

CONTENTS

第1章★保険ショップはなぜ巨大販売チャネルに成長したのか

1. おもてなしで急伸
朝は掃除からスタート／朝の挨拶／お客様への電話連絡／午後のゴールデンタイムはハンディング／接客時のおもてなし／SNSの怖さ／セールスマンである前にヒューマンを育てる
2. 多くの保険代理店の工夫を共有化できた
3. 個人のバランスシートをもとに提案
4. 自ら保険を見直したい中間層がターゲット
5. 東日本大震災による圧倒的な来客
6. 後手に回った売り手教育
7. このとき結心会はどう動いていたか？
保険ショップの「多様化」／中間層から富裕者層へのターゲット変更／アフターフォロー

第2章★保険業界を取り巻く環境の激変

1. 金融庁・ガイドラインの度重なる改正
2. マツキヨのB2Cチャレンジの怖さ
3. ロボット対応の保険ショップが登場
4. ビールを飲みながら保険相談!?
5. リーズがなくなって保険募集人が消えた!?
6. 銀行窓販の変化
7. 保険ショップの変化
8. インフルエンサーによる保険募集
9. LINEの保険参入

★どうなる？ マツキヨ、LINE、ドコモ、ニトリ、ヤマダ電機の保険参入！

★オンデマンド保険、オリジナル保険の登場で、保険は売る時代から作る時代に!?

★AI、フィンテック、ロボット、異業種参入…。

潮目を迎えた保険業界で、保険募集人&代理店の皆さんはいま、サバイバルの真只中にいます。変化しない者は3年以内に淘汰・廃業に!？ 安心してください。打つ手は無限にあります。新しい時代の保険営業&代理店経営のヒントを紹介しましょう！

第3章★大きく変わる保険の概念

1. インシュアテックの進展
システムの刷新・統合等によるスリム化／保険金支払いのAI活用／保険提案そのもののAI活用／フィンテックに相次ぐ巨大投資／リスクの個別最適化／リスク回避による予防
2. P2P (PEER TO PEER)
レモネード (LEMONADE)・2015年創業／レモネードにソフトバンクグループが出資
3. オンデマンド保険
トロブ (TROV)・2012年創業／損害保険ジャパン日本興亜損保がトロブに出資／日本でもオンデマンド保険がスタート
4. 保険販売のスキームを変える保険
「BOUGHT BY MANY」・2011年創業
5. 全く新しい概念によるスマホの保険(?)登場
申込みがシンプル／保険料は月々最低200円台から加入可能／リスクも割引も友達とシェア
6. GOJO
ROSCA／株式会社ブレインキャットのGOJO
7. オリジナル保険の活用
胸毛保険／学業成績で異なる自動車保険料／サッカーで母国チームが負けた際のトラウマ保険／宇宙人誘拐保険／少額短期保険業者／フックとしての役割が高まる少額短期保険
8. 保険販売チャネルの変化
株式会社NTTドコモ／株式会社ニトリ／株式会社ヤマダ電機／販売チャネルの主体は調剤薬局ドラッグストアになる／医療費削減は国策／調剤薬局に求められる健康サポート薬局としての機能／健康保険組合の動き／ドラッグストアも変わろうとしている／みんなの健康ラウンジ／調剤薬局ドラッグストアとセミナー共催／みんなの健康ラウンジは三方良しのスキーム

第4章★保険代理店が勝ち残るために

1. 雨降りの三つの対策
信じられる天気予報を確保すること／雨を避けるための傘を持つ／頑丈な建物の中に入る
2. リスクマネジメントに活路を見出す
3. 保険外収益で経営の安定化を図る
家電を売る／楽活／家系図／婚活／パーソナルジム／スマートフォンの修理／障がい者支援出張洗車／散骨／がんの早期発見をサポートする「まも〜る」／ブランド品買い取り／学生寮の斡旋／まだまだ保険外収益は未曾有にある／唯一無二の存在になる
4. お客様にとってオンリーワンになる
5. 地域連携でオンリーワンになる

注文 FAX 03-3366-7708

 近代セールス社

書籍タイトル 顧客本位の 変わる保険営業 上野直昭 著 四六判・264頁	価格(税別) 予価 1,700円 斡旋価格(税込) *5冊以上ご購入で 1,469円	注文冊数 冊	送付先住所 (会社名) (電話番号)
--	--	---------------	-------------------------------

お問合せ：株式会社近代セールス社出版企画室（担当：会田圭）まで Tel 03-3366-3601