

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。

コンサルティング 成功事例

実際にどのくらいのコストが削減できるのか？

事例をご紹介します♪

- リスクコンサルティング = 補償内容はそのままに損害保険の保険料を削減する切替提案。
- 新規契約 = 保険を未契約のお客様に、新規に提案。

「リスクコンサルティングは大企業ばかりをイメージしていませんか？小規模チェーン店でもしっかり効果が出ています！」

首都圏第二営業部 営業二課 松井課長

10月度 松井課長2件、首都圏第二営業二課で
計4件のリスクコンサルティングに成功！！

リスクコンサルティング事例①

業種：書店チェーン店
店舗数：24店舗
既存保険料：¥ 1,788,700
⇒提案保険料：¥ 1,458,260

削減コスト額 ¥ -330,440

成功のPoint

過去にBGMコスト削減要請があった企業に、
リスクコンサルティングはささるのでは？⇒保険提案へ

昨年BGMのコスト削減要請があった企業に提案しました。
BGM料金の削減をご希望であれば、当然コスト削減の話は刺さるであろうと判断しお声がけしたところ、予想通り反応良く、現状の明細を頂くことができました。

保険の提案においては、総務部に直接パスがある企業にお声がけをしています。今後は表敬訪問等をフックに総務部への訪問を増やしていきます。



中部営業部営業一課 関川課長・橋本さん

売り込むようなトークや、お願い営業はNG。
コスト減でお客様に喜んで頂けると思います！

リスクコンサルティング事例②

業種：理美容業
店舗数：30店舗
既存保険料：¥ 1,099,920
⇒提案保険料：¥ 825,240

削減コスト額 ¥ -274,680

成功のPoint

- ① 既存取引のあるUSENだから話を受け入れてもらった。
- ② 取締役に直接、ご紹介できた。
- ③ 売り込むようなトークはしないし、お願い営業もしない。保険事業に参入した経緯、割引できる仕組み（リスク低減割引）、他社の削減事例を中心に説明しました。先方は「保険」は見直したことは無く、簡単に試算ができることも説明したところOK。「実際にどれくらい下がるのか試してみたい」という私の気持ちも率直に伝えました。提案して喜ばれることしかないと思うので、引き続き、可能な限り、上層部と商談機会が持てるよう努めていきたいと思っております。



エネルギー事業部 西日本営業部 山本部長・早川さん

以前BGM契約をしたお客様へ提案。
保険営業はお客様との信頼関係構築が最も大事。

リスクコンサルティング事例③

業種：クリーニング業
店舗数：2店舗
既存保険料：¥ 550,830
⇒提案保険料：¥ 409,970
削減コスト額 ¥ -140,860

成功のPoint

電力の提案と共に損額保険の加入状況をヒアリングできました。

以前早川さんがBGMを契約したお客様に、電力と保険の提案に二人で訪問。電力の提案と共に損害保険の加入状況をヒアリングしたところ、長期BGMをご利用頂いている事から、USENと早川さんへの信頼が重なり、スムーズに話が進み、「保険は最近見直しをしたけど・・・」と言いながらも、保険証券を見せてくれました。今回は、元々信頼関係が構築されていましたが、保険営業については、初回商談時からお客さまと信頼関係を築ける様、丁寧な対応を心がける様にしています。



エネルギー事業部 東日本営業部 東北営業課 田辺課長・山中さん

電力契約時に「現在の補償内容又は、それ以上の補償内容で
今より保険料が安くなりますよ」と一声かけました！

新規契約 事例

業種：ホテル
契約商品：お店のあんしん保険プライム
契約保険料：¥ 250,520

成功のPoint

リスクコンサルティングにおいては、電力と同様コスト減の提案になることから親和性もあり、提案がスムーズでした。

高圧申込書回収時に「現在の補償内容又は、それ以上の補償内容で今より保険料が安くなりますよ」と社長様に一声かけたところ、快く証券のコピーを頂けました。以前営業企画推進の松本さんに同行頂いた時に横で聞いていたトークを参考にしました。インシュアランスの石田さん同行のもと見積り書を持参、その場で申し込み意思を確認できました。正式な見積り作成依頼していたところに社長様から直電が入り、現在の保険を継続しない為大至急申し込みたいとの話があり、翌日、田辺課長同行のもと無事成約となりました。



リスクコンサルティング

9月より開始いたしました、保険事業。続々と成功事例が上がっております！多くの試算・諮詢依頼をありがとうございます！



保険料RANKING

お客様から獲得した保険証券（既存保険料）の合計金額・件数ランキングになります

※54期累計
11/22データ

1位	法人営業統括部 北日本営業部	¥26,466,150	8位	エネルギー事業部 西日本営業部	¥4,233,450
2位	法人営業統括部 関西営業部	¥12,527,180	9位	法人営業統括部 中部営業部	¥3,721,650
3位	法人営業統括部 九州営業部	¥8,493,360	10位	法人営業統括部 首都圏第二営業部	¥3,680,576
4位	法人営業統括部 メディアプランニング部	¥7,990,320	11位	エネルギー事業部 九州営業部	¥1,502,100
5位	法人営業統括部 首都圏第一営業部	¥7,735,920	12位	法人営業統括部 首都圏第三営業部	¥1,413,460
6位	エネルギー事業部 営業企画推進部	¥7,187,940	13位	法人営業統括部 オフィスサウンド営業部	¥336,780
7位	エネルギー事業部 東日本営業部	¥4,361,740	14位	エネルギー事業部 中日本営業部	¥185,710
			15位	法人営業統括部 グルメターミナル営業部	¥0

件数RANKING

1位	エネルギー事業部 営業企画推進部	13社	6位	エネルギー事業部 西日本営業部	3社
2位	法人営業統括部 北日本営業部	6社	9位	法人営業統括部 メディアプランニング部	2社
3位	法人営業統括部 首都圏第二営業部	5社	9位	エネルギー事業部 中日本営業部	2社
3位	法人営業統括部 関西営業部	5社	9位	エネルギー事業部 九州営業部	2社
5位	エネルギー事業部 東日本営業部	4社	12位	法人営業統括部 首都圏第一営業部	1社
6位	法人営業統括部 中部営業部	3社	12位	法人営業統括部 首都圏第三営業部	1社
6位	法人営業統括部 九州営業部	3社	12位	法人営業統括部 オフィスサウンド営業部	1社
			15位	法人営業統括部 グルメターミナル営業部	0社

Study Room

第二回目の今回は、保険の大原則「公平の原則」についてご紹介します♪

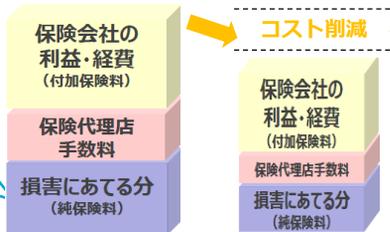
「なぜ保険料が安くなるの？」補償が薄くなるのでは？⇒「ご安心ください！」

「公平の原則」

により、お客様の事故発生確率の高低にあわせて保険料が決まります。

企業のリスク管理体制が万全で、損害の危険が少ないければ、リスク等調整割引を適用することが可能です。

お客様が支払う保険料の仕組み



損害の危険が少ないことを証明すると、保険会社が保険料の割引を承認。

損害にあてる分を少なくすることで、保険料の削減につながります。

「公平の原則とは？」 (給付・反対給付均等の原則)

事故の確率が高い人には高い保険料、確率が低い人には低い保険料」というように、皆が平等になるようにしている保険の大原則のしくみです。

(例)

- ・鉄筋コンクリート造の住宅」の方が、「木造住宅」よりも火事で燃えにくいので、保険料が低く設定されます。
- ・自動車保険の、ゴールド免許割引、無事故割引などもこちらのしくみを利用しています。

現状の補償内容を下げることなく、ほとんどのお客様が保険料を「大幅削減」できています。お客様にわかりやすく説明しましょう♪