

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。

事業者向けテナント総合保険
お店のあんしん保険



第4弾
入社6か月でも
採れるんです！！

渋谷支店
川森 直威さん
早期商談のシーンを多く作り、一件でも多く保険を獲得できるように頑張ります！



横浜支店
山口 紗那恵さん
経験を重ねて、一人で商談から巻き取りまでできるようになりたいです。



神戸支店
濱野 友佳さん
BGMやレジを売るためにも、保険をフックに今後も商談を進めていきたいです！



新宿支店
兼川 維瑠さん
お客様のニーズに合った商談ができるようになり、支店で戦力になれる為に案件を丁寧にしっかりと対応していきたいです。



福岡支店
千代田 拓也さん
早く戦力になれるように、1日1日元気に笑顔で頑張ります！



目黒セントラルスクエア支店
新井 千尋さん
既存の店舗でも無保険で営業していることがあるので、お店のあんしん保険をフックに営業していきたいです。

仙台支店
佐藤 甲斐さん
保険をきっかけに他商材へ提案を広げられるようにこれからも頑張ります！



北支店
山田 優希さん
保険をフックに他商材の契約にも繋げられるように頑張ります。



20名/56名達成！！

リスクコンサルティング 成功事例

南関東支社 法人営業部 営業1課 嘉成 遥紀さん

お客様情報

企業名 : 株式会社メックス
業種 : 小売業(アパレル)
店舗数 : 41店舗
既存保険料 : ￥2,528,350
契約保険料 : ￥1,979,310 **削減コスト ￥-549,040!!**

Ann Ashlee



左:嘉成さん 右:武内さん

今年6月に保険のご説明に伺い、その後リスクコンサルティング課の武内さんに同行していただき、計4回の訪問にて契約に至りました。

契約前はAIG損害保険で計5つの保険(財産保証、休業補償、賠償責任、動産、運送)加入しており、今回は「ビジネス総合保険」の一本化にて契約となりました。
決め手は、年間保険料が約250万円⇒約200万円となり、約50万円の削減効果がでたことです。
今回の成約で感じた事は、コスト削減は経営者にとって関心がある事です。
保険のような目に見えない商材については、経営者も見直しせず契約内容についても把握出来ていないケースが非常に多く、何年も放置されがちです。コンサルやヒアリングを行う事で、不要な補償が含まれていたりといった事に気づいてもらういい機会だと感じました。

今後もお客様目線での営業を心掛け、末永くお付き合い頂けるよう、より深い関係値を築いて行きたいと思っております。



お店のあんしん保険 成功事例

事業者向けテナント総合保険
お店のあんしん保険

勢いのある理美容・サロン業界
8・9・10月で39件！
保険契約で無限の可能性

社長室
ビューティーマーケット戦略課
Osaka Branch

■チーム全体で心掛けていることはなんですか？

保険の商談は初めに必ず行うこと。保険が獲得できた案件の不動産や管理会社をヒヤリングすることを心がけております。

台風21号の影響もあり、大阪では保険に興味があるお客様が増えたと実感しております。引き続き、メンバーが握っているチェーン店への提案や、オープン店をメインにアプローチしていきます。

■理美容・サロン業界に注力して得られたことなどのトピックスがあれば教えてください。

美容室と取引の多い美容ディーラーへパートナー登録の提案を行っていますが、保険を取り扱っている事によって紹介案件の数が増えたり、パートナー登録の締結が増加しています。全33店舗と契約が出来た事によって他商材の提案もしやすくなり、今後の取引も見込める事になりました。

また、美容室を9店舗展開されているお客様に一括で契約した場合は、元々新店舗オープン時にBGMとネット回線をお任せ頂いておりましたが、ちょうど切り替えのタイミングだった為ご提案したところ、他社と比較しても、当社の方が内容が良いとのことでご契約に至りました。

今後は保険も併せてお任せ頂くことになりました。



上段左:杉本さん 中:千川さん 右:月城さん
下段左:宮代さん 右:藤田さん

Study Room 保険申し込みツール「ほけんの入口」

10月15日契約分より

中部支社・九州支社にて「ほけんの入口」しか使用できないトライアルを開始

営業用iPadからWEB申し込みが可能。

【メリット】
(コンプライアンス)

- ・顧客情報が紙で残らないため情報漏洩リスクがない。
- ・重要事項説明書の交付忘れがない。
- ・無資格者（不動産会社等）が保険募集をするリスクを回避
- (営業効率・事務負荷軽減)
- ・始期日直前連絡が不要。
- ・記入漏れ、間違いが自動制御されるため確実な契約が可能。
- ・顧客署名、会社印の捺印が不要のため、すぐに契約ができる。
- ・カード決済方法が容易なため、クレカ契約率が上がる。



	クレジットカード	自振	2年一括振込
全支店平均	22.7%	56.5%	20.8%
WEB申込	79.5%	20.5%	0.0%

“ほけんの入口”活用を促進して、
コンプライアンス・営業事務効率・クレカ率の向上に努めましょう