

保険代理店の持続的成長モデルに挑む～「標準営業活動」について～（第5回）

岡武 和暁

今回は第3回で取り上げた『案件シート』について、お話しします。

損保の更新契約について、オフィス担当者側では更新申込書に加えて、お客様世帯でご加入頂いているご契約を補償・保障ごとにまとめた一覧表『生活リスクチェックシート』を作成します。こちらを元に営業スタッフと私が、お客様毎に「今回は何をご提案するのか？」の打ち合わせを行います。その内容をきちんとメモするためのペーパーが『案件シート』です。

『生活リスクチェックシート』を見れば、世帯でどのような保険に加入頂いているかが一目で分かります。加えて、お客様の家族構成を頭に入れ、これまでのご提案の履歴を確認しながら、打ち合わせを進めていきます。（ご家族情報やご提案の履歴はどちらも代理店システムに入力している情報です。）最優先するのは、「私どもでご加入頂いていない保険（補償・保障）についてはきちんと提案する」という姿勢です。

具体的に多い事例は以下の通りです。

- ・生命保険（医療保険、がん保険、収入保障保険、等）
⇒ご提案の内容まで決めて生命保険をご提示
- ・家財の火災保険
⇒保険金額を決め打ちした上で「地震保険」を含めてご提案
- ・将来のための資金準備（学資保険、個人年金、ドル建て商品、等）
⇒学資、老後資金等を賄える資産系の生命保険をご案内

こうした打ち合わせを継続して行っていると、「このお客様には、昨年がん保険にご加入頂いたな」「同じご提案を何年も繰り返しているな」といった気づきが起こるようになります。同じご提案を繰り返すことも無駄ではありません。お客様にとって必要な補償・保障を、こちらが信念を持ってご提案している事が伝わります。またその結果、お客様の状況や認識に変化が生じ、成約に結び付くこともまれではないからです。

最後に『案件シート』についての補足です。訪問する全てのお客様に、保険のご提案をしている訳ではありません。また、『案件シート』には、ご提案する保険以外に、“お土産”についての記入欄があります。今の時期ですとカレンダーですが、お客様に応じて、お菓子、販促品、おすすめの本などをお持ちするようになっています。気に入ってもらえた“お土産”は、もちろん対応履歴に残しておきます。（笑）

（保険のOSS所長 <https://www.oss-ins.jp>）