

特集

これが東流、
「見せる(魅せる)共済推進」

・チャレンジ2010

日々感謝の気持ちを大切に、心のサービス

・共済事務インストラクターの素顔

・トピックス①

平成21年度 JA共済優績LA全国表彰式

県各会通常総会にて共済事業優良組合・LA優績者を表彰

・トピックス②

組合員・地域住民の救急医療体制確立に向け
AEDを全JAに贈呈!

・トピックス③

平成22年度JA共済スマイルサポーター研修会を開催

・交通事故防止ワンポイントアドバイス
行楽期の事故防止とシートベルト

・生損保の動向

大手生保4社の決算を見る

・ふれ愛 ZOOM UP

新医療共済への乗換にかかる税務について

・気になる健康アドバイス

・思い出の味

木村 三恵

・おすすめMOVIE

・おもしろ兵庫まちかど学楽③

これが東流、 「見せる(魅せる)共済推進」

平成21年度からJA共済連兵庫の専属講師として活躍する東潤一講師。今回は、これまでの郵便局時代のスキルや、多くのJAで行ってきたFSTなどで培ったJAにおける共済推進の手法をお伺いしました。

東潤一(あすまじゅんいち)

株式会社 UBF 代表取締役 1968年生まれ 大阪府出身
AFP資格取得(1997年)CFP資格全科目合格(2006年)
元郵便局職員 郵便局時代に、最高優績者に認定され、数々の表彰を受賞。
現在、株式会社 UBF代表取締役。

三井住友海上火災、AIGエジソン生命、アリコジャパンをはじめとしたセミナー講師もされている。

平成21年度より、JA共済連兵庫の認定講師として、LAIに気付かせることを主体としたFSTを中心に活動され、きめ細かい研修結果の所見、タイムリーなフィードバック、フォローもJAにおいて定評がある。

また、JAにおけるセミナー講師もされ、現在、認定講師を経て、JA共済連兵庫の専属講師として活躍いただいている。



保障推移表を活用した「保障点検活動」の実践
お客様から分かりやすいと好評の声!

共済は「JA共済保障推移表」を使って
「視覚」で説明する。



目に見えない保障(共済)だからこそ、そして何十年も先まで続く保障だからこそ、共済を視覚的に分かりやすく説明する必要があります。そこで、私が活用をおすすめしているのが「JA共済保障推移表」(実際、FSTで活用)です。

今加入の保障が、(お客様とご家族の)年齢とともにどのように推移するのかがひと目で分かり、お客様から大変喜ばれています。

まだ「JA共済保障推移表」を持っていない訪問先に「JAでは最近、こういった“JA共済保障推移表”っていうのが出るようになったんですよ」と

いうだけでも訪問の理由になるくらいです。

JAに加入いただいている保障内容の説明はもちろん、他社にご加入の生保の契約があればサービスとして一緒に説明すると、より世帯の保障が把握でき効果的です。

また、一緒に印書されているモデル保障額と合わせて必要保障額といったお客様のライフプランについても話がしやすくなります(印書されているモデル保障額は、年齢などから算出した定額なので、3Q訪問活動実践デモブックや他の資料を使って補足します)。

「JA共済保障推移表」には契約ごとの掛金も表示されておらず、掛金よりも保障内容や期間、保障金額の話が中心にしゃすくなっています。

近年、生保各社でも契約内容の確認活動が行わ

れていますが、他社に差をつける、より丁寧な加入内容の説明の形として、ぜひこの「JA共済保障推移表」を「JA共済加入状況表」と併せて活用して欲しいと思います。

東講師 おすすめ 「JA共済保障推移表」

平成22年度、新医療共済のお知らせ活動と併せてJA共済保障推移表を活用した「保障点検活動」を実践し、3Q訪問活動を通じた全戸訪問活動と併せて、世帯の保障点検・保障提案を行いましょ。

共済 正夫 様 JA共済保障推移表

〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1 TEL: 03-3456-7890

平成22年 10月 1日

0 共済 正夫 様の保障推移

契約種別	加入年齢	保障額	33歳	34歳	35歳	36歳	37歳	38歳	39歳	40歳	41歳	42歳	43歳	44歳	45歳	46歳	47歳	48歳	49歳	50歳	51歳	52歳	53歳	54歳	55歳	56歳	57歳	58歳	59歳			
死亡保障額	5000円																															
医療保障額	10000円																															
入院保障額	5000円																															
共済イベント	3,000円																															
ライフイベント	10000円																															

① 万一の保障の加入状況
ご加入の万一保障の推移を確認しましょう。
保障切れ、大型保障の低下の額・時期について本人と家族の年齢などを確認しておきましょう。

☆他にご加入の保障がある場合や、「保障低下」「保障切れ」など気になるポイントは手書きで書き加えましょう。

② 医療保障の加入状況
ご加入の医療保障の推移を確認しましょう。
入院保障が80歳までで切れてしまうのもポイントです。

③ 共済イベント・ライフイベントの確認
共済イベント・ライフイベントを確認しましょう。
老後の年金受取額もここで確認しましょう。

④ ご家族の共済イベント・ライフイベントの確認
ご家族の共済イベント・ライフイベントを確認しましょう。

お問い合わせは 平河農業協同組合
TEL: 03-3456-7890



推進ポイントの導入で、プランは自由自在。 何を、どう提案するかはアイデア次第!

平成22年度から推進ポイントの導入で、共済の仕組みは、より組み合わせやすくなり、お客様への提案の幅も広がったと思います。

特に医療共済はもちろん、家族収入保障特約や通減定期特約なども、とても活用しやすくなりました。

私はお客様へ3Q訪問活動実践デモブックを活用して、お客様のライフスタイルに合わせた保障の考え方を紹介しています。

お子様の教育資金などもこの3Q訪問活動実践デモブックを使って、一緒に保障について考えています。

ライフプランの説明や、必要保障額を説明すると家族収入保障特約や通減定期特約の保障の形がよく合います。

●共済の提案はアイデアが重要

いろんな共済の種類・特約を組み合わせ、いかにお客様に魅力的な提案として感じてもらえるかが大切です。

また、同じ提案をしても話し方や説明の順序の違いで、良くも悪くも見えるようになります。

つまり、重要なのは、「話の流れを作る」ということなのです。

例えば、いきなり養老生命共済の満期100万円+定期特約900万円(保障金額1,000万円)を提案するのではなく、まずはお子様の学資金としての活用を目的とした養老の1型(満期部分のみ)の加入をおすすめします。それに納得いただいてご加入の話をしなが、年間2万円のオプションで保障が10倍になるので、みなさんセットされますが、どうなされていますか」と言うと、とても手軽に加入

できる印象を与えて、1型の養老を10型(定期特約を上乗せ)で受入れてもらえたりします。

●共済資金は、JAの貯金ではなく他行から用意

共済推進を行うときは、他行にある資金をJAへ移動することを考えます。

一時払養老や積立型終身をおすすめする際に、JAの貯金から資金を持ってきたのでは意味がありません。

できるだけ普通預金で預けている他行の資金などを、有効活用することをおすすめしています。

東講師 おすすめ

『3Q訪問活動実践デモブック』(抜粋)

配付 禁

このような様々なリスクに備えるために共済(保障)があります。

ライフサイクルにおけるリスクに備える保障のイメージ

死に、後遺障害状態、重症要介護状態のときのリスクに備える保障(万一の保障)

入院・手術のときのリスクに備える保障(医療保障)

老後の生活費などに備える保障(老後保障)

建物・家財が火災や自然災害で損害を受けたときのリスクに備える保障

交通事故やお車の損害などのリスクに備える保障

うちは大丈夫かしら

ですから、共済(保障)は、いざというときに役に立たなければ何にもなりません。

共済の加入目的 保障する期間 保障する金額が最適なものになっているか、定期的に確認・点検(保障点検)することが大切です。

重要なのは多訪問ではなく、「多面談」！ LAにとっても、お客様にとっても貴重な時間！訪問はもっと丁寧・確実に！！

共済推進の面談ステップは、初期訪問・ニーズ調査・提案説明等がありますが、どの面談ステップの訪問をするにしても3Q訪問などを行ったり、丁寧に説明をすれば1回の訪問に30分以上の時間がかかります。

本当に確実に有効面談を行うためには、やはり事前にアポイントを取ることが重要になってくるでしょう。「多訪問(たくさんのお宅を訪問すること)」が重要といわれますが、本当に重要なのは「多面談(有効面談をどれだけできるか)」なのです。地域性があるとはいえ、兵庫県内のどこのJAでも効率よく実績をあげているLAは、みんなしっかり訪問前にアポイントを取って、確実な有効面談を行っています。

そうすれば、訪問したが不在だったということも少なくなり、さらにもう1軒訪問できたり、支店(所)での時間の有効活用につながり、支店(所)の窓口に来られるお客様への対応、スマイルサポーターをはじめとする支店(所)内のコミュニケーションの時間も増えます。

●お客様と何を話すのかを「見える化」

訪問準備の際には、訪問時にどういったことをお話しするか項目を紙に書いて「見える化」してみると効果的です。頭の中でぼんやりイメージするだけでなく、しっかり自分で書いてみること(アウトプット)で、自分の頭を整理することができます。それをするだけでも「こっちの資料の方がもっと説明しやすいんじゃないか」「この話を先にした方が」などといろんなことに気づきがあります(インプット)。

●訪問時には必ずティッシュを持参

共済推進はちょっとしたアイデア、ちょっとしたコツ

であることは、前段にも述べましたが、私は訪問時にはポケットティッシュなどの粗品を持って行くようにしています(必ずティッシュというわけではありません)。

「いつも大変お世話になっています!」といってまずは粗品を差し出しますが、

「“大変お世話になっている”というわりにティッシュですいません」などの冗談を言ったりしています。

一般的には「アイスブレイク」と言いますが、推進活動にはこうしたアイテムや、ちょっとした気の利いたひとことで、場を和ませてお互いの緊張感を和らげることがとても重要になります。

●情報収集と複数提案につなげるために

お客様宅を訪問する場合、一つだけの目的に絞り込んで何うと、一つの話を開けばお客様も用件が終わったと思われれます。「まだ、他に何かあるの?」という雰囲気になると、こちらから話が切り出しにくくなります。

そういうことがないように、あらかじめ訪問目的を複数用意しておくことが重要です。例えば、新医療共済のご案内(乗換案内を含めて)のみに絞り込むのではなく、「今日は、3つの確認とぜひご連絡したいことがありお伺いしました。まず1つ目ですが…」と話すれば、「話の流れ」を作ることができ、その後の会話が途切れることなく、より多くの情報収集ができます。このことが、結果的に複数提案につながるがよくあります。

つまり、一点に絞り込んだ提案で入院乗換になったケースと、複数提案した結果、お客様のニーズにより入院乗換のみになったケースとでは、保障点検活動を主体として訪問活動をするLAの推進スキルとしては全く違うものなのです。

訪問時持参物の確認・準備

・「JA共済加入状況表」
・「JA共済保障推移表」 etc

話の流れ展開の
確認「見える化」

保障点検活動

成功率アップ!!