

営業マンの奮闘記① 顧客とのパートナーシップの巻

保障と退職金準備を兼ねたプランで 経営者の信頼を勝ちとる

生命保険販売にかかわる法改正、銀行窓販の全面解禁、通増定期保険の経理処理の取扱変更についての通達等、保険業界を取り巻く環境は、転換期に入ったように見える。そんな中で独立開業し、地歩を固めつつある、FP事務所兼保険代理店の営業マンの日常を紹介しよう。

FP

大森雄介◎38歳

大手生命保険会社に在職中にCFP®の資格を取り、仕事の幅を広げるため、3年ほど前に独立、FP事務所兼保険代理店を設立した。持ち前の人柄で築いた人脈が大きな財産である。



かつての顧客に再提案のチャンス

大森雄介がFP事務所兼保険代理店を設立して3年あまりが経過した。当初は契約も少なく、綱渡りのような経営だったが、ようやく手数料収入も安定してきており、一息つけそうだ。

開業間もない頃は、親戚や友人知人を軸に営業活動を行った。生命保険会社に在職していた頃は営業所長として活動していたため、大森自身の顧客はほとんど存在しない。つまりゼロからのスタートだったのだ。

それでも大森は、無理に契約を取ろうとは思わなかった。大勢の人には会ったが、保険勧誘の話はこちらからはあえて持ちかけることはせず、むしろFPとしての業務内容を説明し、理解を得ることに努めた。我慢の日々がしばらく続いたが、やがて保険契約の案件が出始めるようになったとき、保険に加入してくれた知人からこんなことを打ち明けられた。

「独立したと聞いたとき、実は『保険を勧められるのではないかと身構えてしまったんだ。でも君は保険の話はほとんどしないし、ががつがつしている様子も見られない。それでいいのかなと考えているうちに、かえって保険のことを改めて考えてみたいと思うようになったんだよ」

知人はそう言ったあと、笑って付け加えた。

「それってつまり、君の作戦勝ちということかもしれないね」

実際、全ての人がこの知人のようにはいかなかったが、

FP

高岡京子◎41歳

大森と同じ保険会社に勤務していた先輩社員。大森が独立を考えていた頃に、時を同じくして仕事の壁にぶつかっていた。そんなとき、大森に誘われて独立、一緒に仕事をするようになった。



税理士・FP

小池士郎◎50歳

大森の従姉の夫で税務会計事務所を経営。税理士のほかにFP資格も取得しており、FP業務に対する理解も深い。大森の独立の際にも大きな力となり、現在も良き後援者となってきている。また、自身の持ちビルの一室を大森の事務所として提供している。



大森に対して信頼感を持った人は多かったようだ。しばらくしてからは顧客となった方からの紹介や、FP相談も増え、今に至っている。

大森の基本姿勢は、個人顧客との関係を大事にすることだ。この点については仕事のパートナーである高岡京子も同意見だ。「保険は誰のためのものか」ということを忘れない限り、顧客との信頼関係は長く続く。乗合代理店として複数の保険会社の商品を取り扱えるようにはなったが、いくらラインナップの多さや商品そのものの魅力を強調したところで、大森個人が顧客から信頼を得られなければ話は聞いてもらえないのだ。

これは代理店経営においてだけ言えることではなく、保険営業に携わる者全てに言えることではないだろうか。

一方、大きな収入源として、個人契約だけでなく法人契約もほしいのが本音だ。最大の後援者である税理士の小池士郎からの紹介は大変貴重なものだ。

しかし、個人と比べ、法人契約の寿命は短い。いつどんなアクシデントに見舞われるかわからないからだ。さらに、決算を機に税理士を介して加入するケースが多いため、短い準備期間で決着をつけなければならない。大森は、ここでも「個人と個人のつながり」、つまり社長や担当者との信頼関係を築くよう努めているが、なかなか思うようにはいかないのが実情だ。大森自身も苦い経験はあるが、いつかその経験が生きることを願って日々の営業に取り組んでいた。

そんなある日、税理士であり親戚でもある小池から「ちょっとこちらの事務所に来てくれないか」と連絡があった。小池の事務所は自社ビルのワンフロア全体を使っており、所属員も20名近く、活気にあふれている。大森の事務所は、小池の厚意でビルの一室を借りて開業しているのだ。

小池は、「呼びたてて悪いな」と上機嫌に言いながら、大森に座るようソファを指し示した。

「何だろう。何かいい話でもあるのかな」

大森は小池の言葉を待ちかまえた…。

「えっ。本当ですか!？」

大森は嬉しさのあまり声が大きくなってしまった。

「本当だよ。A社の田代社長が、なんとか資金の回収に目処がついたから、保険を再開してもいいかと問い合わせてきたんだ。私のゴーサインがもらえたら、ぜひ大森君に来

てもらいたいと言っているよ」

「それは良かった。Aさんは確か来月が決算でしたね。すると今期の業績は良かったということですか?」

「そうだね。さっきも言ったように資金繰りも一段落したし、もともと業績自体は例年悪くはないんだよ。今はキャッシュフローも改善し、保険に入れる状況だと思うよ。詳細はまた知らせるから、具体案を月末までに考えておいてくれないか」

「わかりました。ありがとうございます」

大森は深々と頭を下げた。

基本に立ち返り、 役員・従業員の保障をメインに

そもそもA社は、大森が開業した直後に、小池の紹介で保険に加入してくれた法人契約第1号であった。かなり大型の契約で、大森としても収入の面で大変助かったものだ。

当時、A社には、決算対策を兼ねた資金準備をしたいとの要望で、「通増定期保険」を提案した。その際、社長の田代は大森を大変気に入ってくれ、個人的にも資産運用商品に加入するなど応援してくれたものだ。

ところが、昨年のことだ。契約後3年目を迎える直前、大きな問題が生じたのだ。

A社が決算期内の入金を予定していた取引先からの売掛金の回収が遅れたのだ。会計上は黒字決算が可能だがキャッシュが足りず、保険料を支払ってしまうと資金不足におちいる事態になってしまったのだ。大森はなんとか契約者貸付や月払への変更等で対応できないかと奔走したが、他にも大小さまざまな問題が重なり、結局、大森を通して契約した保険は全件解約となってしまった。

大森にとっても大きな痛手ではあったが、田代社長に対しては、がっかりした素振りは一切見せず、折々の挨拶だけは続けていた。その後の経過も気にはなっていたが、あえて尋ねることは控えていた。

「ここは我慢のときだ。いつかまた加入してくれるのを期待して待てよう」と大森が考えた通り、A社は、資金の未回収という最大の難関を乗り越え、また大森を通じて保険に加入してくれると言う。大森はここでも自分の基