

保険事業に関する社内ニュース配信をスタート！
役立つ情報などもお知らせします。



成功のポイント

**「新商材が出る度に声を掛ける」
「声掛けは簡単に」**

北日本営業部営業一課 長谷川課長

削減コスト額 ￥-152,000

業種：焼肉チェーン店
店舗数：21店舗
既存保険料：￥2,190,590
⇒提案保険料：￥2,038,590



成功Point

保険取扱いリリースのタイミングと同時期に外食ビジネスウィークへ担当部長を招待。担当者を紹介頂きました。

仮試算をする上での証券回収に至ったのは、インシュアランス事業推進部・肥田さん同行の上、今後の参考にして頂ける試算情報の提供も踏まえた、トライアルを中心としたご案内が良かったと思います。

元々BGM解約危惧にまでなっていた企業の為、新商材が出る度に訪問しており、様々なサービス案内ができる関係を構築できていたため、保険においてもスムーズに担当者様を紹介頂きました。何事にも即時対応することで、面倒だと感じさせない対応力も重要だと思います。

コンサルティング
事例紹介

中四国営業課 山田課長・杏中さん

削減コスト額 ￥-2,267,430

業種：回転寿司チェーン店
店舗数：50店舗
既存保険料：￥8,129,900
⇒提案保険料：￥5,862,470



成功Point

経緯は簡単で、BGM担当者に保険事業に参入した事を説明し、保険の担当者を紹介頂きました。

補償内容がほぼ同等でリスク低減が出来るところと平等の原則を説明。不慣れながらもマニュアルにあるトーク例通り説明したところ、とんとん拍子で保険証券を頂く事が出来ました。

自身も5年前担当しており、付き合いも長く、現在の担当者杏中さんとの信頼関係も強かったことも成功のポイントでした。

日頃から得意先様に対して定期的な訪問・新商材の提案をすぐに行う事を徹底。先方の行事に積極的に参加するなど、信頼関係構築に努めています。新商材における放送外収益の確保は部内全員が意識して取り組んでいます。

ココに注意！

【募集人資格がなくてもできること&できないこと】

「リスクコンサルティングのご提案」資料を使って、
保険証券を回収する

募集人資格がなくてもOK

仮試算を提示して、保険料の話をする

募集人資格が必須！

募集人資格がない状態で、仮試算提示をして保険料の話をする...

無登録募集 1年以下の服役もしくは100万円以下の罰金、またはこれを併科
無届募集 50万円以下の過料

Study Room

今回は第1回目ということで、まずは基本のお話から。

「ほしょう」と「ほけん」、それぞれ漢字を正しく使いましょう♪



ほしょう

補償

相手に与えた損失を補って、損害を償うこと。

(例) 「補償金」「補償開始日」「賠償責任補償」「損害を補償する」

★損害保険事業で主に使う漢字はコレです♪

保証

間違いがない、大丈夫であると認め、責任をもつこと。

(例) 「保証書」「身元保証人」

★USEN Warrantyではこちら使います♪

保障

生命・財産・権利などを保護して守ること。

(例) 「国家の安全を保障する」「社会保障」「安全保障」

ほけん

保険

事故や病気の時にお金をもらえるように積み立てる制度。

(例) 「損害保険」「保険会社」「保険料」「保険金」「保険に入る」

★損害保険事業で主に使う漢字はコレです♪

保健

健康を守り保つこと。

(例) 「保健室」「保健所」「保健体育」

知っているようで意外と知らないですね。
意味を理解し、正しく使えるようにしましょう！

