

2015年の発売以来、増刷を重ねたロングセラー冊子  
 待望の改訂版がいよいよ登場!

損保を  
 活用した  
 生保提案の  
 切り口

違いを  
 生み出す

# ファースト アプローチ

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…



仕様  
 A4判  
 72ページ  
 本文2色刷り

価格  
 1,760円  
 (本体1,600円+税10%)

ISBN:978-4-86254-303-5

## 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

- 自社ビルで水もれ事故発生!  
 巨額の賠償請求で資金繰りがピンチに!?
- 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

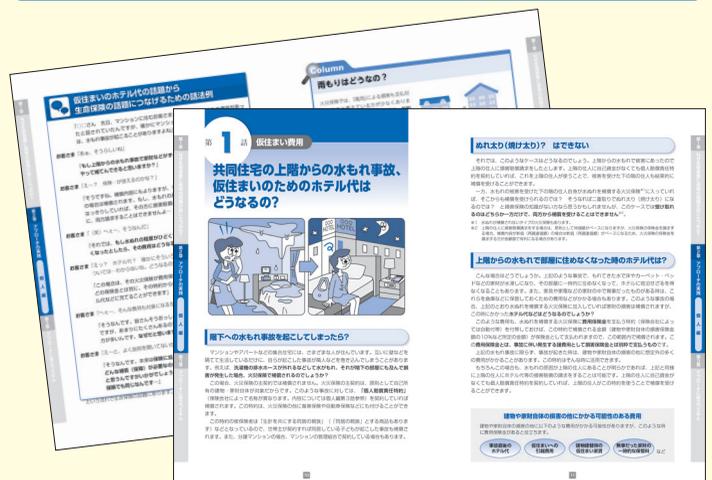
世間話の後に生命保険の話題を出した途端、会話が気ま  
 ずくなったという経験はないでしょうか?

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。

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、ぜひご活用ください。

### 最新的话题を新たに収録!

- 自宅が火元になって隣家に燃え移ったら…
- 歩いている時に交通事故にあったら…
- えっ、サイバー攻撃? 被害者なのに加害者にもなるの!?
- えっ、上司が部下にパワハラ? 会社の責任にもなるの!?



\*体裁・内容等一部変更となる場合がございます。