中小企業攻略

リスクマネジメント手法活かす③

正々堂々と経営リスクに切り込む

専門アセッチーが企業を訪問

錯綜するリスクを一度マップ化

フォーサイツコンサルティング

5日30日に弊社が行った「リスクマネジメント手法を活用した法人保険営業セミナー」は、多くの方々にご参加いただきました。

セミナー終了後のアンケートでは、97・6％の受講者から「役に立った」と回答をいただきました。

ある受講者からは、セミナーの翌日に「さっそく新規商談中の経営者にセミナーでの話を伝えたところ、もう少し詳しく聞きたい」というメールもいただきました。

今回のセミナーが営業活動において役に立った事例を聞き、大変嬉しく思っています。

弊社は、セミナーで法人営業のノウハウをお伝えすることが最大の目的ではありません。

私どもは、日本の中小企業のリスクマネジメントの推進を目的にしており、セミナーはそのなかの一つのプロセスという認識です。

実際にセミナー受講者から「この営業手法で保険契約に至った経営者から、保険だけでなく、社内に潜む他のリスクについても解決したい」との声が出ている、と言われることは珍しくありません。

そこで、担当者が「その他のリスクについては、専門家に聞いて下さい」と答えるわけにはいかないとも言われます。

私どもは、そのことを見越しており、保険営業に携わる方々向けに、リスクマネジメントのバックアップをする体制をつくっています。

弊社が推奨する法人保険アプローチでは、経営者が自社に潜むリスクに気づき、取り組むべきリスクを認識するため、その解決方法についてもお手伝いしようというものです。私どもの最大の目的はここにあります。つまり、保険業界の法人営業支援プログラムを準備しているということです。

経営者にリスクマネジメントを切り口に、企業のさまざまな疑問や要望に応えることで、保険営業担当者として確固たる信頼を得ていただこうというものです。

担当する企業がリスクに関する問題を的確に解決できれば、他社とは違う保険営業パーソンとして、差別化にもつながることと思います。（上図営業支援プログラム　イメージ参照）

具体的には、企業に潜むリスクの洗い出し、リスクの評価、優先順位付けといったリスクアセスメントから、リスクマネジメント体制構築、災害対策、事業継続計画、コンプライアンス、与信管理といったコンサルティングまで、リスクに関するトータルなサポートをさせていただきます。

簡易パッケージとして、弊社の専門アセッサーが企業に訪問し、独自の分析シートに基づいてリスク評価を行い、評価レポートを作成するプログラムも用意しています。

もちろん、保険契約前に、このアセスメントを私どもが行うことにより、保険ニーズを発見して営業活動に活かす方もいらっしゃいます。

リスクを専門とするコンサルティング会社が第三者として企業のリスクを評価し、その結果レポートのなかで「保険の見直しが必要」という結果になれば、営業先の企業の法人契約に至る可能性は高くなると考えられます。

このように、弊社の法人営業アプローチのプログラムは、セミナーの実施だけでなく、仕組みとして保険営業のバックアップをしていこうというものなのです。

フォーサイツコンサルティング

リスクマネジメントを中心に、組織マネジメント、営業戦略構築などのコンサルティングを展開。

政府系機関、地方自治体、商工会議所、金融機関、通信、建設業、製造業、医療機関、福祉分野など年間300件以上のコンサルティングや研修活動を行う。

保険営業に携わるみなさんは「保険」がリスクに対応する有効な手段の一つであるという認識をお持ちだと思います。

しかし、残念ながら保険だけでは企業を取り巻くリスクのすべてには対応できません。

以前、企業を取り巻くリスクはざっと洗い出すだけでも100や200という数にのぼってしまうと申し上げました（5月27日号）。

もし営業先の経営者が、多くのリスクのなかでたまたま保険に関するリスクについて悩んでいたのであれば、契約につながる可能性は高いかもしれません。

しかし、保険以外のリスクに強い関心を持っている経営者であれば、保険の話はあまり興味のある話ではありませんから、保険というスキームだけで法人営業を行っても、契約に至る可能性はなかなか高まりません。

実際に保険を見直すための潜在的なニーズがあったとしても、経営者はそのことに気づかず「保険どころではない」と言ってしまうことは多いと思います。

そこで、保険の話を含めた経営リスクについて、営業担当者が経営者と意見交換などができるように、私どもがバックアップをしようというプログラムなのです。

保険営業に携わるみなさんからよく聞かれる悩みとして「経営者と何を話していいのかわからない」というのがあります。

それは「保険の話をしよう、保険の必要性を理解してもらって契約に結びつけなければ」と考えているからかもしれません。

そのような場合には、是非「リスク」のことから話をしてみて下さい。一回目の記事（4月22日号）にあるように「リスクについて悩んでいない経営者はいない」のです。

その経営者は、自社を取り巻くリスクに対して長年の経験や勘を頼りに必死になってリスクに対応しようとしています。それで「これでいいのか？他に何をしたらいいのか？」と悩まれています。そのような経営者の頭をどうかせていただきます。

「いままでと違った切り口として、活用できそうと感じました」（外資系生保営業）

「法人へのアプローチ時の話が上手くいってなかったのでとても参考になりました」（国内生保営業）

「自然な形でセールスプロセスに移行できる点が素晴らしく思った。法人、個人問わず、いろいろな形で応用しようと思う」（国内生保営業）

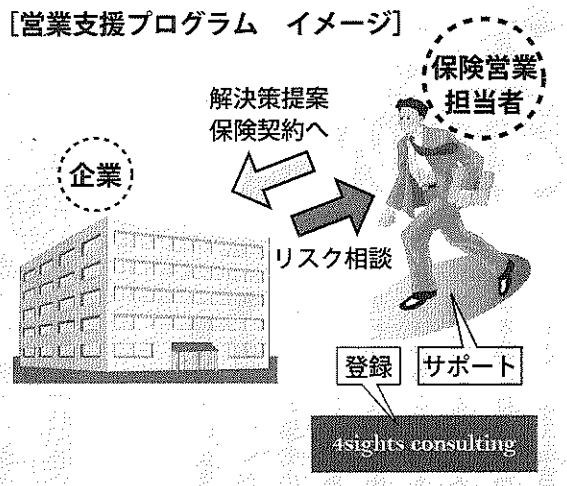
「トーク例や参考資料など惜しみなく開示いただきありがとうございました。さっそく活用させていただきます」（国内生保支社長）

一度整理してあげてほしいと思うのです。

節税目的や内部留保、利益の平準化という切り口、決算書から法人保険を提案するというアプローチを得意とされている方もいるでしょう。

しかし、いままさにこのような時代だからこそ、正々堂々と経営のリスクという観点から法人マーケットを攻めた方がよいのではないか。これがリスクマネジメント手法を活用した法人保険セールスの考え方なのです。

また、大好評につき、第2回のセミナー開催が決定しました。前回のセミナー受講者の声も紹介さ



リスクマネジメント手法を活用した法人保険営業セミナー

～中小企業のリスクに強い保険営業～

（主催 株式会社フォーサイツコンサルティング）

主な内容
・中小企業リスクマネジメントの基本手法 ・具体的なセールスプロセスの解説 ・基本トークと必要ツールの活用術

対象者	・保険会社営業職員 ・保険代理店営業担当者
日時	2011年6月24日　13：30～16：30（3時間）
会場	アセットビジネスセンター池袋駅前本館601号室（東京都豊島区東池袋1-3-5）
定員	50名（先着順 定員になり次第締め切ります）
参加費	10,500円（税込）
お申込み方法	弊社HP（http://www.4sights.co.jp）から申込書をダウンロード・印刷し、必要事項を記入の上、下記へファクスFAXまたはメールにて送信してください。 Fax：03-3221-3952 Mail：insurance@4sights.co.jp

＊講座受講者に限り、弊社主催の各種リスクマネジメントセミナーを特別料金で受講できます

＊講座受講者の顧客（見込客）企業様に限り、リスクアセスメントを割引料金で行います