

保険事業に関する社内ニュース配信！
役立つ情報などもお知らせします。

早期商談！
BGMセット
成約多数！

フレッシュな新入社員 採れたて情報

事業者向けテナント総合保険
お店のあんしん保険

第2弾
入社3か月でも採
れるんです！！

中四国支社 広島支店 久保田 吉裕 さん

■ 成約に至ったポイント

当初はフレッツとBGMのみの商談でしたが、一括手配という形でお店のあんしん保険も紹介しました。他社の保険と比較されたうえで保険内容と金額に納得していただき成約に至りました。

■ 今後の意気込み

謙虚に貪欲に頑張ります！

商談同行致します！
問い合わせも受けます！
めざせ新卒全員保険1成約！

東北支社 仙台支店 小幡 美誠 さん

■ 成約に至ったポイント

ビジネスアライアンスとの連携と、お店のあんしん保険の特約やパワーアップをフックに興味を持ってもらい成約につなげました。

■ 今後の意気込み

保険をきっかけとして、複数商材の契約ができるようにはつらつと頑張ります！！

武内 崇訓

■ 2018年
4月入社

インシュアランス
事業推進部に
て同期の新卒
たちに1件でも
多く成約が
出来るよう励
むでる期待の
エース
です。

関西支社 北支店 安宅 賢祐 さん

■ 成約に至ったポイント

BGMと保険のセットでアポイントを取り、商談にはBA課の坂元さんに同行していただき、保険について話していただき成約になりました。

■ 今後の意気込み

お客様に寄り添った保険の提案ができるよう頑張ります！

採れた新卒たち

BAの方々や先輩社員の同行が実を結びました！！

事業者向けテナント総合保険
お店のあんしん保険

お店のあんしん保険 成功事例

九州支社
ビジネスアライアンス部 1課
坂本 翔亮 さん

パートナー企業は
中洲・天神地区に38棟、650件の管理実績！！

超強力
パートナーと
提携！！

■ パートナー企業名：ライン不動産株式会社

■ 地元最大級の不動産会社をどのようなプロセスでパートナーにできたのか。

元々は支店営業のパートナー様でオープン店の取り扱いは毎月10店舗ほどあるにも関わらず、紹介数が少なく、機会損失だと思い支店営業から引き継ぎ、何度も訪問いたしました。先方が【保険の更新】【無保険店舗の後追い】【現状の保険加入状況精査】様々な保険管理への不満を抱えていた為、「その雑務を弊社にお手伝いさせてください！」と伝え、後日谷藤部長と同行し、先方営業部長・社長と打ち合わせをさせていただきました。【保険の契約更新】【USENというビックネーム】【現場でのフットワークの軽さ】などUSENだからこそ出来るパフォーマンスに好印象を頂き、BGM=USENではなく保険=USENのイメージを持って頂け現在に至ります。

■ 現在行っているチャレンジを教えてください。

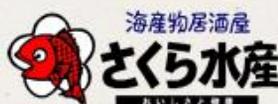
既存の無保険精査（6月末に家賃請求書と同時にアンケートを配り精査）を行っており、都度案件があれば紹介を頂けます。

リスクコンサルティング 成功事例

西関東支社 法人営業課 高橋 英一 さん

お客様情報

企業名 : 株式会社テラケン (海産物居酒屋 さくら水産)
業種 : 飲食業(居酒屋)
店舗数 : 41店舗
既存保険料 : ￥4,078,680
契約保険料 : ￥3,636,840 **削減コスト¥- ￥-441,840!!**



初回商談となる昨年9月の時は、タイミング悪く2ヶ月前に更新してしまったとの事でしたが、足繁く通う事計12回、10ヶ月にわたる訪問の末、契約に至りました。
現契約先の三井住友海上含め最終5社のコンペとなりましたが、損保ジャパン社の「マネーガード」(保管中・輸送中の紙幣類・有価証券、売上金盗難等の補償)の料金設定が際立って安価で、これが決め手となりました。
マネーガードの料金は、何度も「本当にこの金額でよいの?」と聞かれるほどでした。
今回の商談～成約に至る経緯では、保険商材は特に、**人(信頼)・物(商材内容)・金(コストメリット)**が重要であると痛感しました。
今後の展開としては、今回コストリプレイス出来た分で販促系商材をお付き合いいただくよう、積極的な営業活動を勤んでまいります。



Study Room

～「お店のあんしん保険」申込書の記入不備について～

申込書に不備があると、何度もお客さまへ確認しなければならなかったり、契約内容確認書や保険証券をお客さまにお送りするのが遅くなってしまいます。
今回はよくある不備をご紹介しますので、忙しいお客さまをお待たせしないよう確実に記入しましょう。

表

裏

- ① 「この保険契約と同一の危険を補償する他の保険」の未記入
この欄は実際事故が起きた時の為に、他社と同じ補償内容の保険に入っているか、把握するために重要な項目(告知事項)です。
- ② 「保険の対象の所有者・管理者」の誤記入
「保険の対象」とは、店舗・事業所内にある設備什器等をいいます。
契約者本人や店舗責任者を記入しましょう。
※契約者本人と同一の場合は省略可能です。
- ③ 裏面下段にある不動産や管理会社の記入漏れ
申込書の裏面下段にある記入欄には、会社が重宝する情報の為、借用施設を契約する際に利用した不動産や、管理してる企業名を必ず記入するようにしましょう。(いずれも該当しない場合は無記入でかまいません。)

申込書は常に営業サポートWEBから最新版をダウンロードして使いましょう。

もしくはタブレットで「ほけんの入口」を活用すれば不備がなくなります!
<https://usen-insurance.com/sjform/>必ずホーム画面にセット!!