

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を目指し着々

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

花田 1993年にフジ生命本支社(ライオン)のフランチャイズとして入社し、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、いろいろなことが起こっている。当時、業界で初めて

金5億5000万〜3

——具体的なことは

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」することが第一で、営業マン向けのアプローチの手法やノウハウの共有はほとんど行っていなかった。また、消費者のほとんどは「保険には、何となく入っている」という状態だった。

例えは、大卒の生涯賃金は2億5000万〜3億程度で、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。万が一のとき(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)をお伝えすることが可能。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」などネガティブな話をしがち。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。

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」の話などをしなくてはならない。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。そのために、話題にするべきなのは、その会社の営業プロセスになる。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。

——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製作および供給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ティングカード、フラワー

ギフトの送付代行等々⑤保険関連ポータルサイト「e-hoken.com」の運営などをやっている。コンサルティック・セミナー・講演などは、生損保・共済団体・銀行・証券会社・住宅メーカー・商工会議所、保険業界の関連団体などに対して、数多く実施している。保険営業マン向けに、消費者向けの書籍も複数出版している。最新の書籍は、『生命保険 あなと家族の未来』。『生命保険 あなと家族の未来』。『生命保険 あなと家族の未来』。『生命保険 あなと家族の未来』。

——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」の話などをしなくてはならない。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。そのために、話題にするべきなのは、その会社の営業プロセスになる。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。

ン、タメな営業マン」、保険は「営業マン」で選ばれるという切り口。これまでの経験をまとめたい。保険に関わってきた17年間の集大成と言える。

——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。今後、保険業界の発展に貢献したい。

——今後の予定や計画

花田 「全員」はすでに7000人になっている。会員とは、セミナーやイベントを通じて出会った生保営業マンのネットワークだ。今後、保険業界の発展に貢献したい。

——生保営業マンの社会的地位向上を目指し着々

生保営業マンで、社長のFAX・メール配信サービスなどを利用したいという人。私の考えに賛同してくれる人でもある。そのうちの、さらに志の高い人は自身でセミナーの講師をしている。

その人たちは「EFPパートナーズ」と呼んでいるがすでに約100人になっている。元気がよく、個人・法人ともにアドバイスできる人たちだ。パートナーには、e-hoken.comのサイトから相談してくる消費者への面談も紹介している。当面、パートナーを500人にすることが目標。

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営業コンサルタント・マーケティングコンサルタントを500人にすることが目標。

## 「日本の損害保険 ファクトブック2009」を作成



# 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～

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。

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。

損保協会では、この冊子を希望者に1部限り無料で配布する。希望者は郵送料として290円分の切手を同封し、「ファクトブック2009希望」と明記の上、郵便番号、住所、氏名、電話番号を記入して、次のあて先まで申し込む。複数希望する場合は、同協会送事務局一保

総合企画部広報室(電話03・3255・1213)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>