

イーエフピー(株)

会社設立10年目

花田敬社長に聞く

生保営業マンの社会的地位向上目指し着々

イーエフピー(株)(EFP、東京都中央区)の花田敬社長は、同社設立から一貫して「生保営業マンの支援」を軸に事業を展開してきた(男女ともに営業マンで統一)。「営業マンの質の向上」と同時に「消費者教育が重要」との認識もゆるぎない。会社設立10年目を迎えた同氏に、これまでの振り返りや、保険業界の動向、今後の見通し、生保営業マンの社会的地位向上に向けた将来展望などを聞いた。



花田氏

— 独立のきっかけは。   
花田 1993年にフロンティア生命本支社(ライオン)として入社し、94年以降6年連続でMDRT会員となった。96年4月には、代理店移行資格を取得し、ソニー生命を退社、ソネット九州(株)という保険代理店を設立した。代理店設立のきっかけは、当時の保険業法改正。

乗りの合い代理店が可能になり、生保会社が損保を、損保会社が生保を作れるようになるなど、いい

億円、そのうち保険料として払うお金は3%程度。   
保険営業マンは、さまざまな分野の人たちと接しており情報も豊富だため、万一のとき(3%)の話だけでなく、残りの97%(その他のお金の使い方や情報)をお金を使うことが可能。そのことが、消費者から喜ばれるはずなのに、例えば「ガン」になる確率「ながたて」の話をしながたて。保険営業マンには、暮らしに役立つ話を提供する個人向け「生活応援団」になってほしい。

— 法人向けには。   
花田 法人も同様。保険営業では、会社の社長向けには「節税対策」や「退職金準備」の話などをしながたて。実際の社長の悩みは「今を乗り切る」こと。つまり、①売上げ②利益③社員の問題で悩んでいる。そのため、話題にするべきなのは、その会社の営業プロセスになること。自分の知っている営業ノウハウをおしえたり、多くの関係者を紹介したりということが喜ばれ、保険の契約にも結びつくことになる。

— 具体的な。   
花田 それまで、生保営業は「専業主婦が主体だった。そのため、生保会社は、販売、すること第一で、営業マン向けの、アフターの手法やアフターフォローの仕方などの指導はほとんど行っていない。また、消費者のほとんどは「保険には、何となく入っている」でも、内容はよくわからない」といった状況だった。   
例えば、大卒の生涯賃金は2億5000万円、3

— 現在、保険営業マン支援のために提供しているサービスは。   
花田 ①売り上げ拡大のコンサル②ウェブサイトの企画・開発および運用の受託③ASPで、メール配信システムの開発および販売、メルマガコンテンツの制作および供給④顧客コミュニケーション支援サービスとして、FAX・はがきによる情報配信代行やグリーンディングカード、フラワ

— 約10年間の講演・セミナー内容の変化は。   
花田 当初は、テクニクやトークといった内容が多かった。最近では、「営業全体の流れや仕組み」「マーケティングについて」「個々の営業マンが持っている潜在的な可能性をどう出せるか」という方向になってきている。「個人」には「法人」には営業コンサルタントとして接している。最新の書籍は、『生命保険 あるいは、生命保険 あるいは、生命保険』。『生命保険』は、『生命保険』をやるための「コンサルタント」として、

— 今後の予定や計画は。   
花田 「全員」はすでに7000人になっている。会員とは、セミナーを通じて出会った生保営業マンの社会的地位向上を目指す。   
わが国では、約6万人の税理士がいて税理士事務所は約3万軒。150万社の企業・600万人が、   
事業主の税務申告などに携わっている。税理士の数と同じくらいに営業コンサルタント・マーケティングコンサルタントを生保営業経験者から出したい。世の中に気を配

「日本の損害保険 ファクトブック2009」を作成

損保協会は、損害保険の一端として、「日本の損害保険」の損害保険ファクトブック2009(A4判・76ページ)を作成し、発行部数は2万5000部。

損保業界の「今」が分かる1冊

主要指標、データや資料が満載

同冊子は「損害保険の概況、データ、資料」を図表、グラフなどで分かりやすくまとめ、一般消費者、全国各地の消費生活センター、図書館などに配布される。   
希望する場合は、同協会送事務局一保   
総合企画部広報室(電話03・3255・1121)まで事前にお問い合わせを。   
なお、同協会内情報スペース「そんほ情報スクエア」と全国11支部でも入手可能。同協会ホームページから、PDFファイルをダウンロードすることもできる。   
《申し込み先》   
〒353-0001 埼玉県志木市上宗岡3-15-11(株)毎日ビジネスサポート物流センター1内「そんほ刊行物発送事務局一保」

Homai Web  
保険毎日新聞社のホームページ  
http://www.homai.co.jp