

クロックアップ研修（生保クロスセル）の検討にあたりまして

株式会社クロックアップ
高橋 朋成

1、研修目的

長年の課題である損保代理店における生命保険販売（クロスセル）を実現するために
「 損保代理店で生命保険を販売すること 」を具体的に考え、体現して頂き、継続させることを目的とします。

2、導入による販売実績（ 2015年4月～ ）

- ① TMNF社直資代理店 12名参加（ 10週間で131件販売、10W連続挙積者5名 ）
 - ② TMNF社直資代理店 12名参加（ 10週間で164件販売、10W連続挙積者9名 ）
 - ③ 商社系代理店 12名参加（ 10週間で115件販売、10W連続挙積者5名 ）
 - ④ MS社直資代理店 18名参加（ 10週間で143件販売、10W連続挙積者5名 ）
 - ⑤ 損保代理店3社合同 9名参加（ 10週間で132件販売、10W連続挙積者5名 ）
 - ⑥ TMNF社直資代理店 15名参加（ 10週間で252件販売、10W連続挙積者15名 ）
 - ⑦ 損保代理店5社合同 18名参加（ 10週間で208件販売、10W連続挙積者6名 ）
 - ⑧ TMNF社直資代理店 13名参加（ 10週間で150件販売、10W連続挙積者7名 ）
 - ⑨ 損保代理店2社合同 14名参加（ 10週間で131件販売、10W連続挙積者6名 ）
 - ⑩ TMNF社直資代理店 14名参加（ 10週間で173件販売、10W連続挙積者14名 ）
 - ⑪ 損保代理店3社合同 13名参加（ 10週間で 98件販売、10W連続挙積者3名 ）
 - ⑫ TMNF社直資代理店 15名参加（ 10週間で188件販売、10W連続挙積者8名 ）
 - ⑬ 損保代理店4社合同 20名参加（ 10週間で269件販売、10W連続挙積者8名 ）
 - ⑭ TMNF社直資代理店 12名参加（ 10週間で134件販売、10W連続挙積者9名 ）
- ・ 現在、3スキーム進捗中。。。

- ※ クロックアップ研修 受講生 197名
- ※ クロックアップ研修 販売件数 2188件 （ 1名当たり11.1件販売 ）
- ※ クロックアップ研修 連続挙積達成者 105名 （ 受講者の53.3% ）

【 2017年12月時点 】

3、今までの生保販売における課題の検証

- ・損保営業職の生保販売レベルがわからない。(出来る、出来ない、の差がとても大きい)
- ・損保業界に生保販売のトレーナー職、コーチ職が存在しない。
- ・損保営業職に対する生保販売の継続研修機会がない。(単発研修がほとんど)
- ・本当の生保販売(手法)について教えてもらっていない。
- ・生保販売が「出来ない言い訳」が出来る環境が整ってしまっている。

3、クロックアップ研修の成果が出る仕組み

- ・6ヶ月間の継続研修。(毎月2回、計12回実施のカリキュラム)
- ・研修講師がトレーナー、コーチ職の立場となり具体的な手法を伝授。(講師がロープレ披露)
- ・生保販売の基本【KASH】の全てを網羅するカリキュラム内容。
(K=知識・A=態度、姿勢・S=技術・H=習慣
このKASHは生保販売で成功するために不可欠な要素と言われております。
損保系生命保険会社の生保販売マニュアルをご参照下さい)
- ・「知る」→「わかる」→「やる」→「やり続ける」を実践。
- ・実践の場として「10Wチャレンジ」を実施。(個人戦・チーム戦での意識共有化)
- ・損保営業職として個々が「変わる」環境を構築。
人間が変わるためには3つの要素しかない！と言われております。(大前研一氏談)
①時間配分を変える ②環境を変える ③付き合う仲間を変える
以上、全ての場を意図的に研修として作り意識改革を行う = 経験し継続する
- ・イニシャル(ベース)マーケットへの販売推奨を前面に押し出し使命感を醸成。

4、クロックアップ研修を成功させるためにお願いしたいこと

- ・研修実施の前に研修説明会を実施。(代理店主参加)
カリキュラム・参加者への関わり方・中間決起大会・表彰式等のご相談
- ・10Wチャレンジの社内へ告知方法。(会社内の意識統一)
- ・10Wチャレンジ前に説明会を再度実施。(代理店主参加)
- ・10Wチャレンジ進捗管理の事務局設置。