

第 10 回 結心会モーター部会 内容報告

11月9日に開催しました第10回結心会モーター部会の報告をいたします。

1. 『住宅ローン見直し提案から保険につなげる』

・・・ウインプランニング有限公司 代表取締役 西田 政彦 氏

日本では金利上昇リスクがある変動型を選ぶ人が7割を超え、金利が0.1%上昇すれば国内全体で利息負担が約1100億円増えるとの試算もあります。

最新データで住宅ローン残高が220兆円を超えたとの報道もありました。

気軽に住宅ローン借り換え相談ができますので、是非お客様にご提案いただければと思います。お客様がいらっしゃったらトスアップするだけで借り換えが決まるとフィーが生じます。

2. 『LINE を活用した企業従業員へのオンライン診療』

・・・株式会社 MOSTA 代表取締役 武田 聡平 氏

体調が悪いからと言って病院に行く時間もない方に最適。オンラインで診療が受けられて翌日薬が届くという優れたものです。LINE を使うシステムで企業が従業員に案内したいという場合の導入費用等は一切かかりません。

これをお客様の企業に提案いただくと、薬を買うたびにフィーが生じます。

企業の健康経営に役立ちつつフィーが取れる画期的なシステムになります。

3. 『災害時「緊急時避難誘導員」有資格者が電源供給源にある EV 駆使して、移動型の避難給電インフラを構築する』・・・BOSAI SYSTEM 株式会社 代表取締役社長 新妻 健将 氏

日本人の防災意識アンケートの中で「大災害が起きても自分は生き残るだろうと思っていますか」と質問した結果、思っているが16.1%、漠然と思っているが59.3%もいて全体の75%となりました。また「防災と聞くと、公助が何とかしてくれるだろうと思っていますか」の質問に対し、思っているが17%、漠然と思っているが50.8%とこちらも全体の68%の結果となりました。では約1400万人の人口のいる東京都には何台救急車があると思いますか。答えは約350台です。災害時には道路自体の損壊、ビルが崩れて道路をふさぐ、人が道路を逃げ惑う等もありますので、発災からの数日間、公助が来る確率はほぼゼロです。そこで、「公助」に代わる「民間緊急時避難所」を整備工場に設置し、ここに近隣住民が一時避難するとか EV カーもあるので携帯電話の充電ができるようにしませんかという提案になります。保険代理店が防災の拠点となり、災害時の地域のハブとなることは自然で、常に安全・

安心を発信できると思いますので、是非取り組んでみて下さい。

4. 『顧客の創造(A Challenge to change)』・・・ 磯崎自動車工業株式会社 小川 拓馬 氏

外資系生命保険会社営業所長から 2022 年 4 月に磯崎自動車工業に転身し、募集人登録以降半年間で生命保険 250 件、死亡保障金額で 21 億円の成果をあげましたので、実績に基づき「生命保険事業を成功させるために必ずやるべきこと」を発表します。

まず、STEP①として、車検等のお客様をトス不アップしてくれる従業員の皆様と積極的にコミュニケーションをとって「この人だったら安心して自分のお客様を紹介できるかも」と思ってもらえるよう、安心感・信頼関係を構築していきました。そして、STEP②として、自動車業界の現状や未来予想図を急有してもらうことで各人の役割を明確にし、会社として変化していかないと生き残れないことを理解してもらい、且つ生命保険業界の現状把握及び保険観醸成に努めました。次に STEP③としては、自分自身の仕事観・保険観を伝え続け、「小川拓馬の生命保険の話聞いてもらいたい」と従業員全員が思ってもらえるように努め、トスアップ率と質の向上につながりました。最後に STEP④として、人は 20 分で 42%を忘却し、1 ヶ月後には 79%忘却すると言われていきますので、定期的な保険観醸成研修につとめ、トスアップ率の向上に努めました。

人は感情の生き物であり、論理性を持って感情に訴えることで、人の心が動かされます。従業員全員が何故生命保険をやるのか、やらないといけないのか、「お客様のために自ら取り組みたい」と自発的に行動できる状況を創ることが最優先であると考えています。その上で、具体的トスアップスキームを伝授することで、より精度の高い生命保険事業を可能とすることができると確信しました。

上述の 4STEP を経て、2022 年 6 月から 7 月 2 ヶ月で従業員の協力のもと、462 枚のアンケートが集まり、いただいたご縁を大切に思いつつ生命保険に注力した結果、6 月単月で生命保険を 101 件成約することにつながりました。生命保険を案内することで大きなシナジーが起き、双方の事業に大きな影響を与え、磯崎自動車工業への顧客満足度向上につながっています。変化を恐れず、共にチャレンジすることで『顧客の創造』をモーター部会で成し遂げて行きましょう。

5. 株式会社西自動車商会 経営管理室 黒岩 岳史 氏

車検のお客様に生命保険の声掛けをして生保プロ代理店にトスアップすると約 15%の割合で成約に至っているという自社データをもとに、だったらもっと声掛けできる機会を創ろうとバースデイメッセージを SNS を通じて 1.5 ヶ月前にしてみることを企画してみました。2 ヶ月間で総数 450 名に送ったところ 40 件の商談につながりました。60 歳以上の方には響きませんが、60 歳未満の方の開封率も高く、こうした検証を重ねながら、モデルを

構築していきたいと思います。