

リスク
コンサル
ティング中級編
.ver

提案書 トークスクリプト

≫ 提案書 を 使うタイミングは？

- ① お客さまが、中規模法人などの 場合
- ② お客さまの「保険知識」が 高い 場合
- ③ リスコン課・ほけん専任者 の 見積り商談

* それ以外は、リスコン チラシ (A4両面)
で 十分です！

補足
資料

〈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

0

■ 損害保険について「(左上) コチラにある3点」でご相談を受けるケースが多いのですが、解決する方法を簡単にご提案しておりますので、少しだけお時間をいただけますか。

1

■ 当社USENでは「総合サービス企業」としてさまざまなサービスを提供しておりますが、数年前から「ほけん事業」にも力を入れております。

2

■ USENの保険事業の「強み」は、コチラの4点です。①コスト削減 ②事業者専門 ③全国対応 ④その他のサービス
*ちなみに、現在の代理店さんとはどのようなご関係ですか？ (回答後) ありがとうございます。

<回答例> ①付き合いは長いが、関係性は薄い。 ②付き合いは短く、何度か切替もしている。
③付き合いも長く、関係性が深い(親族、取引先) ④グループ企業が代理店

ヒヤリングMEMO

3

■ 扱っている保険会社は2つありまして、グループ会社の「USEN少額短期保険」のお店のあんしん保険と、「代理店USENとして、損保ジャパンの商品」をご案内しております。

■ おおまかな違いはコチラにある通りですが、お客さまの場合は、コチラが向いていると思います。

4

■ お客さまの「ご意向に合わせて」ご案内をしているのですが、「コストの削減」と「補償内容チェック」について関連性もあるので、簡単にご案内をさせていただきます。*ちなみに、興味があるのはどちらになりますか？

ヒヤリングMEMO

(イラストにそってご案内する)

■ 現在の補償内容はそのまま、保険料を削減のご案内です。一般的な見直しはコチラにある通りですが、当社は「御社のリスク管理体制」を確認し、適正な保険料を再計算し、保険料を下げるすることができます。

■ 「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(無事故)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」や「無事故割引」のイメージに近いですが、火災保険の分野ですと、ご案内をしている代理店は少ないのが実情です。

■ 理由は簡単で、代理店さんの手数料が減ってしまうのでご案内を控えておりますが、当社の場合は「保険事業は、さまざまな事業の中の1つ」ですので、隠さずにご案内をしています。

5

(イラストにそって説明する)

■ 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。

■ 自然災害の増加で「火災保険は値上げ傾向」ですので、値上げ前の今の時期に「さらにリスク割引」を適用して、その値上げ分を小さくできますし、今の保険料が適正か「見える化」することができます。

*このような診断は、ご興味ございますか？【ある】→ ありがとうございます。・P7の「保険料の削減事例」へ
【やらない、悩んでいる。時間があれば】→ ・P8の「知らないと損をする 火災保険 5つのポイント」へ

6

7

- 実際にあった「削減事例」をご紹介します。お客様の業種でいいですよと●社が近いと思いますが、「補償内容を下げることなく、●%の削減」となっています。ムダな保険料は削減し「本当に必要な補償」をつけることもできますし、浮いたコストで「経営に必要な別の資源」に回すことも可能です。

8

- 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・チェックもしております。
- * **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？**
- 当社BGMのお客様で、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。
(イラストにそってご案内) 知らないお客さまも多かったので、「特にご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。
(5つのポイントを説明後) *ご存じないポイントは、ありましたでしょうか？
- 【ある】**→ ・再度（詳細をご説明する。） **【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点は強調する。
- * **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」か？が重要です。無料診断をやってみませんか？**
- 【やる】**→ ・P12（診断の流れ）へ **【悩んでいる】**→ ・P9（ハザードマップ）へ

9

- ちなみに、ハザードマップってご覧になったことはありますか？
- 市区町村のHPでも公開はしていますが、損保ジャパンのハザードマップは「御社の所在地」でより詳しく確認ができます。
- **(左手の図)** リスク一覧では、リスクの区分ごとにリスク度合いが把握できます。
- **(右手の図)** 例えば、こちらの地区の水災リスクでは、「2階の軒下まで浸水する可能性があります」ので、水災補償は絶対必要なエリアです。このように、お客さま専用の「ハザードマップ」も無料で作成させていただきます。

10

- 火災保険といいまして、こちらのページにあるように様々な補償内容があります。
- 現在どのような補償になっているのか、「補償内容の見える化」もさせていただきますし、ハザードマップで「立地別リスク」を確認して、必要な補償を追加したり、外したりカスタマイズもできます。
- * **保険は複雑で分かりづらいモノですので、今の保険がどのような補償になっているか診断させて頂けませんでしょうか？**

11

- コチラは必ず必要というわけではありませんが「入っていると非常に便利でおすすめの補償」となっています。
(業種に合わせて) 不測突発事故 や 電氣的機械的事故 の事例を説明する。
- この補償は「修理代が保険で払えたり」して便利です。削減した分で、このような補償も付けられるケースもあります。

12

- 診断の流れは、非常にシンプルで簡単です。現状の証券などをご提出いただき、保険専門のスタッフから「診断結果」をご説明、ご希望に合わせて「最適なお見積り」を提示する流れです。
- 「リスク等調整割引」を適用する場合は、こちらの4点にお答えください。
(質問の回答後) ありがとうございます！試算結果がでましたら、改めてご連絡させていただきます。
(時間があれば) → ・P14（補償の拡充）へ

13

- 診断結果については、保険の専門スタッフ（私）から「訪問かお電話」で分かりやすくご説明させていただきます。
- その際にお渡しする資料は、このようなイメージになっていまして、補償内容などが見える化できると思います。

14

- 削減した保険料で「補償拡充」や「気づいていないリスク」に備えることも可能で、経営に必要なコチラの4つのリスクを「さまざまな保険」でお守りすることができます。
（保険は合理的なリスクマネジメント）
- いざと言う時の補償は「預金」でという考えもありますが、お金が積立されるまで相当な時間がかかってしまいます。保険は、加入した日から補償が開始されるので合理的な方法です。**（預金は三角、保険は四角）**

15

- 企業経営でのリスクを「さまざまな保険」でお守りすることが可能です。**※保険専任者は、一通りのご説明をする。**
- ご心配なリスクがありましたら「保険の専門スタッフ」から改めてご案内をさせていただきますが、
気になるリスクはございますか？ 【ある】 → ・ MEMOにチェック

ヒヤリング MEMO

16

- （余裕があれば説明する）**
- USENは【リスクマネジメント】をサポートする代理店ですので、保険専門のスタッフから色々のご案内も可能です。
- **（上段）** リスクマネジメントとはコチラの4つに分けられます。③のリスクの移転のひとつが「保険」になるのですが、
①の「リスクの回避」や、③の「リスクの低減」の部分も、ご案内が可能です。
- **（下段）** 左手にあるコチラのサービスは「無料」のサービスで、右手にあるコチラのサービスは「有料」となっています。
※ ヒヤリングした内容をもとに、お客様にあった「無料サービス」をご案内する。（別紙、無料診断チラシ有り）

17

- ちなみに、他の代理店さんでは出来ない「USENならではのサポート」もご案内可能です。
- 緊急時に駆け付けが可能な「USENレスキュー」や、防犯カメラの設置などの安心安全サービス。
- 初期費用無料で、月々のコストを削減できるサービスでは、「ネット回線、電気、ガス」があります。
***ご興味のあるサービスはありますか？ 【ある】 → ・ 「必要書類」を確認し、他部門へエスカ**

18

- （ご質問があれば説明する）**
- 今までご説明した部分で、「不明点や不安な部分」はありますでしょうか？

19

- （ご質問があったら使用する）**
- コチラのページは「無保険 施設」や「新規店舗」の見積り時に、保険料はどのように決まるのか？などを説明したページです。

ご案内は以上となります。本日は貴重なお時間をいただきまして、ありがとうございました。