

「既存客への up sell」 & 「新規客への 5 fate sell」

シェアアップ販売

5 縁販売

基本的方法論

【Basic Method】

“あんしんチェック活動” & “はじまる活動”

ロジックと展開方法



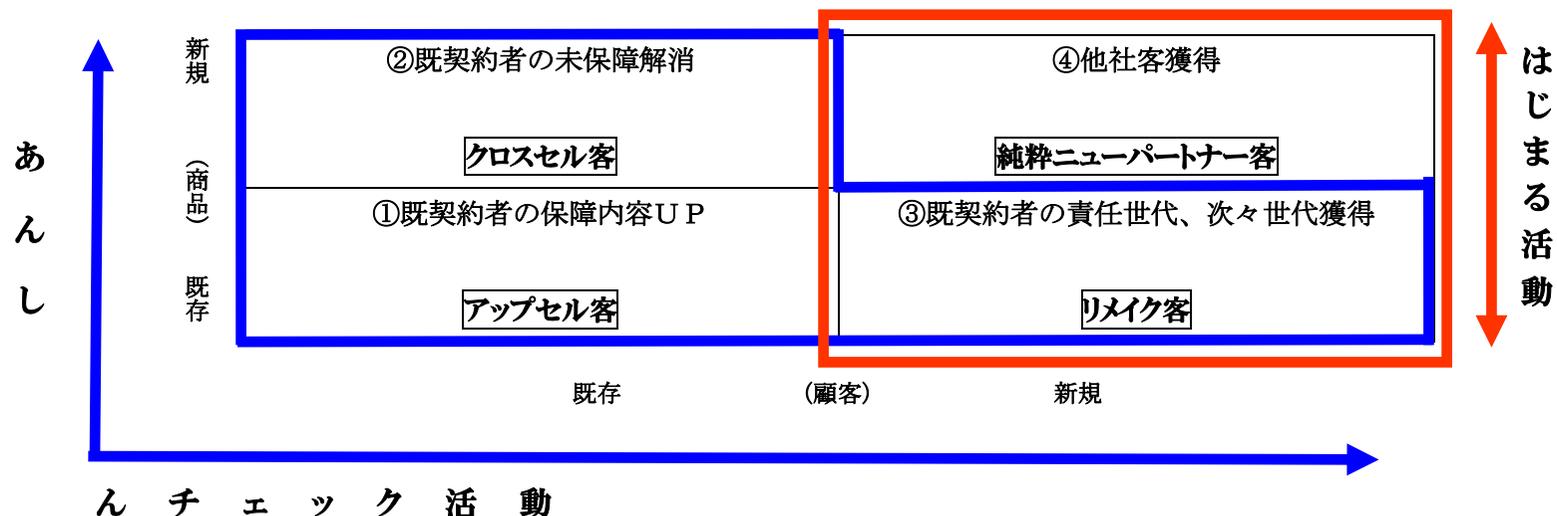
実際の話法



実際に活用した F S T



あんしんチェック活動とはじまる活動の一体化した展開



あんしんチェック活動の中で、特に③既契約者の次世代・次々世代獲得に重点を置いて行う活動こそ、
あんしんチェック活動の帰結客であり、はじまる活動の起点客である!!

『 3あい 』

逢う努力をすれば (あいたいと願ってその為に努力すること)

会える事ができ (人同士が実際に面談すること)

ニーズを合わせることができ易いお客様!! (お客様のニーズを共有すること)

老後世代のあんしんチェック



信頼関係は良好で
平日日中、いつでも会える！

保有高純増には難しい

アップセル客
クロスセル客

責任世代のあんしんチェック



早急な信頼関係強化が必要
会える機会が少ない！

保有高純増に期待できる

リメイク客
純粋ニューパートナー客

次々世代のあんしんチェック



将来、優良顧客の可能性を秘める
面識はあるが、挨拶程度！

信用事業の顧客としても期待できる

純粋ニューパートナー客

平日日中のあんしんチェック活動を実施する中で老後世代のみに終わることなく！

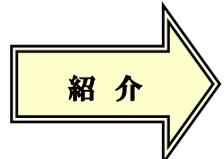
責任世代～次々世代にも喜ばれるお役立ちができれば！

LAの育成にも実績に繋がる！

老後世代を起点とし、責任世代～次々世代までの生命系保障点検



老後世代のあんしんチェック



責任世代のあんしんチェック



次々世代のあんしんチェック

- 4大不安**
- ①医療の不安
 - ②介護の不安
 - ③生活の不安
 - ④相続の不安

◆対応商品

- ☆積立型終身共済
- ☆終身共済1型 (全期前納)
- ☆孫の4点セット
- ☆孫・子の学資・医療等支援金 (予定)
- ☆介護共済
- ☆一時払養老共済10年

- 7点の備え**
- ①貯蓄の備え
 - ②医療の備え
 - ③がんの備え
 - ④介護の備え
 - ⑤生活の備え
 - ⑥万一の備え
 - ⑦葬儀の備え

◆対応商品

- ☆医療共済
- ☆がん共済
- ☆介護共済
- ☆年金共済
- ☆終身共済
- ☆こども共済

- 4点の備え**
- ①保障の備え
 - ②医療の備え
 - ③がんの備え
 - ④年金の備え

◆対応商品

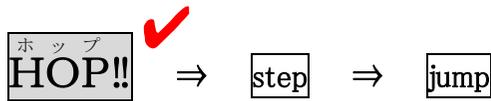
- ☆医療共済
- ☆がん共済
- ☆年金共済
- ☆終身・養老生命共済

お役立ち①

お役立ち②

お役立ち③

さあ！『第1商談』



老後世代のお客様への
あんしんチェック実施

生命系7点の中での出るニーズ

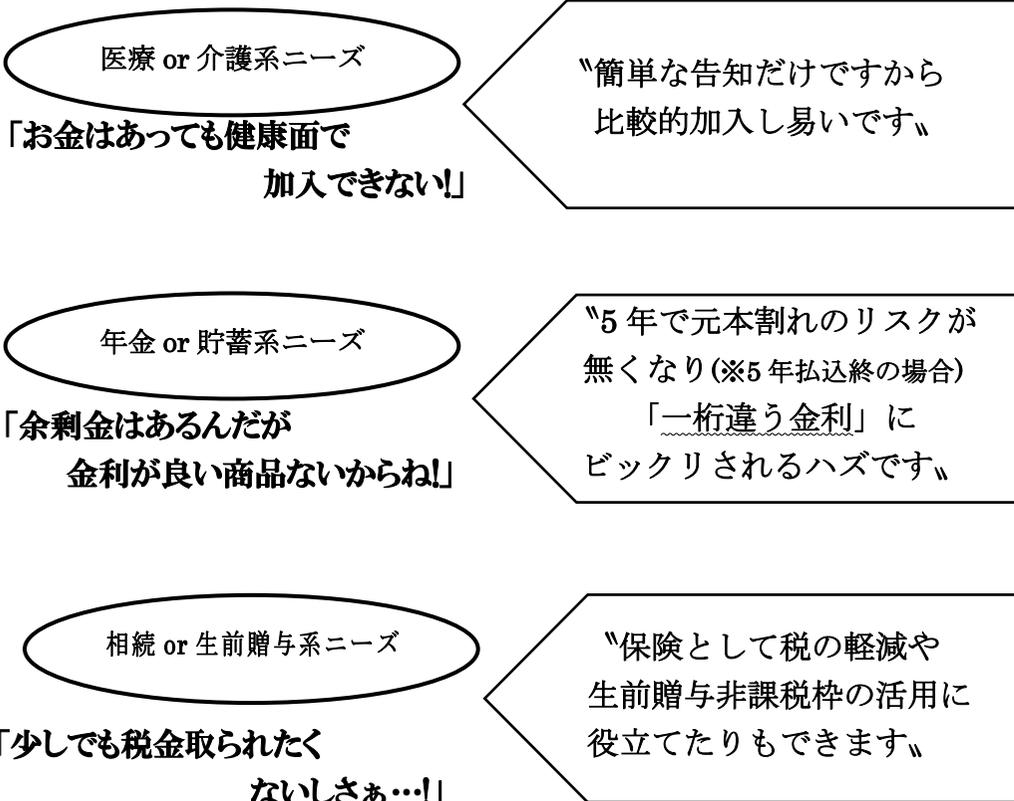
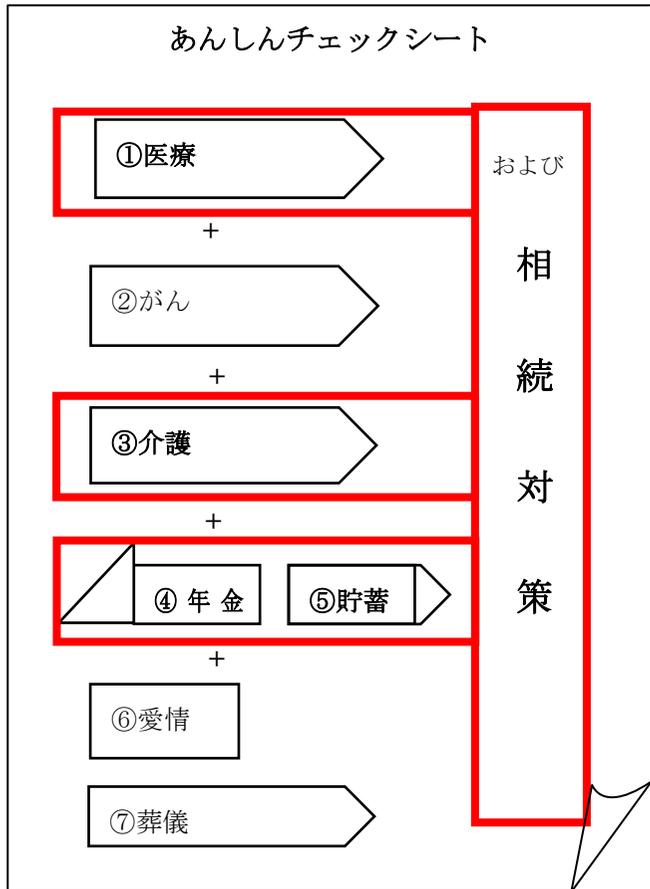
老後世代への必要性喚起イメージ図

(日中訪問して必ずお会い出来るお客様)



必要性喚起の
ポイント

よく出てくる
ニーズ



イザという時には「解約すれば

