

### イーエフピー(株)

## eFPパートナーズの成果着々

# 企業向けセミナー開催者が増加 理念が確実なものに

イーエフピー(株)(東京都中央区)では、7000人を超える会員のうち「eFPパートナーズ」が約110人になっている。その中から企業の営業をコンサルティンクする人材も50人近く出てきたという。花田敬社長が一貫して目指しているのは「生保営業担当者の社会的地位向上」で、その理念が確実なものになってきている。花田氏は、2010年4月から自身が生保営業で培った「営業とは何か」について大学で講義を開始。eFPパートナーズで大学講師を目指す人も出てきており、同社の生保営業担当者支援は着実に実を結んできた。



花田社長

会員とは、同社のセミナーなどに参加した生保営業担当者(男女とも)で、同社のFAX・メール配信サービスなどの利用者。花田氏の考えにも賛同しており、その中で志の高い人(eFPパートナーズ)はセミナー講師をし、さらに企業の営業コンサルティンクを行う人材も増えてきた。同氏は「1993年に

生保営業を始めたことで今がある。会社設立から10年で、大学で営業の講義をする機会も得た。eFPパートナーズの活躍もうれし」と言う。同氏の担当科目は「営業手法実践」で、名刺交換、あいさつ、アポイントの取り方などロールプレイングを含めた実務と理論。実際、大卒の約半数が営業に就いているが、学生時代に営業を学ぶ機会はほとんどない。現在の講義は、経済学部と法学部の2年生向け。最初は、学生向けに営業の話は難しいのではと思

が多い。「営業が科目になる」と大学が認めたことで今後明るい。将来的には、eFPパートナーズの活躍の場にもなると思つ」としている。形のない生命保険を販売する生保営業担当者は相当のトレーニングを受けており、中小企業の経営者や社員に会う機会も多い。企業の営業のコンサルティンクを提供することで中小企業の売り上げサポートができれば、企業の利益が上がる。保険の必要性が高まると同時に、保険料も払えるといった好循環にもつながることから、「企業の営業のコンサルティンクのできるeFPパートナーを増やしていきたい。生保営業担当者の地位向上・イメージアップにもつながる。大学で営業を教えるeFPパートナーが徐々に増え、大学で

営業を学んだ学生が営業担当者になるころには日本の営業担当者のレベルも上がる。生保営業のノウハウから始まっていることがポイントだ」と夢は膨らむ。今後、eFPパートナーズに対しては、共同でのセミナーの開催や、大学のカリキュラム・授業のノウハウの提供なども行っていくと考えている。

【花田敬(はなだ・たか)氏の略歴】1960年大分県生まれ。93年、ライフプランナーとしてソニー生命保険熊本支社に入社。94年、95年連続社長賞受賞。96年、ソネット九州(株)(保険代理店)を設立。99年まで6年連続でMDRT会員。99年、イーエフピー(株)を設立し、業界初の生命保険の比較サイト「e-fpke.com」を開発・運営。現在は、一般向けサイトのほか、生保営業担当者の支援、第三者の立場での一般向け保険セミナー、生保・銀行・証券・住宅メーカー・中小企業向け営業コンサルティンクなども行っている。2010年4月から関東学院大学非常勤講師。著書に「基本「売るため」の教科書」(中経出版)、「売れる営業」の基本」(アニマ出版)がある。

### JLT

## 海外与信管理セミナーを開催

欧州最大の保険ブローカー・ロイド・トンブソン(JLT)は、7月22日に都内で、「中国取引におけるリスクとその回避方法、マーケティング対策としてのD&Bデーターの活用方法」をテーマに海外与信管理セミナーを開催する。

この数年の経済成長に伴い、中国取引については以前の「製造拠点としての中国」から「マーケティングとしての中国」へと急速に変化しているのが現状だ。同セミナーでは、中国を中心に海外取引をしている企業の経営幹部を対象に、海外マーケットで顧客開拓を効率的に進めるためのツールや具体的な事例を紹介するとともに、海外取引での与信管理・回収といった業務について、限られたソースの中でいかに効果的かつ営業にもドラッグをかけていくかという課題への対策を提示する。

### FAステーション

## リタイアメントビジネスで雇用創出を図る

金融保険コンサルタント業を手掛けるFAステーション(東京都新宿区、秋山欣次郎社長)のエフテル事業が今年、3年目を迎える。この事業は、子どもの世話や親の介護などで現役を退いた生保営業職や団塊世代の退職者など、年金不安を抱えていたり、働く意欲がなくなりながら就職が難しい世代を中心に生

## 生保業界の受け皿の役割を

秋山氏は「生保業界の受け皿を担う」ことを目的に事業を遂行し、必要はなく、知人や紹介で募集している。現在、約25人の生保募集人が参加している。「参加メンバーは60代や70代が中心。保険会

社はこの層の顧客をターゲットにするのはなかなか難しい。そこにわれわれのビジネスの出番がある。この層は保険料が高いため、手数料も高くなる。ターゲットとなる見込み顧客は、自分たちの周りにはいくらでもいる。そのメリットを十分に生かしていきたい」と強調する。同社では6月21日にホテル第一イン池袋(東京都豊島区)で創立記念日の業績報告と新制度発表などを行った。その中で秋山氏は「今後は代理店の時代。1社の商品だけを売るのではなく、代理店ならばユーザーの好みに応じて販売できる」とメリットを述べた。今後の事業計画については、地域の中で募集人を育成・統括できるメンバーとして「マネジャー制度」をスタートすることを発表した。

同社では、海外取引にかかわるリスクマネジメントの情報を提供を中心に、今後も定期的にセミナーを開催していく予定。今回のセミナーの概要は次のとおり。【日時】7月22日(木)午後2時半から5時

【会場】〒100-6810 東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル10階 東京商工リサーチ本社2社セミナールーム【プログラム】▽第1部:「与信管理の視点から」(講師:東京商工リサーチD&B事業推進室上席部長・田中現氏)▽第2部:「具体的な活用事例の視点から」(講師:ユウラーヘルメス信用保険コーポリアルンターライター・北野哲志氏)、「実践的ノウハウの視点から」(講師:JLT クレジットインシユアランス担当・加藤剛氏) 問い合わせはセミナー事務局(JLT、楠木・加藤)まで。電話03・3517・3030

損害賠償における **2010年版**  
**休業損害と逸失利益算定の手引き**  
 斉藤博明・斎藤明仁 共著  
 ・複雑な休業損害と逸失利益算定の手順を簡潔に解説  
 ・特に問題になりやすいポイントは巻末Q&Aで  
 ●定価4,200円(本体4,000円+税)  
 〒101-0032 東京都千代田区岩本町1-4-7  
 TEL 03-3865-1401  
**保険毎日新聞社**  
 FAX 03-3865-1431