



代協だより

福岡東

第12号

発行：2012年10月

発行者

福岡東支部 支部長 松田 宏臣
[株式会社 KRC]

この10月から、保険は大きく変わりました。お客様の反応は様々でしょうし、見積りの機会も多くなると思います。

9月の支部例会では、西日本自動車共済から参考になる話もお聞きました。今後、皆さんのひとつの武器として、お客様への情報提供にもお役立てください。

9/4 支部例会 in 西日本自動車共済 『共済保険の特徴』

自動車共済協同組合は、昭和40年代に関東地区から始まりました。当時は「交通戦争」と呼ばれた時代で、急速な経済成長に伴う車社会化によって交通死亡事故が極端に増加し、保険に入りたくても入れない人が続出し、この共済保険が広まっていった経緯があります。現在は西日本を含めて全国に5つの自動車共済協同組合があります。

損保会社との大きな違いは、ずばり、コストの違いです。中小企業者（従業員・家族）を組合員として、その相互扶助の上に成り立っており、かけ金についても低く設定されてきました。ただ、保険自由化の後、皆さんご存知のように各社の競争が激しくなり、その差はかなり縮まってきています。

もうひとつの違いは、自動車保険だけを扱っていることです。中には特徴的な商品もあり、この【フリー契約】はその代表と言えます。



ご契約方式を選択できるフリー契約

A 包括方式	B 個別方式
<p>●損害率（成績）が良好であれば、全体の共済金は安くなります。●割引率は最大30%～10%アップします。</p> <p>●等級ダウン（共済金アップ）は事故車両のみ。●無事故の車は等級がアップし、共済金が安くなります。</p>	<p>●等級ダウン（共済金アップ）は事故車両のみ。●無事故の車は等級がアップし、共済金が安くなります。</p> <p>●フリー契約のメリット</p>
<p>●フリー契約の割引率</p> <p>●フリー契約のメリット</p>	<p>●フリー契約のデメリット</p> <p>●フリー契約のデメリット</p>

① 包括方式 ② 個別方式

全ての車両を1つの集団としてとらえて全体の損害率で割引・割増を設定している①と違い、自動車1台ごとにノンフリー等級別割引・割増を適用する②タイプは、共済独自のものです。等級ダウンは事故車両のみ、無事故車は等級アップするというやり方なので、お客様にとってのメリットも大きいだろうと考えております。

こうした商品も含めて、お客様の選択肢の一つとして皆さんにも知っていただけたらと思います。

9月支部例会のゲストに、営業研修のスペシャリストをお迎えしました。保険代理店にとって営業スタッフの研修を自社で行うことは、時間的にも予算的にも非常に厳しいものだと思います。そこをプロにお任せすることで優秀な営業マンが育ち、お客様や保険会社との対応にあたることのできるの、業界のためにもなると考えていますので、皆さんにもご紹介いたします。



(株)チェースアンドインクリーズ 代表取締役 宮脇氏

営業マンを元気にする!

〔宮脇氏談〕

「営業の仕事が苦手・・・」という人がよくいます。お客様や見込み客に対しての営業トークが苦手ということですが、営業という仕事においては実は「話す」ことよりも「聞く」力のほうが重要です。営業力を構成する要素は5つあり、

- ◎性格
 - ◎ヒアリング
 - ◎提案・プレゼンカ
 - ◎知識
 - ◎経験
- これらの5つを総合的にみても、「説明」が2割で、残り8割は「質問」する、つまり相手の話を聞くことが重要になってくるのです。そのことを意識しながら人と話をする訓練を「ロールプレイング」という形で営業研修の中にも取り入れています。

下記に『聞き上手7ヶ条』というものをご紹介します。相手に気持ちよく話していただくためにこうしたことをぜひ意識してみてください。体も心も相手に正面から向き合うこと、そしてなによりも“笑顔”をみせることが聞き上手な営業マンには大切です。ご活用ください。

聞き上手7ヶ条

- 1、相手に「心臓」を向ける
- 2、「目線」を合わせて大きくうなずく
- 3、まずは「答えやすい」質問から
- 4、信頼関係が築けていなり段階で「なぜ？」は多用しない
- 5、「オウム返し」で相づちをうつ
- 6、知らないことは知らないと言う
- 7、逸れた話は無理に戻さない

「聞き上手7ヶ条」を使ったロールプレイング。どのペアも話が弾んでいる様子です。



<http://www.chaseinc.co.jp>
☎0120-979-558

2012年4月開講

熱考動クラブ

営業スペシャリスト養成スクール

● 営業の基礎から応用まで、実践的な研修を行います。

● 最新のマーケティング手法を学び、競争力を高めます。

● 先輩営業マンの経験談を聞き、成功の秘訣を学びます。

● 最新の営業ツールやシステムを学び、業務効率を高めます。

● 最新の営業情報や市場動向を学び、先手を打てます。

営業スペシャリスト養成スクール「熱・考・動(ねつこうどう)クラブ」

営業全般から、マナー・コーチング・メンタル・マインドなど様々な分野のプロフェッショナル講師陣が徹底指導する「定額制・受け放題」の研修です。プロレス研修などユニークな講座もあり、新人研修だけでなく経営者や管理者向けの研修としても効果的。クラス制のため、他社からの参加者との交流が刺激にもなり、モチベーションが高いまま継続できる内容となっています。

〔CSR委員より〕 9/25 (JR 博多駅前にて) 『無保険車追放キャンペーン』

10/5 (西鉄天神駅周辺にて) 『盗難防止キャンペーン』



募集! 防災探検隊 マップコンクール作品

損保協会による「小学生のぼうさい探検隊マップコンクール」への作品を募集しています。「防犯」や「交通安全」がテーマのマップも応募できます。

応募締切：2012年11月15日

募集! 使用済み切手を回収しています!

会社や自宅に届いた郵便物の切手が跳び箱や車イス購入につながります。スタンプ部分も一緒に切り取って、支部例会にお持ちください。

『0(ゼロ)からの風』DVDの無償配布を行っています。単にDVDを手渡すだけでなく、地元の高中生達への交通安全運動の一環として取り組んでいただくようお願いします。

〔教育委員より〕

10/1 スタート 新設された損害保険大学課程「コンサルティングコース」の受講申し込みの受付が始まりました。定員がありますので、お申し込み予定の方はお早めに!

資格移行の申請はお済みですか?

10月以降も随時受付していますので、まだの方は早めに申請しましょう。手続きが進むと【認定証】をプリントアウトできる画面にたどり着きます。カードタイプの発行申請もそこから!



福岡県代協では、板金塗装修理のDRPネットワークと提携しています。

代協会員であれば、DRPネットワークを通じて全国で板金塗装修理のサービスが受けられます。登録は無料ですので、遠方で車の事故や故障に遭遇されたお客様への安心なサービス提供のひとつとしてご利用ください。ご利用に際しては予め登録が必要です。詳しくは事業広報委員またはアイエスにお尋ねください。

10月31日まで在庫誘導キャンペーンが開催されています。この機会にぜひご登録ください。