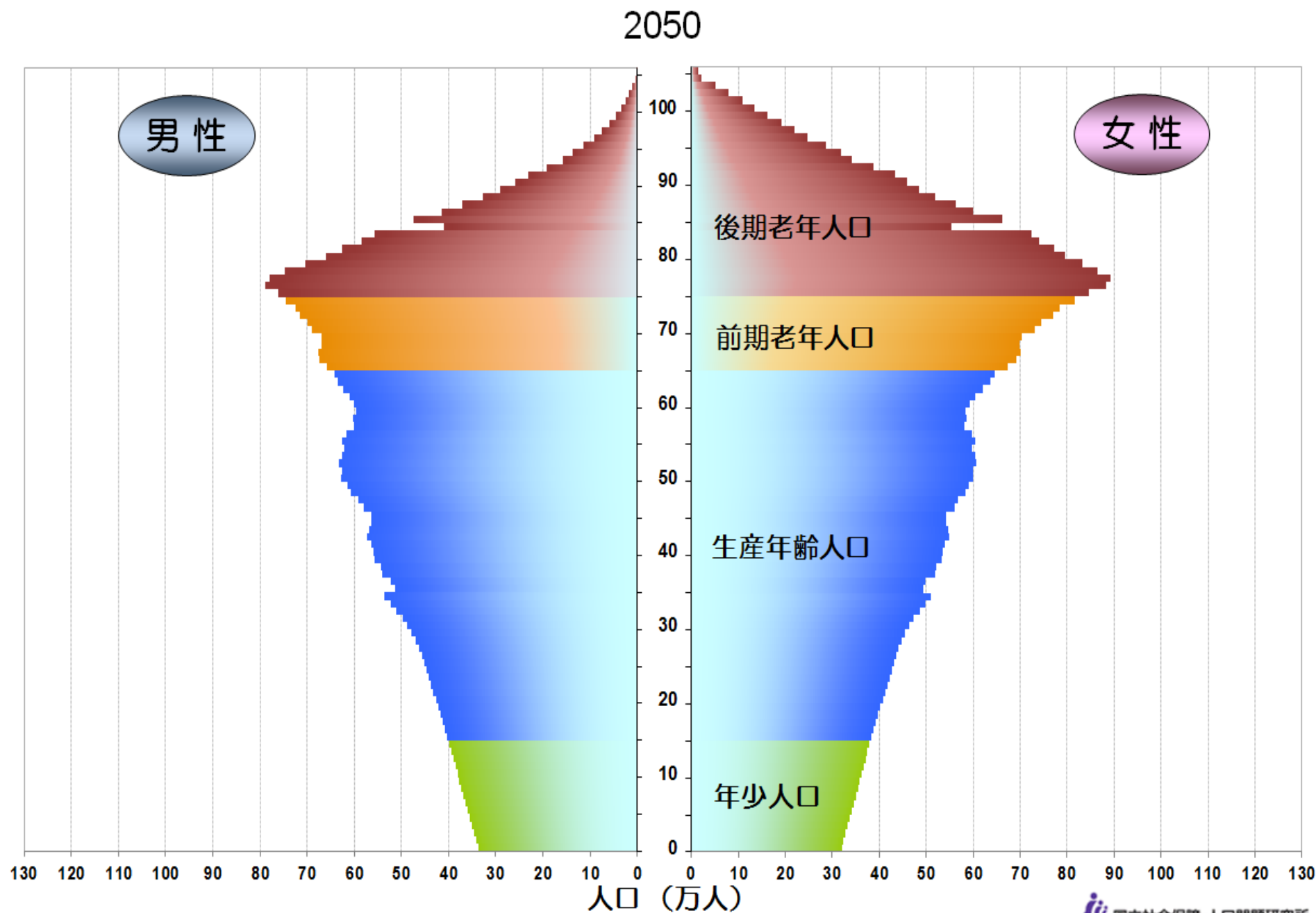
資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（出生中位（死亡中位）推計）。

国立社会保障・人口問題研究所「人口ピラミッド」



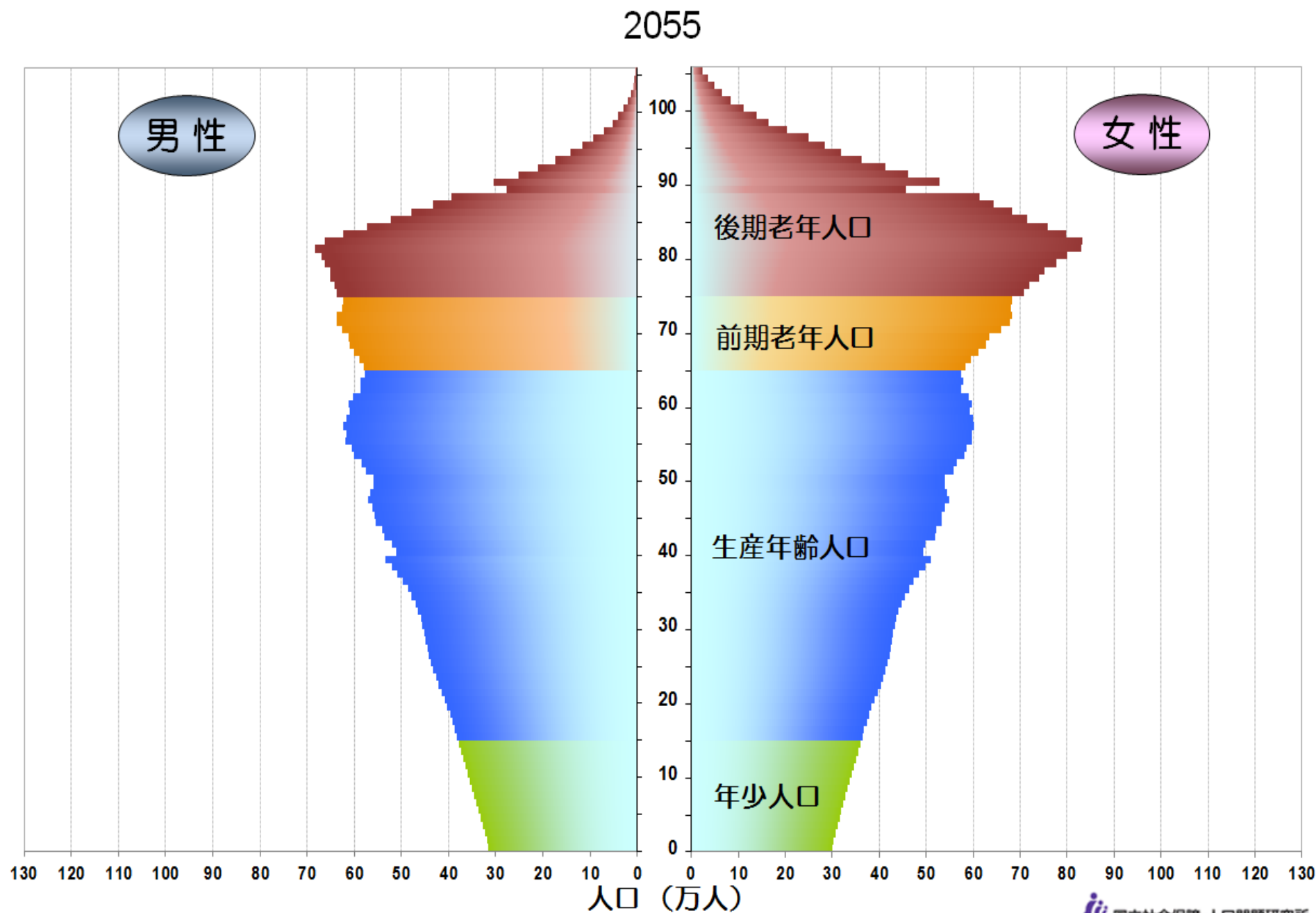
資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（出生中位（死亡中位）推計）。

国立社会保障・人口問題研究所「人口ピラミッド」



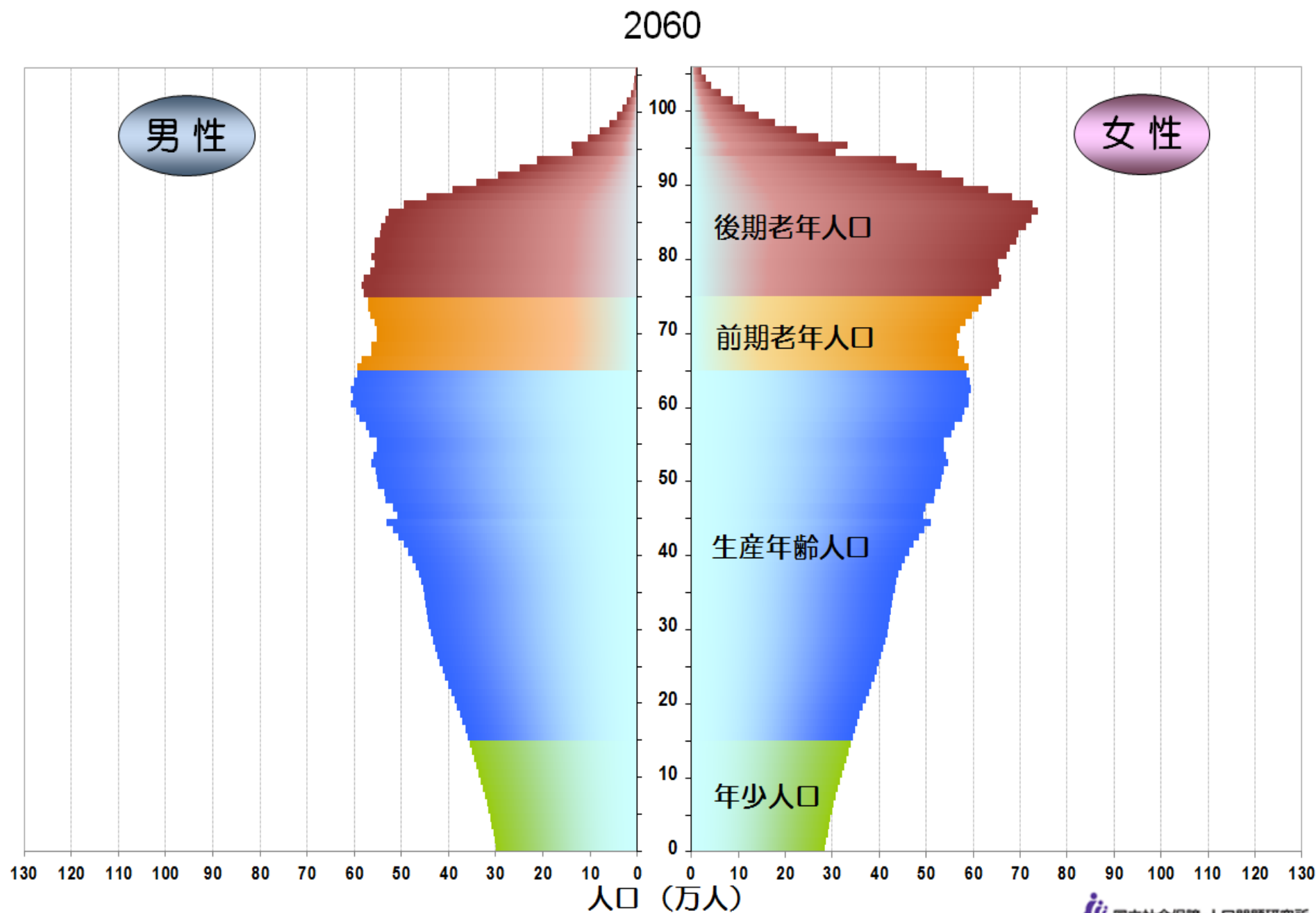
資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（出生中位（死亡中位）推計）。

国立社会保障・人口問題研究所「人口ピラミッド」



資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（出生中位（死亡中位）推計）。

国立社会保障・人口問題研究所「人口ピラミッド」



資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（出生中位（死亡中位）推計）。

身体の決算書は健康診断結果表：体の状態が数値で表されている：健診結果からのアドバイス

- ① 医務査定基準から見る（家庭の医学830P）
- ② 食べ過ぎ、飲みすぎ、運動不足、**腹が出ている！**
- ③ 沖野事例：健康コンサル、病院斡旋、放置させない意識すれば成果が出る⇒契約

30kgのダイエット、認知症介護の恐怖



身体の決算書は健康診断結果表：体の状態が数値で表されている：健診結果からのアドバイス

- ① 医務査定基準から見る
- ② 食べ過ぎ、飲みすぎ、運動不足、**腹が出ている！**
- ③ 沖野事例：健康コンサル、病院斡旋、放置させない意識すれば成果が出る⇒契約 **謝絶返し！**
30kgのダイエット、認知症介護の恐怖



ところで〇〇さんは預貯金とかされていますか？

なぜですか？将来の資金の為！将来何に使われるのですか？んー、何とかではないけど必要かなと思って！

保険、NISA、投資信託とか色々な商品がありますが
どうやっていらっしゃいますか？単に定期預金かな！

お金を貯める手段を決める前にやっておくべきことが
あります、これをやらないと途中で挫折します。保険
ではないですよ、興味ありますか？二ーズ確認！

個人版BS、資金管理、財務管理ですね！！

個人の家計は家計簿に代表される損益計算書のみ
仮に住宅ローン15万円なら今月15万円の支払はわかるが、ローン残高は分かりません。住宅の価値も分かりません。このようにいくら貰って、いくら使って、いくら残っただけを管理していても財務の把握はできません。

個人版 B S

個人版BS

資産		負債	
流動資産		流動負債	
現金		カード未払金	
普通預金		未払金	
定期性預金		未払金自動車税	
有価証券		未払固定資産税	
固定資産		固定負債	
居住用建物		カードローン	
居住用土地		自動車ローン	
投資用不動産		住宅ローン	
車両		教育ローン	
貴金属等		奨学金	
売却可能な高額品		その他借入金	
投資有価証券		負債の合計	
保険積立金（CV）		純資産	
その他資産		相続・贈与財産	
		内部留保財産	
		（当期消費損益）	
		純資産の合計	
資産の合計		負債・純資産の合計	