

違いを生み出す

生損保併売のきっかけに

生保アプローチトークの
引き出しの一つに

生損保リスクチェック

地震、交通事故、台風、竜巻、工場の爆発、大規模火災…
これらの話題がマスコミに登場しない日はほとんどありません。
それくらいお客さまにとって損保は身近な話題です。
そんな損保は保険営業のきっかけに最適です！

損保は得意ですか？

お客さまから損保の話が出そうになると、「損保については詳しくないから…」と損保の話題を避ける方も少なくありません。実は、ここに大きなチャンスが隠れています。自分自身を差別化するための効果的な方法の一つになるからです。さらに、お客さまの目線に立てば、生損保を通したリスクマネジメントこそが、皆さんに期待されている役割ではないでしょうか。実際に損保商品を取り扱うことに限らず、基本的な損保の知識を持って、お客さまにアドバイスすることでも十分に目的を達することができます。また、生損保の取り扱いに積極的に取り組んでいる競合相手が自分のお客さま（見込客）にアプローチしていたとしたら…後れを取ることにになりかねません。

今後、生損保併売の流れは、進むことはあっても戻ることはありません。本書では、生保募集人が損保に取り組むためのヒントを満載しています。

CONTENTS

第1章

なぜ、生損保ワンストップサービスは効果があるのか？

第2章

アプローチのヒント

●会社員・自営業者・建設業・製造業・運送業など

第3章

アプローチの実践
～損保の話題からリスクチェックへ～

- 自宅が火元になって隣家に燃え移ったら…
- 建設業の下請け労働者がケガ！
元請会社の責任はどうなる？
- 「労災事故の内容で補償が違う」のは変？
- 役員が経営に関して
損害賠償請求を受けたら？
- 海外に商品を輸出した覚えがないのに、
海外から損害賠償を請求されたら？

など

付録

リスクチェックシート(Webよりダウンロード)



A4判／80ページ／本文2色刷り
定価：1,210円(本体1,100円＋税10%)

※体裁・内容等、一部変更になる場合がございます。