

業界最高水準の提案力で差別化を図る

みつばち保険グループ(株) 小林 尚哉社長に聞く



小林 尚哉社長は、来店型ショップも立ち寄っている。他店へ提案され

みつばち保険グループ(株)の小林尚哉社長は、来店型ショップを取り巻く環境が大きく変わろうとするなか、構造改革を進め、生存リスク商品に注力する販売手法を推進して業績を伸ばしている。現在は、新たな人材育成プログラムを導入し、独自の企業文化とブランド構築を目指し、日夜奮闘を続けている。競争力のある店舗運営手法や事業戦略について小林社長に話を聞いた。

潜在ニーズコンサルを実現 25か月目継続率は98%

急速に業績が伸びているのはなぜですか。

小林 急成長の理由は、生前給付型の長生きリスク商品を当社の主力商品と位置づけ、一律した販売ルールの下で販売を行っていること。生前給付型商品は、他の代理店で保障額が200万〜300万と小さいが、当社では平均死亡保障額700万で販売できており、この商品では、業界一の高い提案力を実現していると感じている。

小林 研修をしっかりと行い、「潜在ニーズコンサルディング」が実践できているからだ。この商品には、大病になった場合に経済的なリスクをカバーする収入保障がある。健康で給付金を使わ

ない場合は、将来の介護保障や貯蓄として活用することができる。保険料が高いことは欠点だが、きちんと説明してお客様が納得していただければご加入していただける。このことは当社の継続率が98%と高いことから立証されている。

小林 高い継続率を実現している要因は、医療などの単品販売に比べて、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけていることだ。その分、契約した保険料は高いものになるが、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけている。

小林 来店型ショップは、他のショップも立ち寄っている。他店へ提案され

クロスアップ

生前給付型商品を主力として販売

アフターフォローに注力 FCと理念を共有

小林 店舗の立地もそうだが、そういうターゲットばかりではない。きちんと販売プロセスを捉えたコンサルディングにより、生前保障の必要性に気づき、理解していただいているからこそ、決して安くはない対価をいただいているのだと考えている。働き盛りの30代、40代によく売れている。

小林 特定の商品を推奨するためには、推奨理由が必要なのは。小林 医療保障など、

小林 急成長の理由は、生前給付型の長生きリスク商品を当社の主力商品と位置づけ、一律した販売ルールの下で販売を行っていること。生前給付型商品は、他の代理店で保障額が200万〜300万と小さいが、当社では平均死亡保障額700万で販売できており、この商品では、業界一の高い提案力を実現していると感じている。

小林 高い継続率を実現している要因は、医療などの単品販売に比べて、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけていることだ。その分、契約した保険料は高いものになるが、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけている。

小林 来店型ショップは、他のショップも立ち寄っている。他店へ提案され

小林 急成長の理由は、生前給付型の長生きリスク商品を当社の主力商品と位置づけ、一律した販売ルールの下で販売を行っていること。生前給付型商品は、他の代理店で保障額が200万〜300万と小さいが、当社では平均死亡保障額700万で販売できており、この商品では、業界一の高い提案力を実現していると感じている。

小林 高い継続率を実現している要因は、医療などの単品販売に比べて、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけていることだ。その分、契約した保険料は高いものになるが、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけている。

小林 来店型ショップは、他のショップも立ち寄っている。他店へ提案され

小林 急成長の理由は、生前給付型の長生きリスク商品を当社の主力商品と位置づけ、一律した販売ルールの下で販売を行っていること。生前給付型商品は、他の代理店で保障額が200万〜300万と小さいが、当社では平均死亡保障額700万で販売できており、この商品では、業界一の高い提案力を実現していると感じている。

小林 高い継続率を実現している要因は、医療などの単品販売に比べて、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけていることだ。その分、契約した保険料は高いものになるが、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけている。

小林 来店型ショップは、他のショップも立ち寄っている。他店へ提案され

小林 急成長の理由は、生前給付型の長生きリスク商品を当社の主力商品と位置づけ、一律した販売ルールの下で販売を行っていること。生前給付型商品は、他の代理店で保障額が200万〜300万と小さいが、当社では平均死亡保障額700万で販売できており、この商品では、業界一の高い提案力を実現していると感じている。

小林 高い継続率を実現している要因は、医療などの単品販売に比べて、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけていることだ。その分、契約した保険料は高いものになるが、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけている。

小林 来店型ショップは、他のショップも立ち寄っている。他店へ提案され

小林 急成長の理由は、生前給付型の長生きリスク商品を当社の主力商品と位置づけ、一律した販売ルールの下で販売を行っていること。生前給付型商品は、他の代理店で保障額が200万〜300万と小さいが、当社では平均死亡保障額700万で販売できており、この商品では、業界一の高い提案力を実現していると感じている。

小林 高い継続率を実現している要因は、医療などの単品販売に比べて、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけていることだ。その分、契約した保険料は高いものになるが、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけている。

小林 来店型ショップは、他のショップも立ち寄っている。他店へ提案され

小林 急成長の理由は、生前給付型の長生きリスク商品を当社の主力商品と位置づけ、一律した販売ルールの下で販売を行っていること。生前給付型商品は、他の代理店で保障額が200万〜300万と小さいが、当社では平均死亡保障額700万で販売できており、この商品では、業界一の高い提案力を実現していると感じている。

小林 高い継続率を実現している要因は、医療などの単品販売に比べて、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけていることだ。その分、契約した保険料は高いものになるが、結果としてお客様の満足度が上がり、長く契約を続けていただけている。

小林 来店型ショップは、他のショップも立ち寄っている。他店へ提案され

小林 急成長の理由は、生前給付型の長生きリスク商品を当社の主力商品と位置づけ、一律した販売ルールの下で販売を行っていること。生前給付型商品は、他の代理店で保障額が200万〜300万と小さいが、当社では平均死亡保障額700万で販売できており、この商品では、業界一の高い提案力を実現していると感じている。