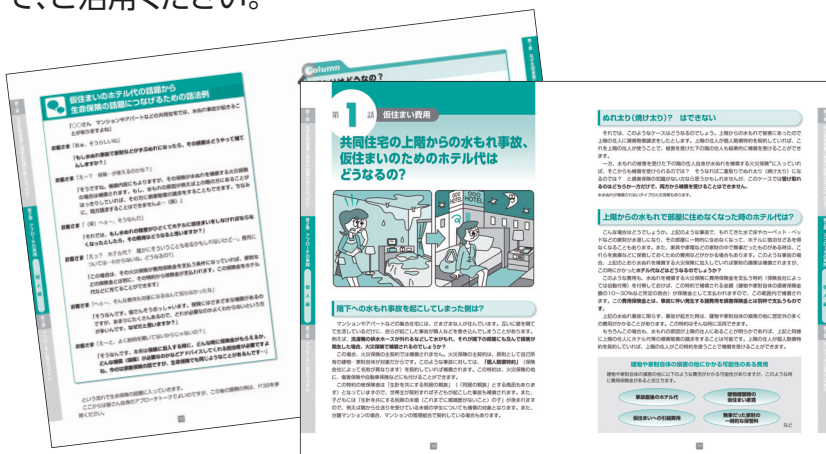


違いを生み出す ファーストアプローチ

損保を活用した生保提案の切り口

建物や家財は火災保険
クルマがあれば自動車保険
お客さまにとって
損保は身近な保険です
そんな損保を
生保営業の味方にしたら…

世間話の後に生命保険の話題を出した途端、お客さまの表情が険しくなった、会話が気まづくなったという経験はないでしょうか？
目の前のお客さまがいつでも生命保険の話に興味を持って耳を傾けてくれるとは限りません。そんな時、あえて損害保険の話題を出してみることで、お客さまの意識を「保険」に向けることができます。
損害保険は一般に「ニーズ顕在型」の商品といわれており、お客さまにとっては比較的身近に感じられるため、生保の導入部分で、お客さまの関心を得やすい損保の話題から入ることで効果的なアプローチトークになります。
本書は、損保の知識に乏しいか、知識はあってもそれを生保営業に役立てることが苦手な方のために、損保の話題をきっかけにして生保のアプローチを行うための知識と話法を紹介していますので、ご活用ください。



■仕様：A4判／72ページ／本文2色刷り
■定価：本体 1,100円＋税

主な内容

第1章

なぜ生保営業に損保の知識が役に立つのか？

第2章

アプローチの実践

個人編

- 着ている皮ジャケットに穴が開いたら？
- 子どもやペットのいる家庭のリスクは？
など

法人・特定マーケット編

- 個人情報が入り込んでしまったら…
- 工場で爆発事故！会社はどうなる？
- ドクターが医療事故などで責任を問われたら…今の保険で大丈夫？
など

第3章

アプローチに役立つスキル

*体裁・内容等一部変更となる場合がございます。