

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。

リスクコンサルティング RANKING

2017.12.20データ

保険料合計

順位	部門	既存保険料
1	南関東支社 法人営業部 営業課	¥53,198,992
2	北関東支社 法人営業課	¥14,966,150
3	九州支社 法人営業部 営業課	¥10,505,720
4	関西支社 法人営業部 営業課	¥8,339,190
5	グルメターミナル営業部 (メディアプランニング部)	¥7,990,320
6	中四国支社 法人営業課	¥7,759,110
7	西関東支社 法人営業課	¥7,735,920
8	エネルギー事業部 営業企画推進部	¥7,187,940
9	法人営業統括部 東日本第一営業部	¥6,390,420
10	エネルギー事業部 東日本営業部	¥5,542,120
11	エネルギー事業部 九州営業部	¥4,970,740
12	北海道支社 法人営業課	¥4,626,070
13	中部支社 法人営業部 営業課	¥3,721,650
14	法人営業統括部 東日本第二営業部	¥2,779,520
15	法人営業統括部 西日本営業部	¥1,159,690
16	エネルギー事業部 西日本営業部	¥966,020
17	法人営業統括部 オフィスサウンド営業部	¥336,780
18	エネルギー事業部 中日本営業部	¥185,710
19	東北支社 法人営業課	¥0

証券回収企業数

順位	部門	証券回収企業数
1	エネルギー事業部 営業企画推進部	13社
2	エネルギー事業部 東日本営業部	6社
2	南関東支社 法人営業部 営業課	6社
4	北関東支社 法人営業課	5社
4	関西支社 法人営業部 営業課	5社
6	中部支社 法人営業部 営業課	4社
6	九州支社 法人営業部 営業課	4社
8	エネルギー事業部 西日本営業部	3社
8	エネルギー事業部 九州営業部	3社
8	法人営業統括部 東日本第一営業部	3社
8	法人営業統括部 東日本第二営業部	3社
8	法人営業統括部 西日本営業部	3社
13	エネルギー事業部 中日本営業部	2社
13	北海道支社 法人営業課	2社
13	グルメターミナル営業部 (メディアプランニング部)	2社
16	西関東支社 法人営業課	1社
16	中四国支社 法人営業課	1社
16	法人営業統括部 オフィスサウンド営業部	1社
19	東北支社 法人営業課	0社

12月確定の成約事例が続々と上がっております！
 今回は支店のリスクコンサルティング事例を2件ご紹介いたします♪

リスクコンサルティング成功事例

南関東支社 池袋支店 伊澤 英記 さん

BGM切替・保険にてコスト削減の提案⇒BGM・保険・レジを獲得！

光麺インターナショナル株式会社 様

店舗数 4店舗
 既存保険料 ¥871,050
 提案保険料 ¥776,280
獲得粗利 ¥155,256

**コスト削減額
 ¥ -94,770**



♡おめでとうございます♡

12月成績計上

商談内容

Uレジ商談と同時進行で保険の提案をおこないました！！

Uレジ提案時に保険のコスト削減の提案がささり、保険関係の書類は初回商談時にすぐに見せて頂けました。交渉の末、新店舗にレジを導入頂けることになったことをきっかけにお客様との距離感も縮まり、保険についても「補償内容が一緒に保険コストが安くなるのであればUSENで保険も頼むよ」ということに。「コスト削減の提案がお客様に喜んで頂けたこと」「タイミングが合ったこと」「早い段階で関係性の構築を上手くできたこと」この3つが今回成約のポイントであったと強く感じます。インシュアランス事業推進部の方にも、リスクチェックなど丁寧にサポートして頂いたため、負担は少なく感じました。この一連の動きで、お客様との関係が良好になり、既存店舗を含め計6店舗のレジ&BGM一括導入の内諾もいただいています。

成功のポイント

■信頼関係の構築と、「コスト削減」に繋がる提案である事を強調

「機会がないと保険の見直しなんて中々しないと思うので、仮試算だけでも是非この機会にやりましょう！」と伝えます。

■「事業者向けリスクコンサルティングサービスご提案書」を持参

複数店舗運営しているオーナーとの商談時には、こちらの資料をもとに提案します。

リスクコンサルティング成功事例

北海道支社 ビジネスアライアンス部1課 清水 康之 さん

契約保険料¥14,180,660！！

札幌市内最大45棟のビルを所有・管理している不動産会社様の包括保険契約を獲得。

(株)桂和商事 様 / 串武桂和観光(株)様

契約数 自社ビル45棟
 既存保険料 ¥15,506,440
 提案保険料 ¥14,180,660
 獲得粗利 ¥2,836,132

コスト削減額
¥ -1,325,780



12月成績計上

商談内容

すすきのを中心としたソーシャルビルを管理する不動産会社様で、古くからBGMのビル許諾契約のお取引があります。北海道の歴代の責任者が築いた強固な信頼関係がある中で、まずは**保険紹介をもらう早期捕捉のビジネスアライアンス交渉**にあたりました。保険での提携意義をご理解いただき、今年5月からはテナントオーナー様の保険のご紹介（早期捕捉）を頂けることになり、現在に至るまで約40件の新規オーナー様との保険契約及び、他商材のクロスセルがおこなえています。こういった**動きが問題なくできていることを評価**いただき、今回は12月に更新を迎える桂和商事様が契約している保険切替に着手、削減メリットも出せ、無事契約の運びとなった次第です。インシュアランス事業推進部の富田部長に契約時に同席頂くなど、全面的なサポートを頂き、安心して今回の契約に臨むことが出来ました。SJNK様も、短期間に複雑な契約内容をリスクチェックを基に、分かり易く纏めて頂き、大変心強いパートナー企業と感じております。

成功のポイント

- **保険満期のタイミングに合わせて提案が出来たこと**
- **ご紹介頂いたお客様の対応を丁寧に行い「USENに保険を任せても大丈夫」と感じて頂いた**

着実に保険契約の実績を重ね、信頼関係を築けたことが、本社への契約と多くのテナントオーナー様のご紹介にもつながっていると感じています。先方担当者とのコミュニケーションも積極的に図り、保険をフックに早期捕捉を行い、他商材の商談へつなげています。

Study Room

第三回目の今回は、「借家人賠償責任」と「失火責任法」についてご紹介します♪

「借家人賠償責任保険って？」

損害賠償責任

借りているテナントに、損害を与えた場合、元通りに修復する責任が発生します



失火責任法

損害賠償責任の例外として、**重過失がない場合、火元に請求できません**



<自分で修復する必要有>
 隣のテナントからのもらい火

つまり、借家人賠償責任とは・・・

「借りている賃貸物件に対して、法律上の損害賠償責任を負った時、その損害賠償金をお支払いする保険」です。

だから、大家さんや管理会社は、保険加入を必須にしているのです。

したがって、借家人賠償責任保険に加入することで、もしもの事故に備えることが出来、お客様も大家さんも安心した店舗経営が出来ます。