

保険アライアンス 成功事例

リレーション推進部 東日本リレーション課
加島 課長



物件契約前 = 最も早いタイミングでの商談が可能に。

私も最初は保険が苦手でした。

今では保険をフックに、**超早期捕捉情報**をご紹介を頂ける、パートナー企業様が増えています。

苦手を克服した成功ポイント

■パートナー様からご紹介頂く、最初の1件が肝心。

どのパートナー企業様も、既にお付き合いのある保険代理店がある為、最初は中々ご紹介頂けませんでした。「何か案件ありませんか？」と訪問時に粘り強く声掛けを行い、そこでご紹介頂いた最初の1件を迅速・且つ丁寧に対応したことで、USENに頼むメリットを感じて頂き、定期的にご紹介頂ける様になりました。

■とにかく、知識をつけました！

パートナー企業訪問時に、積極的に保険の案内をし、分からないことが無い様に勉強しました。インシュアランス事業推進部にTELで相談するだけでなく、損保営業課に同行依頼をし、トークを参考にしました。

■既存の保険会社との差別化を図りました。

保険の紹介をキッカケに、フレッツ・レジ・USEN・CATなど、結果的に複数商材の契約になることで手数料が多くなり、パートナー様に大変喜んで頂いています。これは他社との差別化にもなります。また、USENに依頼することで、保険だけでなく店舗経営に必要な商品の手配をワンストップで行えることも「窓口が一本化されて良い」と嬉しいお声を頂いています。

リスクコンサルティング 成功事例

北海道支社 法人営業課
中井 淳平さん



保険のリスクコンサルティングにて年間約200万円のコストダウンに成功
32店舗（64台）のIPカメラ導入へ⇒イニシャル金額約¥3,500,000獲得！
現在USEN SPOTの一括導入提案中

お客様情報

HIRホールディングス株式会社 様
業種 居酒屋/ホテル
契約保険料 ¥4,625,760

USEN INSURANCE
お店のあんしん保険

USEN SPOT



成功のポイント

広域営業課の清水課長が、リスクコンサルティングにより、保険料を年間約200万円のコストダウンに成功。保険料の削減が後押しとなり、継続的にご提案しておりました監視カメラの一括導入に繋がりました。ご担当の方からは、保険料の削減、IPカメラの導入、共に大変喜んで頂いています。複数商材の契約により、信頼関係が強固になったところで、**現在USEN SPOTのご提案中で、こちらも一括導入を目指しています。**

Insurance Start Campaign

12月末より開始しましたインスタCP。
続々と保険証券の回収が出来ております♪

法人営業向け
インスタCP
スタート

【目的】 お客様へのリスクコンサルティング提案を通じて顧客接点の強化を図る

1. 保険料の見直しによりコスト削減メリットを感じていただく（顧客信頼度UP）
2. コスト削減をきっかけに当社サービスの設備投資案内をおこなう（商機到来&売上UP）

キャンペーンMission **保険証券の取得**

キャンペーン期間 **2017年12月22日～2018年2月末まで**

参加者 **支社 法人営業部/法人営業課・法人営業統括部（課で1チーム）**

上位7チームには**達成会 開催費用**をプレゼントします！

1位 ⇒ 8,000円×営業人数
2位～3位 ⇒ 6,000円×営業人数
4位～7位 ⇒ 3,000円×営業人数

さらに…Mission上位の3チームには、
いま話題のAISピーカーを**全員**にプレゼント！



Study Room

第四回目の今回は、「わかっている様で実はわかっていない・・・？」用語についてご紹介します♪

保険金額

保険契約において設定する契約金額のこと。
保険事故が発生した場合に、**保険会社が支払う保険金の限度額**のこと。

例) 800万円で購入したBMWの**保険金額**を800万円に設定した。

保険金

保険事故により損害が生じた場合、保険契約に基づいて保険会社が被保険者または保険金受取人に支払う金銭のこと。（=保険会社から支払われるお金）

例) 購入したBMWをこすってしまい、20万円の修理費が発生。
20万円の**保険金**が支払われた。

保険料

被保険者の損害を補償するための対価として、保険契約者が保険契約に基づいて保険会社に支払う金銭のこと。（=保険会社へ支払うお金）

例) 購入したBMWに、800万円保険金額を設定したため、月々1万円の**保険料**を支払う。