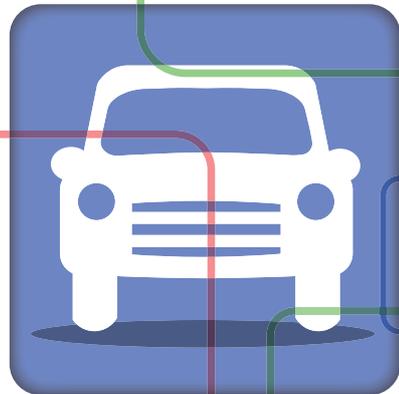
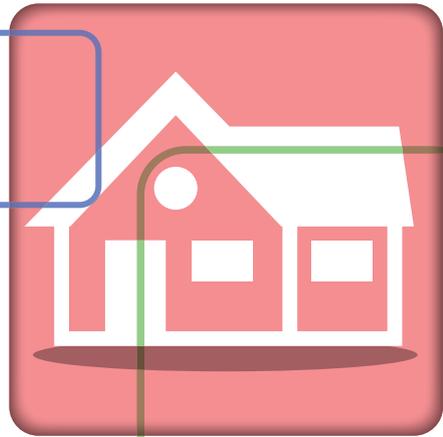


違いを  
生み出す

# 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

損保のワンポイント知識が  
お客さまの意識を「保険」へ向ける

FPS

セールス手帖社保険FPS研究所

# CONTENTS

## 第1章 なぜ生保営業に損保の知識が役に立つのか? ..... 3

## 第2章 アプローチの実践<個人編> ..... 9

第1話	共同住宅の上階からの水もれ事故、 仮住まいのためのホテル代はどうなるの? ..... 10
第2話	着ている皮ジャケットに穴が開いたら? ..... 14
第3話	子どもやペットのいる家庭のリスクは? ..... 16
第4話	自宅が火元になって隣家に燃え移ったら... ..... 20
第5話	歩いている時に交通事故にあったら... ..... 23
第6話	落雷で給湯器やエアコンが壊れた! 「建物」じゃなくても火災保険の対象になるの? ..... 25
第7話	地震が起こると言われているけど、 地震保険には入ったほうがよいの? ..... 27
第8話	もらい事故(自分に過失のない事故)では保険は使えない? ..... 30
第9話	自動車保険の満期更改時に保険料がアップ! そんな時こそ生保営業のチャンス! ..... 33
第10話	マイカーを手放したら自動車保険はいらない? ..... 36
	生保の話題へ移行後のアプローチのポイント ..... 38

## 第2章 アプローチの実践<法人・特定マーケット編> ..... 42

第1話	労災事故や社員の自殺で会社の過失が認定された! 巨額の賠償請求は保険で補償されるの? ..... 43
第2話	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!? ..... 45
第3話	えっ、サイバー攻撃? 被害者なのに加害者にもなるの!? ..... 47
第4話	工場で爆発事故! 会社はどうなる? ..... 51
第5話	賃貸マンション内で入居者が転倒して大ケガ! オーナーが責任を問われたら... ..... 54
第6話	えっ、上司が部下にパワハラ? 会社の責任にもなるの!? ..... 57
第7話	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? ..... 61
	生保の話題へ移行後のアプローチのポイント ..... 64

## 第3章 アプローチに役立つスキル ..... 67

## 4 生保と損保は別の物？

わが国では歴史的に、生保業界と損保業界は異なる業界として発展を遂げてきました。そして平成8年に生損保業界が子会社方式で相互参入を経てから約30年たった今でも、生保業界と損保業界の間には名実ともに垣根が存在しています。

そのため、生命保険を主に取り扱う営業の立場から見ると、損保の商品は垣根の向こう側…異なる業界の商品のように見えるかもしれません。

## 5 お客さまから見れば生保と損保の区別は関係ない

しかしこれは、あくまでも保険業界側から見た視点です。「はじめに」でも触れましたが、お客さまから見れば、**生保も損保も同じ「保険」にすぎません**。実際に、大きな災害や事故の直後など、生命保険の営業に行ったつもりが、お客さまから損害保険の話題が出ることは珍しいことではありません。お客さまにとっては「保険の専門家に保険のことをたずねる」という程度の意識だと思われそうですが、火災保険や自動車保険など比較的日常生活に近い存在の損害保険は、お客さまにとって抵抗感なく話題にあげやすいということは言えるでしょう。したがって、これをアプローチトークのきっかけにすることができれば営業トークの幅が広がります。

## 6 生保営業には損保の知識が役に立つ

実際に、損保の営業を得意とする募集人の方から損保の知識が生保営業に役立ったという声を聞くことはよくあります。

また、**損保を取り扱っていない生保営業の方からも損保の知識が生保の営業に役に立ったという声を聞くことも少なくありません**。つまり、得意な生保の話をする前に、あえて損保の話題を出すことで、より効果的に生保の営業ができるということです。

## 7 損保の知識はワンポイントで十分

ところで、生保に関連する知識を習得するだけでも時間が足りないのに、損保についても勉強するのは大変だと思われる方もいるかもしれません。しかし、生保営業のアプローチのためと割り切るならば、損保について全般的に深く知る必要はないのではないのでしょうか？ あくまでもお客さまの意識を保険に向けていただくためのワンポイント知識で十分です。

もし自信が持てない場合は、「**損害保険（損保）については専門ではないのですが…**」と冒頭にお断りしたうえでお話しすればよいのです。そうすることで、皆さん自身が正確に話さなければならぬというプレッシャーから解放されるだけではありません。お客さまから「**専門ではないのに結構詳しい人**」という印象を持たれた場合、後に続ける**生命保険についての話の価値が高まる（つまり説得力を増す）**という効果を生み出すことにつながるのです。

## なぜ損保の話題が生保営業に役立つのでしょうか？

その理由は、以下の3つです。

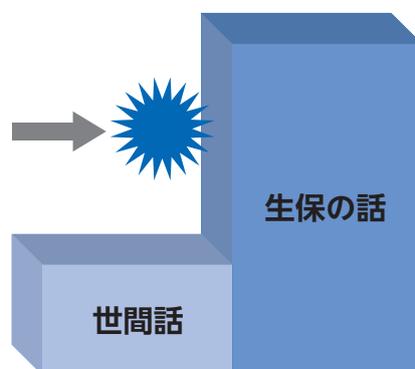
3つの

### 損保の話題が生保の営業に役立つ理由

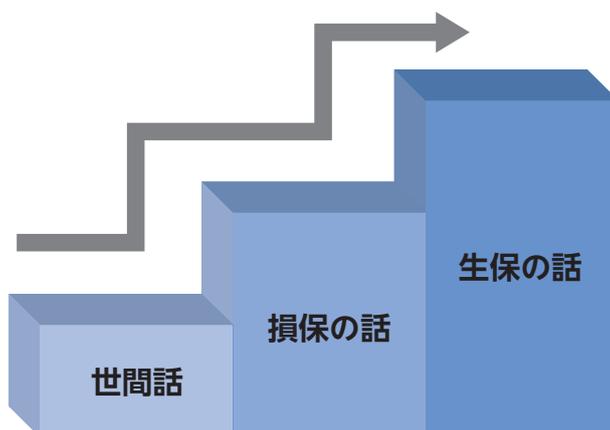
- 1 ニーズ顕在型の商品である損保は、見込客との会話の中でも話題になりやすい（または、お客さまの抵抗なく話題にしやすい）。
- 2 見込客は、生保と損保の区別なく「保険」というカテゴリーの中で、アドバイスを求める場合が多い（保険の専門家なら何でも知っているはずという見込客の意識）。
- 3 あえてお客さまにとって比較的抵抗の小さい損保の話題から入ったうえで、自分の本来の専門分野である生保の話題に入るやり方も効果がある。

### 生保の話の前に損保の話をするによる効果

世間話からいきなり生保の話をする……お客さまの抵抗にあいやすい



世間話と生保の話の間に損保の話を挟むと……抵抗が小さくなる



## 共同住宅の上階からの水もれ事故、仮住まいのためのホテル代は どうなるの？



### 階下への水もれ事故を起こしてしまったら？

マンションやアパートなどの集合住宅には、さまざまな人が住んでいます。互いに壁などを隔てて生活しているだけに、自らが起こした事故が隣人などを巻き込んでしまうことがあります。例えば、洗濯機の排水ホースが外れるなどして水がもれ、それが階下の部屋にも及んで損害が発生した場合、火災保険で補償されるのでしょうか？

この場合、火災保険の主契約では補償されません。火災保険の主契約は、原則として自己所有の建物・家財自体が対象だからです。このような事故に対しては、「**個人賠償責任特約**」（保険会社によって名称が異なります。内容については個人編第3話参照）を契約していれば補償されます。この特約は、火災保険の他に傷害保険や自動車保険などにも付けることができます。

この特約の被保険者は「生計を共にする同居の親族」（「同居の親族」とする商品もあります）などとなっているので、世帯主が契約すれば同居している子どもが起こした事故も補償されます。また、分譲マンションの場合、マンションの管理組合で契約している場合もあります。

## 加害者になる場合も…

ところが、このようなサイバー攻撃を受けると、被害者だけで終わらない場合もあります。仮に自社の業務の停滞が取引先に悪影響を及ぼしたり、顧客情報の漏洩などの事態が発生したりすれば、**加害者にもなり得ます**。そうなれば、取引先に迷惑をかけることにとどまらず、**損害賠償のリスクもあります**。まさに踏んだり蹴ったりです。

## 被害額は約1億2,528万円!?

それでは、サイバー攻撃を受けた場合の被害額はどれくらいになるのでしょうか？ この点については、損失の範囲をどこまで捉えるかなどにより数値に幅があるものの、例えば、日本では、トレンドマイクロが2023年に実施した調査によれば、過去3年間でサイバー攻撃の被害を経験した法人組織の累計被害額の平均が約1億2,528万円になります（令和6年版情報通信白書より）。

それほど巨額でなくても、**ひとたびサイバー攻撃を受けると、その影響の範囲は広く、高額な損失を被るおそれがあります**。たとえば、取引先や顧客などから高額な損害賠償を請求されるだけでなく、原因調査や関係者対応などの事故対応に高額な費用も必要になるおそれもあります。さらに、取引先からの信用失墜による取引停止などによる売り上げ減少の損失に加え、システム障害に伴って、事業継続が困難にもなりかねません。

このような事態が起きた場合に備える方法として、「**サイバー保険**」（保険会社によって名称が異なります）があります。サイバー保険には、自社がサイバー攻撃を受けたことによって取引先などに対して加害者の立場になったときの「損害賠償責任」のほか、「事故対応費用」に加えて、「利益損害・営業継続費用」が補償されるタイプもあります。具体的には主に以下のような損害が補償されます（保険会社によって内容は異なります）。このようなサイバーリスクは、巨額の損害につながる可能性があり、リスクに対して保険で対応するという構造を理解してもらいやすいものです。

### ■サイバー保険の補償内容の例

補償の対象	補償の内容
損害賠償責任	法律上負担する損害賠償金、争訟費用 等
事故対応費用	事故原因調査、コールセンター設置、記者会見、見舞金の支払、法律相談、再発防止策の策定 等
利益損害・営業継続費用	ネットワークを構成するIT機器等が機能停止することによって生じた利益損害(喪失利益・収益減少防止費用)、営業継続費用 等