

リスク  
コンサル  
ティング

超  
カンタン  
.ver

# 「営業 マニュアル」

- ① リスクコンサルティングって何？
- ② お客さま+営業部門のメリットは？
- ③ ターゲットと活用シーンは？
- ④ きっかけトークは何を言う？（部門別）
- ⑤ トークスクリプトは？
- ⑥ 切り返しトークは？（FAQ）
- ⑦ 何をどこまでやるの？（業務フロー）

共感

納得

行動

<お問合せは>  
株式会社 USEN

東京都品川区上大崎3-1-1  
<http://www.usen.com/>

インシュアランス事業推進部  
（損害保険ユニット）03-6823-7231  
（土日祝 お休み）受付時間 10:00~18:00

詳しくは

営業サポートWEB

インシュアランス

損保ジャパン日本  
興亜（SJNK）

**USEN**  
USEN-NEXT GROUP



## ■ USEN が扱っている「保険の商品」

略して SJNK

取扱い  
保険会社



USEN 少額短期保険  
株式会社



SOMPO ホールディングス  
損害保険ジャパン日本興亜株式会社

物件区分

テナント専用

テナント

自己所有

保険の対象

設備・什器

商品

設備・什器

商品

建物

対象店舗数

1～5店舗（1被保険者あたり）

制限なし

ターゲット

個店・ミニチェーン

個店

チェーン・大型施設 向け

## ■ リスクコンサルティング = 保険の見直し 提案

コスト削減  
したい

損害保険の補償内容はそのまま、  
「**保険料の削減**」が期待できます！



お客さまに  
ご提案する  
ポイントは  
2つ

補償内容を  
確認したい

万が一の事故の際に「しっかりと保険金が支払いされる  
内容」になっているか「**無料**」で**診断**！

保険は「**入っているから安心**」ではなく、いざと言うときに「**使える保険**」でなくてはなりません。

1

リスコン？

2

メリットは？

3

ターゲット？

4

きっかけトーク

5

トークアップ

6

切り返しトーク

7

業務フロー

### ■ お客さま の メリット

- ① バラバラの契約が、包括契約でまとまり、**管理がラク**になる。
- ② いまの補償内容をさげることなく、**保険料が安く**なる。  
(ムダなコストは削減し、**必要な補償を拡充**することも可能)
- ③ いざと言う時に、**保険が使えるか？** 補償内容のチェックができる。

デメリット  
無し

### ■ 営業部門 の メリット

- ① **削減したコスト**で、**メイン商材の導入**ができる
- ② **管理がラク + 補償内容チェック = 使える保険に (感謝)**
- ③ **ほけんの更新**のたびに、**イニシャル売上 (保険料×20%)**

手ばなれ  
も 良し

コスト 削減

診断実績 1,000社以上

削減実績 80%以上

平均削減率 22%以上

## ■ コストメリットで考えると「保険料 20万円/契約期間」以上がコスト削減しやすい

### コスト削減になりやすいお客様

チェーン店



自己所有物件



大型施設



ビル



ホテル



工場 / 老健施設



### 補償の内容が心配なお客様

SJNK  
切替可  
可

- ① 加入されてから 期間が経過 している
- ② 保険料の安さを 優先されている
- ③ 火災保険は どこも同じ と思われている
- ④ 個人向けの保険代理店 から加入した場合

### 上乗せ労災保険・工事保険などを加入

BA  
向け

設計施工  
工事業者

労災  
保険

工事  
保険

コンサル会社

労災  
保険

情報  
漏洩

専門ディーラー  
卸売関連

労災  
保険

賠償  
保険

広告代理店  
WEB広告/制作

労災  
保険

サイバー  
保険

会計/法律  
税理士事務所

労災  
保険

情報  
漏洩

カラオケ業者  
商店街

労災  
保険

動産  
保険

### ■ 活用シーンは幅広い

#### ① 損害保険とは？

・ 火災保険 + 賠償責任保険

上乗せ労災保険 + 工事保険など 色々ある。

② 店舗 を 持っていない企業も ターゲット！

損害 保険

火災  
保険

賠償  
保険

利益  
保険

労災  
保険

ヒト  
保険

## 【支店/エネルギー/ITS 向け】既存店 編

- 他商材提案中で、コスト面がネックの時
- フォローなど訪問時

- ① 他商材（BGM//でんき/Uレジ）の値引きは厳しいのですが、別の方法でコスト削減ができる方法がありますので、ご案内させていただきます。
- \* **リスコンチラシ** を提示
- ② ご案内はシンプルで、現状加入している火災保険などの損害保険を、補償内容はそのまま、保険料をお安くするサービスです。
- ③ 8割のお客様が削減に成功していて、平均22%の削減ができていますので、やってみませんか？

## 【BA 向け】ビル 編

- ビルオーナー / 管理会社に連絡する時

- ① 当社でさまざまなコスト削減サービスを行っているのですが、ご案内させていただきます。
- \* **リスコンチラシ** を提示
- ② ご案内はシンプルで、現状加入している火災保険や「賠償責任保険」、「家賃補償保険」などの損害保険を、補償内容はそのまま、保険料をお安くするサービスです。
- ③ 8割のお客様が削減に成功していて、平均22%の削減ができていますので、やってみませんか？

## 【BA 向け】工事パートナー編

- 設計施工 / 工事業者に連絡する時

- ① 当社でさまざまなコスト削減サービスを行っているのですが、ご案内させていただきます。
- \* **リスコンチラシ** を提示
- ② ご案内はシンプルで、現状加入している火災保険や「工事保険」、「労災上乗せ保険」などの損害保険を、補償内容はそのまま、保険料をお安くするサービスです。
- ③ 8割のお客様が削減に成功していて、平均22%の削減ができていますので、やってみませんか？

## 損害保険の【まめ知識】

- 火災保険 以外の 損害保険 って何？

① **モノ** を守る

- ・ 建物、設備/什器、商品
- 火災 保険

② **損害賠償** から守る

- ・ お客さま（第三者）
- 賠償責任 保険

工事  
保険③ **カネ** を守る

- ・ 売上、原価、利益
- 家賃  
補償  
利益 保険

家賃  
補償④ **ヒト** を守る

- ・ 経営者、従業員
- 業務災害補償

上乗  
労災

## 5 ・トークスクリプトは？

社外秘

リスコン  
A4ちらし  
話すだけ

### ■ コスト削減 + 火災保険 5つのポイント 編

- ① USENではさまざまな「コスト削減サービス」を行っておりまして、ご案内させていただきます！
- ② 現在ご加入中の火災保険など（損害保険）の、「**補償内容はそのまま**」で、「**保険料を削減**」するご案内です。
- ③ 一般的な見直しはコチラにある通りですが、当社USENはコレに加えて、「**貴社のリスク管理体制**」を確認し、適正な保険料を再計算して保険料を下げるすることができます。
- ④ 「割引できる仕組み」ですが、お客さまが支払う保険料の内訳はコチラの3つの構成になっています。「過去の事故が少ない」場合や「**リスク管理がしっかり**」している場合は、「**リスク等調整割引**」を使用して、保険料が下がる仕組みです。  
・自動車保険の「**ゴールド免許割引**」のイメージで、事故が少ないお客さまならば「**保険料コストの削減も期待**」できます。
- ⑤ **診断実績は1,000社以上**行っておりまして、**80%のお客さまが削減に成功**し、**平均削減率は22%**となっています。
- ⑥ 自然災害の増加で「**火災保険は値上げ傾向**」ですので、**今の保険料が適正か「見える化」**ができます。

**\*無料診断ですので、一度やってみませんか？**

【やる→】・裏面の「**診断の流れ**」へ

【やらない、悩んでいる→】・裏面の「**知らないと損をする火災保険 5つのポイント**」へ

- ① 最近、**台風などの自然災害**が多くなっていますが、被害は大丈夫でしたか？
- ② 当社BGMのお客さまも、被害に遭われた方も多かったのですが、「**保険金が出なかった**」ケースも結構あったようです。
- ③ コスト削減だけでなく、万が一の事故の際に「**しっかりと保険金が支払いされる内容**」になっているか、「**無料**」で**診断・チェック**をしております。
- ④ 知らないお客さまも多かったので、「**特に注意をいただきたいポイントを5つ**」にまとめてみました。

\*ご存じないポイントは、ありますか？

【ある→】・イラストにそって説明する。

【ない ⇨ おそらく知らない→】・「**新価払**」と「**一部保険**」「**水災条件付き**」の3点を説明する。

保険は「**入っているから安心**」ではなく、いざと言うときに「**使える保険**」でなくてはなりません。

**\*無料診断ですので、試してみませんか？**

【やる→】・（**診断の流れ**）へ

【悩んでいる→】・不安材料はどのような点ですか？（→切り返しトーク）へ

ほけん  
担当で  
サポート

## 6 ・ 繰り返しトーク は？ (FAQ)

### ■ 現在の契約 が 更新したばかり

- 新聞記事などでご存知かもしれませんが、**自然災害の増加で「保険料は値上げ傾向」**で、2019年10月の値上げに続き、**2021年1月にも値上げ予定**です。
- 途中解約しても「違約金はかかりません」し、一括払いの場合は「保険料も戻ってきます」。
- 今のうちに長期契約をすることで、**今後の値上げを後回し**にすることも出来ます。

### ■ 今の代理店には 世話になってる

- ・ 事故対応のことでしょうか？
- 当社でも、同様な対応はできると思います。  
( \* 別紙：USENの事故対応を参照ください )
- ・ 取引先やお客さま が 代理店さん でしょうか？
- 当社でも最大限の努力をさせていただきますし、  
近しいからこそ**「補償の最適化ができていないケース」**も結構あると思われます。やるやらないは別として**「診断だけ」**でもさせていただきます。

### ■ 見直し は している

- ・ それは安心しました！
- ただし、「**複数の目線で見直し**」はされた方が良いでしょう。別の角度で診断することで見つかる**「補償モレや重複」**もありますし、
- 当社は**「事業者専門の代理店」**ですので、業種にあわせた知識 もあり安心です。ぜひ**「セカンドオピニオン」**として無料診断を活用ください。

### ■ 今の代理店 と 関係が深い

- ・ ご親族やご友人 が 代理店さん でしょうか？
- 別の角度で診断することで見つかる**「補償モレや重複」**もありますし、
- 当社は**「事業者専門の代理店」**ですので、業種にあわせた知識 もあり安心です。ぜひ**「セカンドオピニオン」**として、無料診断を活用ください。

【代理店 分担】という方法 も あります。

■ いまの代理店と契約解除をせずに、1つの契約を2社以上の代理店でシェアすることも可能です。(インシュアランスにご相談ください)

証券など  
回収だけ

ご契約中の

保険証券

明細書

をご提出ください

- 【案件管理シート】 にお客さま情報入力
- 【証券】を インシュアランス に メール

USEN  
部門営業

裏面など情報不足にご注意

火災保険・賠償責任保険  
傷害保険 など 全て診断OK

営業サポートWEB

インシュアランス

損保ジャパン日本  
興亜 (SJNK)

リスクコンサルティング  
依頼は [コチラ](#)

← コチラ をクリックすると、  
サポートページにジャンプします

診断結果を

診断シート

比較表

でご説明します

インシュ  
アランス

説明は  
お任せ  
ください

資料を見ていただきながら  
「訪問」でご説明します

USEN 保険専任者

損保ジャパン 担当

or

パソコンで資料を見ていただきながら  
「お電話」で説明します

USEN 保険専任者

ご希望の補償内容で

最適な お見積り

をご提示します

bellface