

金融事業部 事業推進情報

H.27.6.25号 (Vol.51)

先日6月15日~6月19日まで、行われました立石講師とのFSTについて、報告致します。

【支店 さんの感想】

今まではある程度提案する商品を決めて訪問していましたが、立石講師は、まず、最初に指定代理などのお役立ち情報から入り、なぜ、それが必要なのかを説明することによってお客様に安心感や信頼感が生まれ、その後のあんしんチェックもスムーズに進められておられました。

保障点検をしていく中でJAだけでなく、他社の商品でも不足分を確認しておくようアドバイスされ、介護共済の未加入先には、将来的な介護のニーズの話しをされ、なぜ、介護に備えないといけないのか実体験を交え解り易く説明され、逆にお客様の方から提案書を持参して欲しいというふうになりました。私もこれを機に、提案するだけでなく、なぜ、その保障が必要なのかを理解してもらえるような活動を行って参ります。

【支店 さんの感想】

今回の結果は、商談軒数2件に対し、予約をして頂いていた先もあり、今後の見込みを継続的に提案していける活動になったと感じております。立石講師の話法やアプローチの流れを隣で聞かせて頂く中で、あんしんチェックシートを提示していく流れを知る事ができました。まず、聞き取りをし、その後に提示をし、青ペンにて記入、そして詳しく伺いながら再度、青ペンにて他の項目を記入されておられました。そうする事で、自然に未加入の保険、共済への話しを進めていかれたと思っております。

まずは、あんしんチェックを自然に提示し、記入していく流れを支店全体で勉強していくように、今週中に支店でロープレをすることにしています。支店内で共有を行い、3Q訪問を意欲的に、実践で使っていけるように話法の勉強会をしていきます。

【支店 さんの感想】

今回の同行訪問で、あんしんチェックをさせていただいたのは、終身共済からすでに医療共済に乗換をして頂いてる先でした。最初に、未請求の確認、割戻金や指定代理請求特約などのお役立ち情報の提供から始まり、JAで加入いただいている内容を丁寧に、体験談を交えながら確認されてきました。するとお客様の方から他社での加入内容や、ご自身の病歴や共済、保険に対する考え方を話してくれるようになりました。他社の内容を批判することなくその保険に対して、あくまでもアドバイスに徹しました。あんしんチェックシートに伺った事を色分けをして書き込むとお客様自身が未加入部分に気付かれ、お役立ち情報の延長での提案というふうに推進展開が大きく違うと感じました。自分の推進に今日の体験を加えて活動していきます。

【支店 さんの感想】

2件同行訪問していただきました。今まで受講した研修で学んだ通り、お客様へお役立ち情報を伝えることで、帰る際には2件とも感謝の言葉をいただきました。

特に驚いた点は話しをしていく中で、お客様から積極的に意見を言っていたり、質問をされたりと、かなり話の内容に興味を持たれていた点です。こちらから一方的に話すよりも、お客様を巻き込んで一緒になって話すことで、より充実した推進になると感じました。

今回の共済FSTでお客様の役に立ち、喜んでもらう結果が自分とお客様との距離を縮めることに繋がっており、そこから様々な話しを拓けていくことの重要性を学びました。

【支店 さんの感想】

この度は、とても貴重な経験をさせていただきありがとうございました。今回のFSTで、私は2つのことがとても印象に残りました。

1つ目は、お客様の中でも話しやすい方からなかなか心を開いていただけない方までたく沢山いますが、そんなお客様に対して立石講師は、お客様の反応や環境に応じて、余談の長さや声のトーンを変えるな

【支店 ■■■■■さんの感想】

今回のFSTで、損保で加入中の医療保険の内容を図で書きながら、説明され更新型で更新時に掛金が増える事を説明されていました。JAの医療共済は掛金が途中で増える事もなく安心して掛けて頂けるメリットも説明されたところご主人様と息子さんの医療共済の予約を頂きました。現在加入されている保険の内容を理解されていなかったもので、分かり易く説明をされて納得して頂き大変喜ばれました。自動車保険も損保で加入中の為、見積りさせて頂く事になりました。

2件目に次世代・次々世代の取引拡大の為、同行訪問をして頂きました。相続税の改正点を説明し「相続税対策をお役立ちとした三世代保障点検」の冊子を使って説明したところ、大変興味を持って聞いて頂きました。子供二人の年金共済、お孫さん三人の養老生命共済を提案させて頂くことになり、大変勉強になりました。この度のFSTでの経験を活かして、今後の推進活動に役立てたいと思います。

【支店 ■■■■■さんの感想】

FSTで同行訪問をし、「お役立ち情報」の提供をすることでお客様から「ありがとう」と思わせるように伝える、伝え方のテクニックや初対面でもスムーズに世間話を交えながらお客様の懐に入って行くテクニックについて勉強になりました。また、あんしんチェックの際に、自然にお客様から他社情報を違和感なく引き出すテクニックから足りない保障に対しての、未保障部分についての重要性を伝え、聞き入ってもらうテクニック等も勉強になりました。

今後は、参考になった事を渉外活動に活かしていきます。

今回のFSTによる皆さんの感想から、お客様に「お役立ち情報」を提供することで信頼され、スムーズにお話ができる環境作りが必要と思います。今後も継続した3Q訪問活動を基軸とし、最初から推進の話をするのではなく「お役立ち情報」を伝え、「あんしんチェック」を行い、お客様から保険・共済等の情報収集を行うことで、お客様との距離が縮まり提案に結びついてくると思います。

3Q訪問は必要です！！

金融推進課