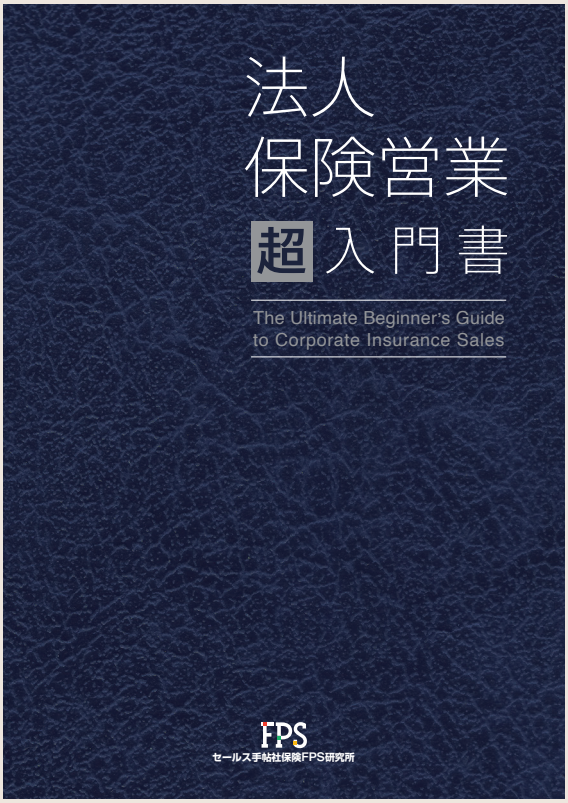


法人保険営業 超入門書

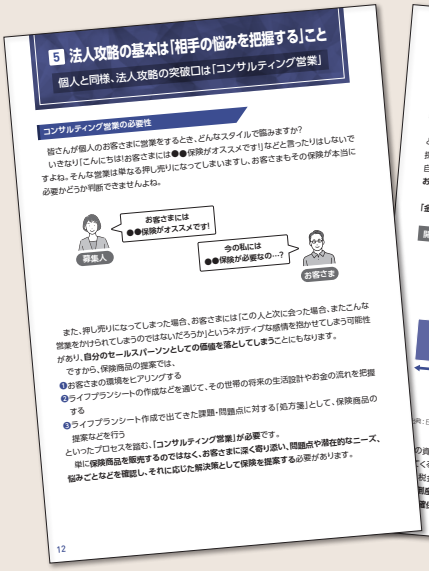
The Ultimate Beginner's Guide to Corporate Insurance Sales

著者
株式会社セールス手帖社保険FPS研究所
加藤 悠

●A5判／56ページ／本文2色刷り
●定価:1,210円(本体1,100円+税10%)
●ISBN：978-4-86254-312-7

経営者と“本気で話せる”営業になるための最初の一冊!

初めての法人マーケットは、専門用語や意思決定のしくみなど、個人営業との違いに戸惑うことが多いかもしれません。しかし必要なのは特別な才能ではなく、正しい知識と最初の一歩。
本書では、法人の種類やライフステージ、提案の糸口をわかりやすく解説。営業現場で「何をどう話せばいいか」が見えてきます。自信を持って提案できる第一歩を、この一冊から踏み出しましょう。

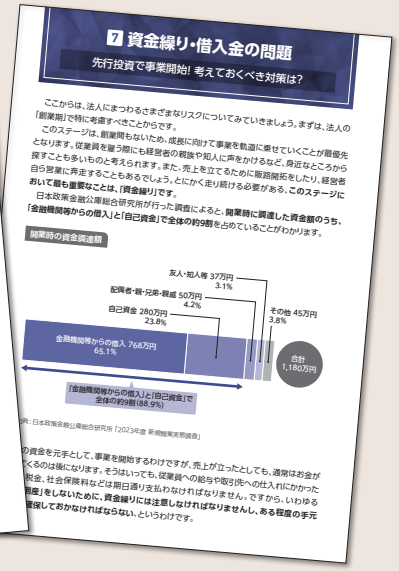

5 法人攻略の基本は「相手の悩みを把握する」こと
個人と同様、法人攻略の突破口は「コンサルティング営業」

コンサルティング営業の必要性

皆さんが個人のお客さまに営業をするとき、どんなスタイルで臨みますか?
いきなり「こんにちは!お客さまには●●保険がオススメです!」などと言ったりはしないですよね。そんな営業は単なる押し売りになってしまいます。お客さまもその保険が本当に必要かどうか判断できませんよね。

また、押し売りになってしまった場合、お客さまには「この人と次に会った場合、またこんな営業をかけられてしまうのではないだろうか」というネガティブな感情を抱かせてしまう可能性があり、**自分のセールスパーソンとしての価値を落としてしまう**ことにもなります。
ですから、保険商品の提案では、
❶お客さまの環境をヒアリングする
❷ライフプランシートの作成などを通じて、その世帯の将来の生活設計やお金の流れを把握する
❸ライフプランシート作成で出てきた課題・問題点に対する「処方箋」として、保険商品の提案などを行う
といったプロセスを踏む。**「コンサルティング営業」が必要です。**
単に保険商品を販売するのではなく、お客さまに深く寄り添い、問題点や潜在的なニーズ、悩みごとなどを確認し、それに応じた解決策として保険を提案する必要があります。

12


7 資金繰り・借入金の問題
先行投資で事業開始! 考えておくべき対策は?

ここからは、法人にまつわるさまざまなリスクについてみていきましょう。まずは、法人の「創業期」で特に考慮すべきことからです。
このステージは、創業間もないため、成長に向けて事業を軌道に乗せていくことが最優先となります。従業員を雇う際にも経営者の親族や知人に声をかけるなど、身近なところから探すことも多いものと考えられます。また、売上を立てるために販路開拓をしたり、経営者自ら営業に奔走することもあるでしょう。とにかく走り続ける必要がある。**このステージにおいて最も重要なことは、「資金繰り」です。**
日本政策金融公庫総合研究所が行った調査によると、**開業時に調達した資金額のうち、「金融機関等からの借入」と「自己資金」で全体の約9割**を占めていることがわかります。

開業時の資金調達額

出典：日本政策金融公庫総合研究所「2023年度 新規開業実態調査」

の資金を元手として、事業を開始するわけですが、売上が立ったとしても、通常はお金がくるのは後になります。そうはいっても、従業員への給与や取引先への仕入れにかかった税金、社会保険料などは期日通り支払わなければなりません。ですから、いわゆる**「黒字倒産」をしないために、資金繰りには注意しなければなりませんし、ある程度の手元確保しておかなければならない**、というわけです。

Contents

1 法人マーケットについて
2 法人の定義について
3 中小企業について
4 法人営業と個人営業の違いについて
5 法人攻略の基本は「相手の悩みを把握する」こと
6 法人のライフステージ
7 資金繰り・借入金の問題
8 福利厚生制度の導入・充実
9 従業員の退職金制度の導入
10 役員退職金の必要性
11 事業承継異状なし?
12 誰が「次」を担うのか?
13 事業の未来は、議決権のバトンでつながる!

＊体裁・内容等一部変更となる場合がございます。

【注】上記テキストは、AFP・CFP®の継続教育単位取得の通信講座教材として、日本FP協会より認定を受けております。通信講座の受講を希望される方は、継続教育通信講座の専用申込用紙からお申し込みください。**上記テキスト購入後に通信講座への切替申込はできません。**
詳しくは、弊社ホームページ https://www.fps-net.com/keizoku/、もしくは弊社業務部までお問い合わせください。TEL 03-3352-8302

FPS 株式会社セールス手帖社保険FPS研究所
〒160-0022 東京都新宿区新宿1-36-2 新宿第七葉山ビル
TEL.03-3352-8302
FAX.03-3352-8420
https://www.fps-net.com