

★ Monthly Topics ★

お店のあんしん保険 まもなく契約更新が始まります！

2018年2月にスタートした「お店のあんしん保険」が、2020年2月より契約更新を迎えます。
満期となるお客さまには、2～3か月前より満期のお知らせを送付しており、併せてオプション補償のご案内もお送りしておりますので、お客さまから質問を受けることもあるかと思います。
想定される質問内容について、以下のポイントをご確認いただき改めてご認識ください！

更新時のポイント

- ✓ 自動継続となりますので、更新される場合のご連絡は不要です。
- ✓ 契約内容に変更がある場合や、満期時に契約の終了をご希望の場合は、USEN少額短期保険 カスタマーセンター（☎0120-009-680）へご連絡をお願いします。
- ✓ 契約途中でオプション追加はできません（解約し再契約となります）が、更新のタイミングですとスムーズにお手続きが可能です。
ご加入時にはなかった休業損害補償オプションなどの特約をこの機会にオススメしましょう！

契約更新について詳しくは、営業サポートWEB《[少額短期保険サポートページ](#)》にて掲載しておりますので、併せてご確認ください！ → [こちら](#)

クローズアップ

新卒

第4弾！

10月に保険の初契約を獲得した新卒の皆さんをご紹介します！
おめでとうございます！！



南支店
新沢 圭吾 さん

1店舗でも多く
成約できるよう
日々頑張ります！



浅草支店
綿引 綾佳 さん

保険のご案内を徹底し、
獲得に貢献できるよう
努めます！！



池袋支店
旭 拳汰 さん

他商材の商談でも、
欠かさず保険の提案も
していきます。



新宿支店
野口 英恵 さん

今後は一人でも堂々と
話せるように、更に保険
の知識を身に着けます。



セントラルスクエア支店
倉水 一成 さん

今後もお客様の
お役に立てるように
頑張ります！



北支店
河野 葵 さん

今後もお客様の信頼を
得て、最適な保険の
プランを提案します。



千葉支店
西川 桃香 さん

トラブルが起こらないよう
丁寧な案内を行える
営業を目指します。



さいたま支店
刈込 千裕 さん

今後は自力でとれるよう
頑張りたいと
思います。



他社と比較して**保険料がわかりやすく、安い**（特に休業損害補償は1日に換算すると**たったの16円**）点を気に入っていただけたケースが多かったです。

また、重要事項説明書の中で分からない点はインシュアランス事業推進部に確認して丁寧に説明し、成約に繋がったケースも◎

疑問点は残さずクリアにし、お客さまに自信をもってご案内しましょう！



現在の新卒の保険契約獲得 … **43/53人**

Study Room

～自己点検について～

募集人自己点検・コンプライアンス理解度確認テストのご協力ありがとうございました！

自己点検について、一部設問の解説をいたします。より理解を深めていただき、日頃の保険募集に生かしていただければと思います。

Q.お客さまに対し、募集人の権限等を適切に明示などしていますか？

- ✓ 代理店USENの商号等が記載されたパンフレットや名刺を渡す等の方法により**商号、名称または氏名を名乗ります。**
- ✓ ご提案する商品のパンフレットをお渡しし、**引受保険会社名(USEN少額短期保険/損保ジャパン日本興亜)**を提示します。
- ✓ 代理店USENが**保険契約の締結の代理権**を有していることを説明します。

Q.意向把握・意向確認を適切に行っていますか？

- ✓ お客さまが**どのような補償内容を望まれているか**等の意向を踏まえ、契約締結しようとしている商品がお客さまから提示された**意向や情報に合致しているか**、および**契約内容に誤りがないか**を確認することは、保険募集においてきわめて重要な手続きです。
- ✓ 「**保険申込内容が意向と一致することを確認しました**」の**チェック**を用いて意向確認を行います。

Q.保険契約に係る重要な事項の説明をその種類や特性等に応じて適正に行い、お客さまが正しく理解したことを確認したうえで、契約締結していますか？

- ✓ 契約の締結前に、お客さまに対して最低限口頭にて以下を説明し、重要事項説明書の記載事項を確認していただきます。
 - ・**重要事項説明書を読むことが重要**であること
 - ・**主な免責事由**等お客さまにとって特に不利益な情報が記載された部分を読むことが重要であること
 - ・特に、乗換、転換（中途更改等）の場合は、これらがお客さまにとって不利益になる可能性があること

私たちは、金融庁が提言した**フィデューシャリー・デューティー**（金融事業者が顧客に果たすべき義務）に基づき、金融事業者として**顧客本位の業務運営**を誠実におこない、**社会（顧客・行政）の信任を得る義務**があります。

Study Room

～ソルベンシー・マージン比率～



ソルベンシー・マージン比率とは？

保険会社の健全性をはかるひとつの指標であり、「支払余力」ともいわれます。

大災害など、通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる支払余力を有しているかを示します。

USEN少額短期保険が、テナント保険を取り扱う少額短期保険会社の中で2018年度**第1位**となりました！（6,860%）

「お店のあんしん保険」サービスサイトにも掲載しておりますので是非ご確認ください！