

まどはん 楽々サポーター

簡単ライフプラン点検

「ニーズ喚起」ツール

+

自分でできる保障設計

「ヒアリング」ツール

保険商品の銀行窓販全面解禁という大きなチャンスが訪れようとしています。
まどはん楽々サポーターは、お客様の購買を支援するパッケージとして
活用していただくことで、保険販売のための
仕組み作りを効率よく実現します。



まどはん楽々サポーター活用後のセールス・プロセスの進め方

プレゼンテーション

現状=証券分析結果と理想=理想保障パターン+保険設計書を同時に提示し両者のギャップ(過不足)をお客さまに理解していただく

クロージング

プレゼンテーションに引き続き、現状を続けるのか、見直しを行うのかをお客さまに決めていただく

理想保障(設計書)は当然、現状よりも保険料がアップすることが予想されるので、優先順位に従い実現可能な保険設計に修正する



まどはん楽々サポーター導入のメリット

1. 担い手の個別の知識・スキルに左右されない均質なサービスがお客さまに提供できます。
2. 保険販売業務の適正化を図ることができます。
3. 新人の担い手の教育ツールとしても機能します。
4. 一定のストーリーに沿ってお客さまの啓発とニーズ喚起が図れます。
5. インターネット保険サイト、来店型保険ショップ、渉外担当携帯パソコン、ライフプランセミナーで幅広く活用することができます。
6. お客さまに基礎的な知識の啓発を行うところからスタートするため“お客さまが主体的に判断して保険商品を購入する”こととなり、将来のクレームの抑制が期待できます。
7. 属人的営業から組織的営業への移行への足がかりが築けます。



営業研修について

「簡単ライフプラン点検」および「自分でできる保障設計」を活用した場合でも、
担い手に対する若干の活用法説明のための研修は必要となりますので、当社にてインストラクター向けの研修を提供いたします。

簡単ライフプラン点検 推奨動作環境

OS	Windows 2000/XP以降
ブラウザ	Internet Explorer 6.0以降
プラグイン	Flash Player 8.0以降
画面解像度	1024x768ピクセル以上
表示色	16bitカラー以上 24bitカラー推奨
H D	空き容量100MB以上推奨(インストール型のため)
メモリ	512MB以上推奨
その他	[1] CD-ROM16倍速以上のドライブ推奨 [2] スピーカー(ナレーション再生のため) [3] プリンターを使用できる環境

お問い合わせ先



株式会社オポチュニット

〒150-0012 東京都渋谷区広尾5-23-5 長谷部ビル501号

TEL: 03-3441-7553 FAX: 03-5795-4352

Mail: info@opportunit.co.jp URL: http://www.opportunit.co.jp





まどはん楽々サポーターとは？

保険窓販全面解禁により、銀行にとって今後の成長分野である個人市場の8割以上を占める純預金者層に対して、ニーズが高い生命保険・医療保険を提供できるようになりました。

「まどはん楽々サポーター」は、保険窓販全面解禁に向けた保険販売の業務適性化・営業支援のためにすでに導入実績のある即戦力になるツールです。

銀行保険窓販全面解禁に向けての課題

ヒト

優秀な販売員の確保が困難？

生保営業経験者を中途採用または派遣で採用して、保険の販売を任せたり、保険販売研修を任せたりする場合、**優秀な経験者を必要な人数採用することは非常な困難を伴う（本当に優秀な人は、来ない）**という課題。

モノ

お客さまのニーズに合う商品の設計は？

保険商品は、お客さまのニーズに合わせて、さまざまな保障を組み合わせ、提供されるものですが、**お客さま自身が何が必要か？何でこの保障か？理解できるようにしなければいけない**という課題。

手段

コンプラ面など販売方法に不安…

個人の販売スキルに頼る販売方法では、個人のスキル差でコンプラ遵守度に大きく差がついてしまいます。保険販売経験者でも、雇用形態が銀行とは異なるため、銀行としてのコンプライアンス遵守がなされるかどうか不安が大きい。**「属人的営業の弊害」**という課題。

まどはん楽々サポーターなら…

ベテラン販売員並みのニーズ喚起機能

経験者が必要とされるスキルで重要な、保険への興味を「無関心」から「興味がある」へ訴求する力。保険販売の担い手に負担を掛けず、組織的・標準的で効率の良いニーズ喚起を行います。

「ニーズ喚起」ツール

簡単ライフプラン点検

双方理解できる保険商品の組み合わせ確認機能

お客さま自身が、日常の出来事や自分の行動を点検するだけで、どういうリスクが考えられて、そのためにどういう保障があるのか？必要なかが販売員等の担い手がなくても、ご自身で必要なものがわかります。

「ヒアリング」ツール

自分でできる保障設計

提案スキルの平準化

ツールを使ってお客様が自ら学んでいくことで「納得して選ぶ」ことができ、コンプライアンス事故防止に繋がる。ツールを使うことで誰でも漏れなくコンプライアンス準拠できる。まさに、保険販売の業務適性化・営業支援のツールです。

自ら学んで自ら納得

まどはん楽々サポーター



自分でできる保障設計とは？

保険営業経験の少ない担い手に抵抗なくお客さまとの個別相談に取り組んでもらえるように新たに開発された紙ベースのヒアリング・ツール。

お客さまと担い手の共同作業のアウトプットとして、お客さまのご家族構成員各々の生存・医療・死亡の各理想保障と、お客さまの考える優先順位が得られます。

「簡単ライフプラン点検」の、楽しく・分かり易くお客さまに自ら保険を学んでいただいで問題の存在に気付いていただくコンセプトを継承して、新たに創出されたお客さまの購買支援型セルフ・コンサルティング・ツール。

理想保障の形から保険設計書の作成が行えます。



簡単ライフプラン点検とは？

来店客、インターネット保険サイトの訪問客が、自分で操作し（あるいは銀行員の補助を受け）ながら、楽しく簡単にライフサイクルシート作成、必要保障額シミュレーション、生命保険の基礎学習等を行い、必要資金・保障額に関するニーズを確認できるパソコンツールです。



もっと知りたくなってもらう、見直す気になってもらうニーズ喚起ツール

ダイレクト申込み、個別相談、資料請求、等へ自然に誘導できる営業支援ツール

簡単ライフプラン点検の主な機能

リスク種類毎のお役立ち情報

ライフサイクルシートの作成・印刷機能

必要保障額シミュレーション・印刷機能

保険のABC（基礎知識）

保険証券の見方

証券診断デモ

カスタマイズ・拡張性について

- ・デザインは全てカスタマイズ可能
- ・リスク種類毎のお役立ち情報もカスタマイズ可能
- ・医療保険のニーズ喚起に特化する場合は病気別入院費用シミュレーションの機能を付加することも可能
- ・インターネットバンキングサイトに実装してダイレクト販売への展開が可能

簡単ライフプラン点検の仕組み

一段一段ステップを登ることでスムーズにニーズが喚起されます。

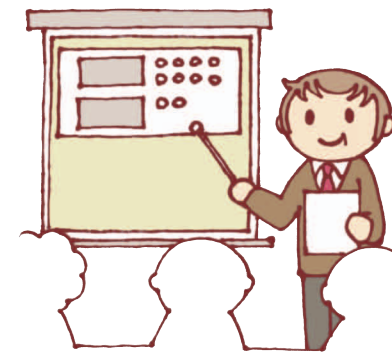
簡単ライフプラン点検の仕組みは[図]に示すように、セールス・プロセスのアプローチ（ニーズ喚起）の部分を見込み客の思考過程に合わせて階段状のステップで構成し、見込み客が自分で操作して、疑問に一つずつ答えていくことにより保険見直しのニーズ喚起が行える仕組みとなっています。



画面イメージ



簡単ライフプラン点検の活用場面



ライフプランセミナー

プロジェクターを用い利用法を説明した後に、実際にセミナー参加者にご利用いただきニーズ喚起を行う。

営業店

営業店の店頭パソコンを設置し、来店客が単独(あるいは補助員が付いて)ご利用いただきニーズ喚起を行う。



インターネット保険サイト(カスタマイズが必要)

ダイレクトバンキングサイトにて契約者に無料でご利用いただきニーズ喚起を行う。



渉外担当者 携帯パソコン

渉外担当者の携帯パソコンに実装し、訪問先でお客さま向けに使用してニーズ喚起を行う。