




2020年度MDRTメットライフ会秋の相互研鑽会 オンデマンド配信プログラム

メットライフ生命分会


氏名	奥西 要 会員	
所属	大阪支社	
保険営業開始	2002年8月	
MDRT登録回数	12回(うちCOT4回)	
得意マーケット	個人	
講演タイトル	「営業一筋40年、今の私にお伝え出来ること」	
講演内容／ご紹介	郵政省簡易保険出身、1982年4月(22歳)より20年間従事。2002年6月退職、2002年8月に代理店登録して現在に至る。現在乗合保険会社数8社、メットライフ生命の保有は全保有58,239万円、メディカル保有12,408万円(2020年8月時点)。毎年GRTAAP1億円MEDAAP3,000万円を達成継続中。なぜ法人営業ではなく個人営業なのか、紹介営業へのこだわり、真の見込客作りとは、お客様の懐への入り方など、これまでに実践してきたことを余すところなくお伝えさせていただきます。	


氏名	稲田 洋成 会員	
所属	東京ベイエイジェンシーオフィス	
保険営業開始	2009年6月	
MDRT登録回数	8回(うちCOT1回)	
得意マーケット	法人50%・個人50%(ほぼご紹介)	
講演タイトル	永く続けるために ～営業の理想を求めて～	
講演内容／ご紹介	私は何かに特化してることもなく、容姿端麗でもありません。富山弁なまりで言葉もおぼつかない田舎者の私が入社10年でシニアエグゼクティブCT、そしてCOTを達成できたのは、お客様に対して、本気で向き合い、常に本音で接してきた結果だと考えています。営業にウルトラCはありません。一步一步、今できることを全力で積み重ねることが大事だと思います。普段心がけていることや、営業で大切な心構え、この仕事に対する想いについてお話させていただきます。	


氏名	李 良剛 会員	
所属	築地エイジェンシーオフィス	
保険営業開始	2017年9月	
MDRT登録回数	2回	
得意マーケット	個人マーケット→個人80%法人20%→個人60%・法人40% →法人マーケット100%切替検討中	
講演タイトル	医療保険への思いと、他社との優位性！	
講演内容／ご紹介	キャッチフレーズは挑戦と達成！ 人脈、貯金、実績無しの1年目から3年連続MVP受賞！ 2年目から法人開拓をチャレンジして、Medical No1達成。 『人は決めた所から何でも達成出来』がモットー。 皆さんと共に過去との「決別」、未来の理想から来る「今」何かを決断する時間に出来ればと思います。	

2020年度MDRTメットライフ会秋の相互研鑽会 オンデマンド配信プログラム

他社分会


氏名	鎌田 聖一郎 会員	
所属	ソニー生命分会	
保険営業開始	1999年4月	
MDRT登録回数	20回(うちCOT10回)	
得意マーケット	個人5割、法人5割(一般法人、医療法人)	
講演タイトル	使命 ～信頼され続ける どうしてお客様は鎌田さんを紹介するのか	
講演内容／ご紹介	アドバイザーにとって理想は、見込み客リストが潤沢にあり、お客様の評判が評判を呼び、そのリストが尽きないこと。どうしてお客様は、大切な友人や知人を紹介してくれるのでしょうか？そのためには、お客様をあなたのファンに育てる事です。鎌田会員が既存顧客への保全活動や、新しいスキル、そしてメンタリングなどを通じ実践的なステップを伝授します。	


氏名	益田 直樹 会員	
所属	東京海上日動あんしん生命分会	
保険営業開始	2009年8月	
MDRT登録回数	10回(うちCOT3回)	
得意マーケット	個人マーケット(セミナー営業・相続・資産形成)	
講演タイトル	【Withコロナ時代の生命保険営業】～デジタル募集活用でCOT達成～	
講演内容／ご紹介	東京大学大学院卒業後、ITコンサルティング会社を経て、2009年8月に東京海上日動あんしん生命に転職。2019年度MDRT東京海上日動あんしん生命分会会長。2020年度MDRT日本会事務局長。MDRTアニュアルミーティングのフォーカス・セッション、コネクションゾーンにて講演経験多数あり。そのクレバーな思考と語り口には以前より定評があり、withコロナ時代だからこそ今一度！安定的に高い挙績を継続するデジタル募集の秘訣を惜しみなくお話しいただきます。	

氏名	中村 大悟 会員	
所属	ジブラルタ生命分会	
保険営業開始	2016年10月	
MDRT登録回数	3回(うちCOT3回)	
得意マーケット	個人	
講演タイトル	新聞記者から一転、10ヶ月でMDRT、3年連続COT、4年目でTOT射程圏内の営業スタイルとは	
講演内容／ご紹介	スポーツ新聞社で6年間記者として活躍した後、2016年10月にジブラルタ生命に転職。入社1年目に社内表彰で新人第1位を獲得。10ヶ月でMDRT、その後も連続COTと記者から畑違いの営業の世界で圧倒的な成績を残しているモチベーションや使命感とは。お客様との距離を瞬時に詰め、心を掴み、信頼を得る営業術をお話しいただきます。	

2020年度MDRTメットライフ会秋の相互研鑽会 オンデマンド配信プログラム

特別講師

氏名	木下 晴弘 氏
講演タイトル	個々が最大の成果を出すために知っておきたい最高の組織の創り方5つのポイント
講演内容／ご紹介	<p>元大手進学塾の超人気講師として活躍していた木下先生。学力のみならず人間力や営業力も大きく伸ばし、モチベーションを高める、泣けるセミナーとして大好評を博しています。そんな大人気講師の木下先生が6年ぶりにMDRTメットライフ会で講演をして頂きます。私たちが最大の成果を出すために知っておかなければならないことを、組織の一員であるという観点からわかりやすく且つ楽しく教えて頂きます。私たちは一人で生きていくことはできません。組織の一員ということ意識し、最高の環境を自ら作ることで、個人としての成功に繋がります。人として、プロとして、社会人として、成長したい人には必見の講演です。</p> 

氏名	篠崎 啓嗣 氏
講演タイトル	令和時代における事業保障保険を販売していく上でのニュースタイルとは
講演内容／ご紹介	<p>株式会社しのぎ総研代表取締役。平成5年大学卒業後に株式会社群馬銀行を皮切りに日本生命相互会社、株式会社損保ジャパンの金融機関勤務(通算13年)から事業再生コンサル会社(6年)を経由してしのぎ総研を立ち上げる。</p> <p>4年前から日本財務力支援協会を立ち上げ保険人向けに財務研修を実施中。著書も10冊超え、銀行取引アドバイス、資金繰り管理、事業再生、事業保険販売に精通しておりバレンタインショック、コロナショックを乗り越える新しい保険販売とはどうあるべきかを鋭い切り口で解説していただきます。</p> 

氏名	松木 祐司 氏
講演タイトル	コンサルタントが知っておくべき、がん保険の周辺知識
講演内容／ご紹介	<p>松木FP事務所代表。外資系損害保険会社・外資系生命保険会社を経て、独立系のFPとなる。独自の理論と分析で、価値ある保険商品の選別と保険の効果を高める活用法を提案。主に、ドクターのライフプラン実現のためのコンサルティングや経済誌・医院経営雑誌、各種セミナーを通じた情報提供や保険コンサルタントの教育研修に取り組む。テレビ出演、著書多数。「週刊ダイヤモンド」や「週刊東洋経済」などの保険ランキングにてFP代表として寄稿多数。今回は「がん保険」をテーマに、商品比較ではない治療実態からの差別化提案の奥深さを実感していただきます。明日から使える知識が盛り沢山です。</p> 