

火災保険必勝提案法！

第2期 本講座 第1日目



一般社団法人 日本住宅ローンコンサルティング協会

代表理事 鴨藤 政弘

自己紹介

かもとう まさひろ

鴨藤 政弘

S40年生まれ 56歳

立命館大学 経済学部卒

地方銀行に**13年勤務** 企業融資 **住宅ローン**担当

前職、外資系生保では**16年間** **住宅購入者向け**に特化

3,000世帯以上の住宅購入者のコンサルティング実績

自称:『浜松ナンバーワン 住宅ローンアドバイザー』

現在、保険代理店の顧問をしながら同業者にノウハウを伝授している!

一般社団法人 日本住宅ローンコンサルティング協会 代表理事

実績 (外資系生命保険会社時代)

年間**新規**顧客開拓数(世帯) 毎年**100件以上** **オール紹介にて**

火災保険の年間**契約額****5,000万円~7,000万円** 全国**1位**(所属生保内)

顧客世帯(新規獲得) **1,400世帯以上(99%個人)**



一般社団法人 日本住宅ローンコンサルティング協会

理念

知らないで損をしている、金融素人であるお客様を
金融機関の魔の手から、ひとりでも多く救いたい！

稼げて、救える保険営業パーソンを育成する！

『超実践講座』のメニュー（当協会実施）

- 住宅ローンの基礎・銀行の考え方
- 金融電卓の使い方
- 住宅ローン見直しセミナー（PPTコンテンツ）
- 新規住宅購入者向け住宅ローンセミナー（個別相談移行率100%）
- ピストルとナイフ作戦の実践（住宅ローン金利の値切り方）
- 住宅ローン返済予定表（比較表の作成）・防衛金利の計算（自動計算シート）
- 住宅購入者向けライフプランニング（超実践＝FP名人）
- セミナー用プロフィール作成
- **火災保険の必勝提案法（脳科学的アプローチ）今回はここ！**
- 工務店提携（JV）＝マーケティング（サクセスロードマップ）
- 保険営業心理学
- 紹介のもらい方

本講座の日程

日程（オンライン）

- ①8月19日(金) 13時30分～17時（質問タイム～18時）
- ②8月29日(月) 13時30分～17時（質問タイム～18時）
- ③9月9日(金) 13時30分～17時（質問タイム～18時）

フォローアップグルコンあり

本講座

- ①入口・出口戦略！（脳科学的アプローチ） 釣り方、仕掛け
提案の流れ（トークスクリプト）
ロープレ練習、課題、実践。
- ②青田買い戦略！（ターゲットの明確化） 釣り堀はどこ？
対象先の選定（探し方） アプローチ方法
- ③ジョイント・ベンチャー（工務店提携）= 情報
新規購入者のご紹介入手（提携）方法 ライフプラン営業

提案成約率99%

『火災保険必勝提案法！第2期』

本講座にご参加頂きまして、誠に有難うございます！

『本講座に期待すること！』 をお聞かせください！

自己紹介

- ①氏名
- ②所属(代理店or直販)
- ③主な取り扱い保険会社(損保)
- ④活動地域
- ⑤火災保険取り扱い歴 約 年
- ⑥事故対応の経験値は？ 0件、10件、それ以上
- ⑦本講座に期待すること！

火災保険必勝提案法

目標！

講座終了までに

火災保険の提案成約率を上げ

契約件数、金額を共に伸ばし、生命保険の営業につなげる！

全員結果を出す！

成果を出す！

①カラオケ理論

②自転車理論

③一輪車理論

営業とは？（言葉の定義）

目の前の人の

『○○○○』と『○○○○』のお手伝いを

自分の取り扱っている商品や、サービスを使って

行うこと！

営業とは？（言葉の定義）

目の前の人の

『**問題解決**』と『**願望実現**』のお手伝いを

自分の取り扱っている商品や、サービスを使って

行うこと！

本日のメニュー

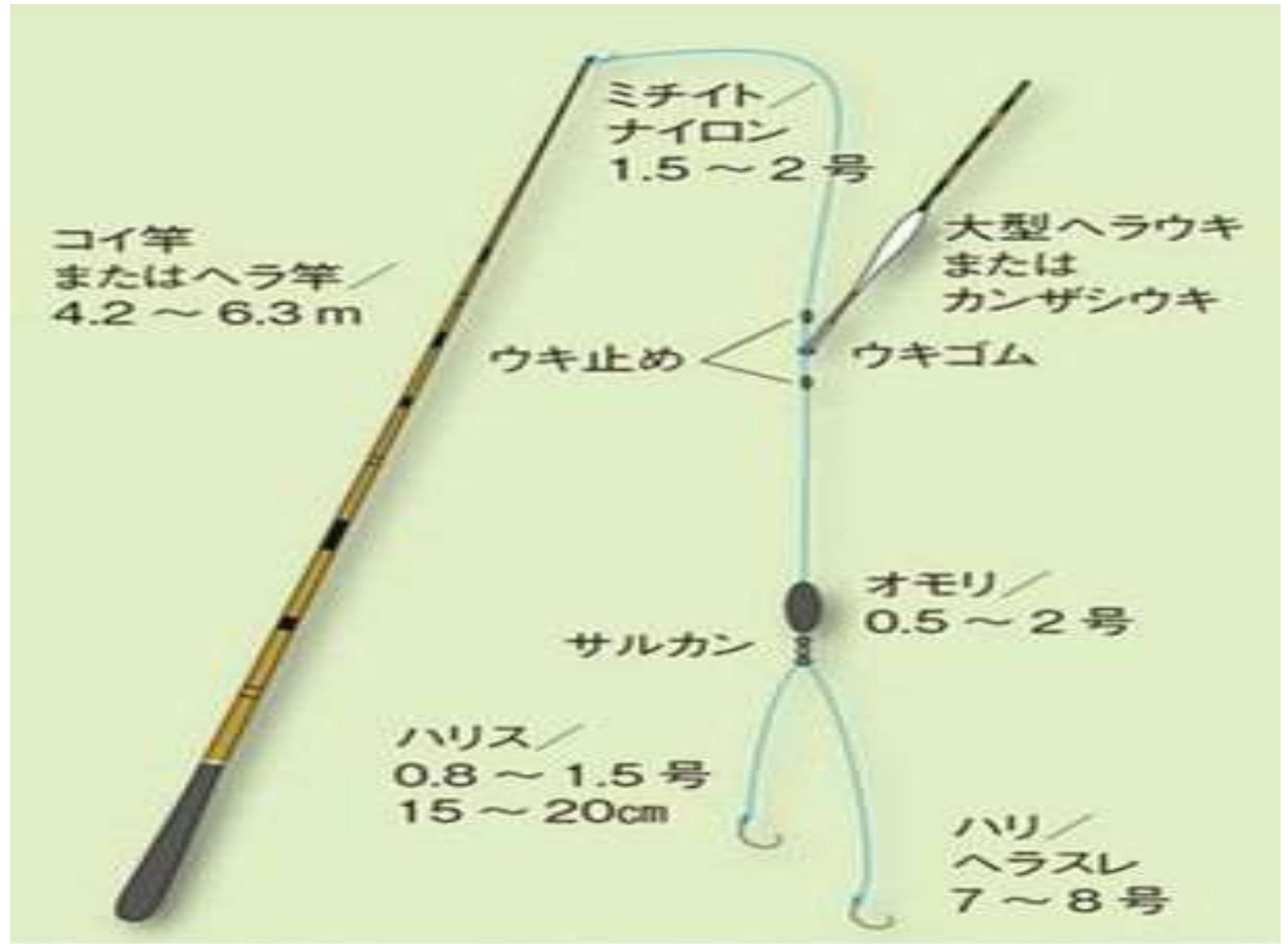
プレセミナーのふりかえり

- ①提案成約率99%の必勝提案法（脳科学的アプローチ）
入口・出口戦略！ 釣り方、仕掛け
- ②課題について
- ③まとめ 質問

フシセミナーのふりかえり

釣りの 仕掛け と 釣り堀

釣りの仕掛け



必勝提案法(脳科学的アプローチ)

- ① フレーミング(火災保険は、何のために入るのか?)
- ② ギャップ・インパクト(火災保険の選び方・モ/サシを渡せ)
- ③ エピソード・トーク(工務店営業マンの保険申請の話)
- ④ ミッション・トーク(保険会社のズルい販売方法・申請サポート撲滅)
- ⑤ 入口・出口戦略(脳科学的アプローチ、潜在意識へインストール)
- ⑥ 影響力の武器(一貫性の原則)

釣り堀



青田買い戦略！（非競合戦略）

①既契約の1年更新・10年満期 守り

②2025年10月満期の火災保険を狙え！ 攻め

理想のお客様はどこ？

リストホルダーは？

住宅ローンの見直しとセットで提案！

火災保険の改定

2022年10月改定(改悪)

- ① 保険料、平均で10.9%値上げ！(一部値下げ)
- ② 10年契約の廃止！(最長5年)
- ③ 免責金額の引き上げ(水濡れ、破損、汚損等)
- ④ 建物の復旧に関する特約

火災保険料値上げ！

様々な商品の値上げが続く中、火災保険までもが・・・

消費者にとっては**大ピンチ！**

- ①保険料の値上げ！ 平均10.9% 築古物件は、より割高に！
- ②割安な10年契約廃止！ 最長5年
- ③免責金額の引き上げ！ 水濡れ、破損、汚損等 5万円
- ④建物の保険金支払いに修理・復旧の要件化

なんとか、救えないか？

少しでも、火災保険の負担を減らしてあげられないだろうか？

変化はチャンス！**駆け込み需要**！

- ・ 過去、火災保険の制度は変化してきました！
- ・ その都度、**チャンス**が訪れました。
- ・ 今回も、変化が訪れようとしています！
- ・ その**変化**に乗り遅れないように！
- ・ お客様を救い、我々も火災保険契約(手数料)UP！
- ・ お客様から**保険のフロ**として信頼され、生命保険契約、ご紹介へ

2022年10月 火災保険料の値上げ！

理由

近年、自然災害が多発している！

保険金支払いが増え、保険会社が赤字！

火災保険料の値上げ！

最長保険期間短縮10年から5年へ！



《第一回火災保険水災料率に関する有識者懇談会》

火災保険における保険金 支払いと収支の状況等

令和3年6月25日

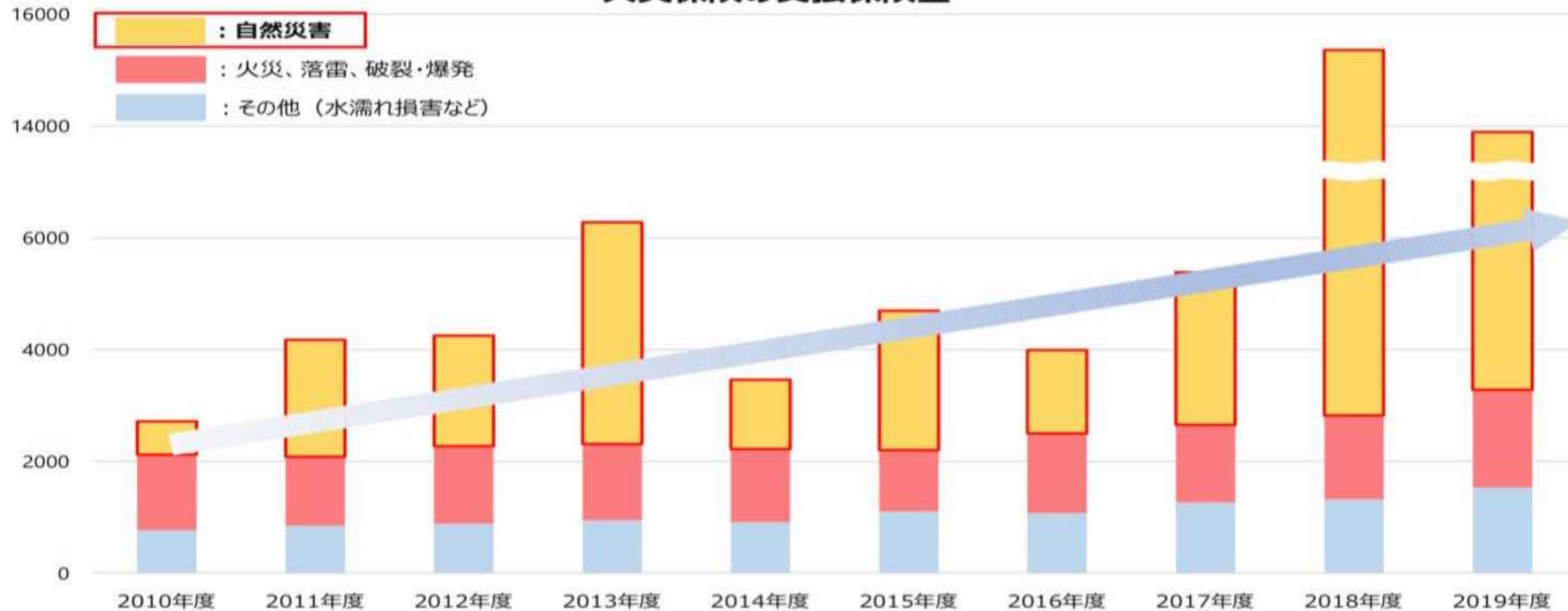
一般社団法人 日本損害保険協会

1. 火災保険の保険金支払い状況

- 大規模自然災害の発生有無によって、各年度の保険金支払い額は変動するが、火災保険の保険金支払いは自然災害を中心に増加傾向にある。

(単位:億円)

火災保険の支払保険金



出典：損害保険料率算出機構データをもとに損保協会作成。

2. 自然災害による保険金支払い状況

- 自然災害による保険金支払いは、ここ10年で増加傾向にある。特に2018・2019年度は風災と水災を中心に大幅に増加し、2年連続で1兆円を超える保険金支払いとなった。

(単位:億円)



出典：損害保険料率算出機構データをもとに損保協会作成。

3. 近年における自然災害の頻発化・激甚化

- 大規模自然災害による保険金支払額（除く地震保険）の上位10件のうち、半数にあたる5件が2018年・2019年に発生。
2018年の3災害の支払保険金合計は約1.6兆円。2019年の2災害の合計は約1兆円。

順位 < 大規模自然災害の保険金支払事例（除く地震保険） >

1	2018年（平30）台風21号	大阪・京都・兵庫等	10,678億円
2	2019年（令元）台風19号	東日本中心	5,826億円
3	1991年（平3）台風19号	全国	5,680億円
4	2019年（令元）台風15号	関東中心	4,656億円
5	2004年（平16）台風18号	全国	3,874億円
6	2014年（平26）2月雪害	関東中心	3,224億円
7	1999年（平11）台風18号	熊本・山口・福岡等	3,147億円
8	2018年（平30）台風24号	東京・神奈川・静岡等	3,061億円
9	2018年（平30）7月豪雨	岡山・広島・愛媛等	1,956億円
10	2015年（平27）台風15号	全国	1,642億円

※損保協会調べ（2020年3月末時点、見込みを含む）。



2018年7月豪雨による土砂被害（写真提供：時事通信社）



2019年台風19号による浸水被害（写真提供：共同通信社）

自然災害 支払い保険金 ランキング

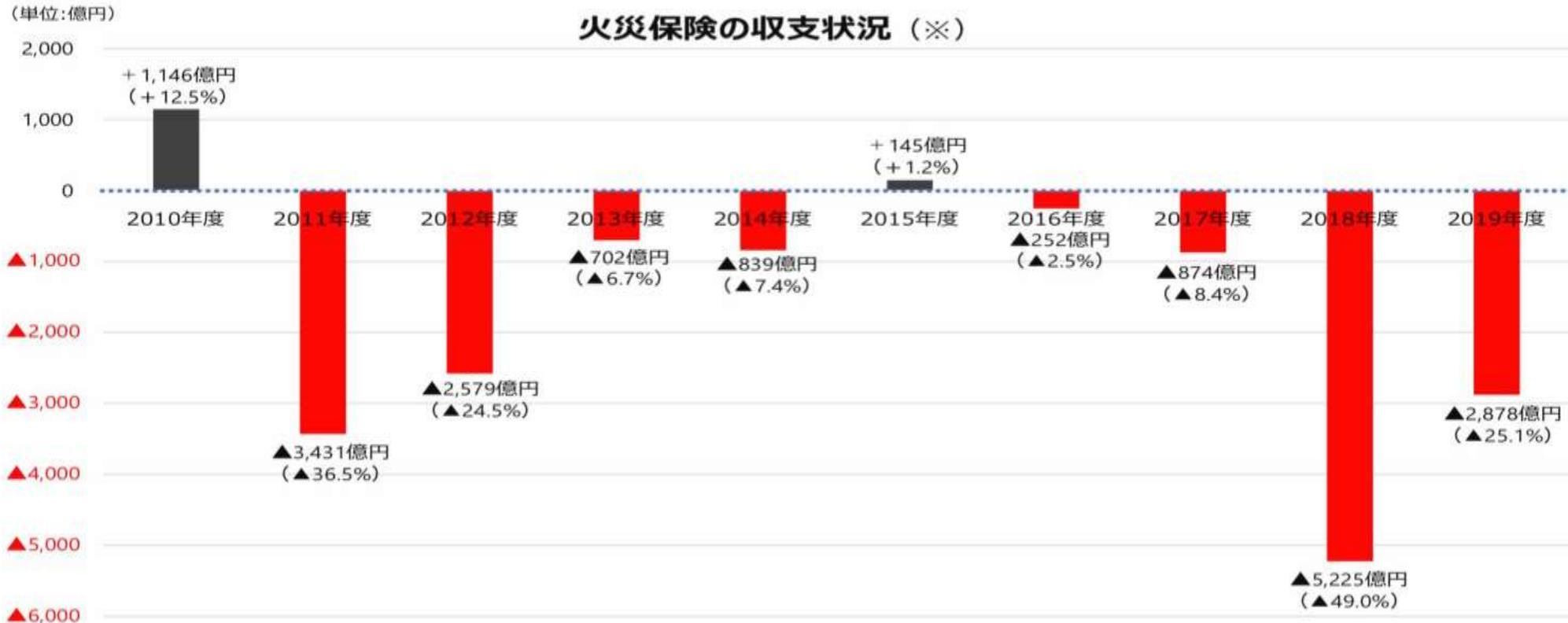
順位	災害名	主な罹災地域	支払保険金
1	2018年9月 台風21号	大阪・京都	1兆678億円
2	2019年10月 台風19号	東日本中心	5,826億円
3	1991年9月 台風19号	全国	5,680億円
4	2019年9月 台風15号	関東中心	4,656億円
5	2004年9月 台風18号	全国	3,874億円
6	2014年2月 雪害	関東中心	3,224億円
7	1999年9月 台風18号	熊本・山口・福岡	3,147億円
8	2018年10月 台風24号	東京・神奈川・静岡	3,061億円
9	2018年7月 中四国豪雨	岡山・広島・愛媛	1,956億円
10	2015年8月 台風15号	全国	1,642億円

※支払保険金は火災、新種、自動車、海上保険の合計

(出典) [一般社団法人日本損害保険協会・損害保険協会ファクトブック2020](#)

4. 火災保険の収支状況

- 自然災害の頻発もあり、この10年にわたり火災保険の収支は赤字が常態化。（大規模災害が発生した年度には大幅な赤字が発生、それ以外の年度でも赤字の水準にとどまっている。）



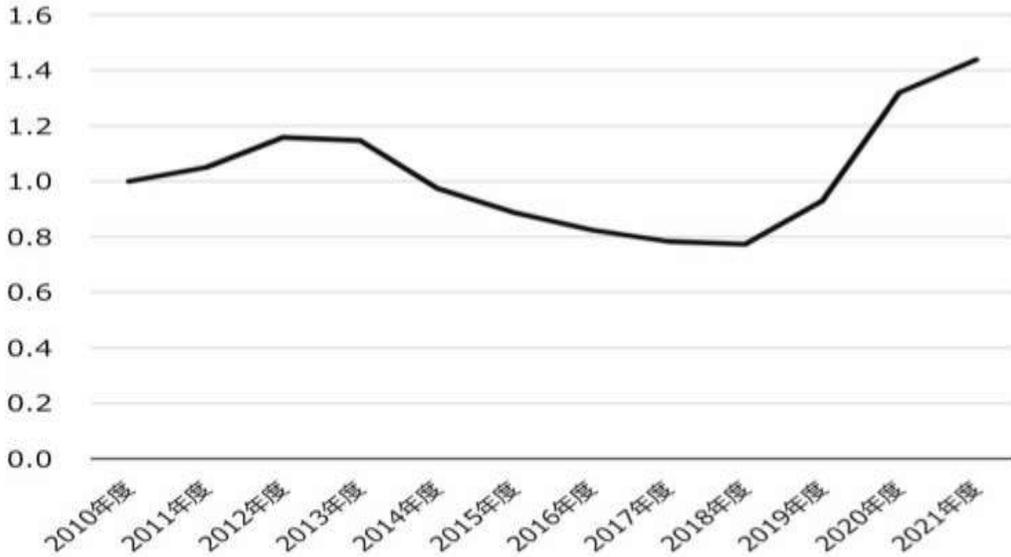
(※) 収支は、火災保険の正味収入保険料から正味支払保険金・損害調査費・事業費を差し引いて算出（国内損保会社合計）。またカッコ内の数値は、1から（正味支払保険金＋損害調査費＋事業費）÷（正味収入保険料）を差し引いて算出。
出典：インシュアランス損害保険統計号をもとに損保協会作成。2019年度数値は損保協会調べ。

5. 再保険と異常危険準備金の状況

■ 結果として、再保険に要するコストの上昇（※1）に加え、巨大災害に備える準備金である異常危険準備金（※2）の残高も枯渇状態にある。

- （※1）損害保険会社は事業成績の安定化等の目的で、自然災害リスクなどに対して再保険の手当てをしているが、度重なる大規模自然災害の発生に伴い、足元では再保険料が急騰している。
- （※2）大規模自然災害が発生した場合の巨額の保険金支払に備えるため、保険料収入から一定額を積み立てる準備金のことをいう。

再保険に要するコストの上昇（*1）



（*1）日本市場における風水災カバーの再保険レート指数（2010年度を1）
 出典：Aonデータをもとに損保協会が作成。

無税残高
 (億円)

異常危険準備金の状況（*2）



（*2）税法上無税となる範囲内の積立額で積み立てた残高
 出典：会員各社からの報告内容に基づき損保協会が作成。

6. 火災保険の参考純率の動向

- 多くの損害保険会社は、損害保険料率算出機構が算出する参考純率（※）を基礎として、自社の保険料率を算出している。
近年の自然災害による支払保険金増加等の理由により、参考純率は水準引上げが続いている。

（※）参考純率とは、料率算出団体が算出する純保険料率（保険料のうち保険金の支払いに充てられる部分）をいう。
料率算出団体の会員保険会社は、自社の保険料率を算出する際の基礎として、参考純率を使用することができる。

<住宅総合保険の参考純率の水準改定>

参考純率改定の届出日 (適合性審査通知受領日)	参考純率の平均改定率
2021年5月21日届出 (2021年6月16日受領)	+10.9%引上げ
2019年10月7日届出 (2019年10月30日受領)	+4.9%引上げ
2018年5月21日届出 (2018年6月15日受領)	+5.5%引上げ

（注）上記内容は水災だけでなく、火災、落雷、風災、その他危険などの損害も含んだ料率の推移。

火災保険の参考純率の改定率（築5年未満）

H構造（木造住宅等）		
	地域	改定率
三大都市圏	東京都	+3.3%
	大阪府	+24.6%
	愛知県	+3.8%
最大	大阪府	+24.6%
最小	山口県	▲13.8%

火災保険の参考純率の改定率（築10年以上）

H構造（木造住宅等）		
	地域	改定率
三大都市圏	東京都	+5.9%
	大阪府	+30.9%
	愛知県	+7.6%
最大	沖縄県	+36.6%
最小	山口県	▲10.3%

保険金額は建物2,000万円、家財1,000万円 M構造：マンション等 鉄筋コンクリート造等の共同住宅 T構造：耐火住宅等 鉄骨造等の耐火構造の建物 H構造：木造住宅等 M、T構造以外の建物

出典：損害保険料率算出機構 2021/6/16火災保険参考純率改定のご案内

10年→5年 になる影響

今は・・・火災保険10年一括払いで保険料約18%割引

まずは現在、住宅の火災保険は最長10年で新規契約が可能です。

火災保険には長期契約割引があり、契約期間が長いほどその割引率は大きくなりますので保険料は割安です。

火災保険における長期契約一括払いの保険料割引率

契約年数	割引率
2年	7.76%
3年	10.16%
4年	12.55%
5年	14.16%
6年	15.12%
7年	15.77%
8年	16.38%
9年	17.32%
10年	18.07%

※割引率はすべての保険会社で同一とは限りません

※保険会社や契約のプランによっては長期契約ができない場合もあります

※2019年10月1日現在の1年契約と比べた長期契約の割引率となっています

短縮後は・・・保険料の総支払額が高くなる

火災保険は長期契約になるほど保険料が割安に設定されています。

同じ10年間契約するにしても、10年契約と5年契約2回では10年契約の方が保険料総額は安くなります。

5年になった時の影響は？

①総支払保険料が高くなる

火災保険 長期一括払いの割引率

契約年数	割引率
3年	10.16%
5年	14.16%
10年	18.07%

10年契約 < 5年契約 2回

※割引率はすべての保険会社で同一とは限りません
※保険会社や契約のプランによっては長期契約ができない場合もあります
※2019年10月1日現在の1年契約と比べた長期契約の割引率となっています

以上

自然災害の増加で
火災保険料を値上げしたい！

今後も気象等の変化を素早く反映させるため
最長保険期間を5年に短縮する！

火災保険を黒字化したい！

と損害保険会社は考えています！

一般消費者 ・ 私達 は何をすべきか？

①火災保険の契約期間が1年→10年へ

既契約へアナウンス 《守い》

築古物件所有者へアナウンス30年超

②火災保険の更新が近い→10年へ

2015年10月以降新築された方の見直し《守い・攻め》

築古物件所有者へアナウンス30年超

③2022年中に新築(完成)予定→10年で先に契約 9/30付

ハウスメーカー・工務店にアナウンスして紹介をもらう

もう一つ 皆さんにお伝えしたいこと！

今回、私がやりたい裏テーマがあります！

火災保険料が上がる

もう一つの理由があります！

その**撲滅運動**をしたい！

火災保険は**ドル箱**！

10年くらいまで、火災保険は**ドル箱**！と言われていました。

火災保険は、請求主義です！

損害保険各社は、『**火災保険**』を

兼業代理店(銀行・ハウスメーカー)に、団体割引という武器を持たせて売りやすくして

売らせ、契約者に請求させないという、**ズルい販売戦略**をとってきました！

保険が使えることに気づかせないから、請求されない → **払わないからドル箱**！

保険請求(申請)サポート業者

そこに気が付いた請求代行・サポート業者

リフォーム業者に、台風の後、点検に回って

仕事を取るというスキームを考案し、荒稼ぎ！（10年以上前から）

現在は、インターネットが普及し、ネット広告を使い

消費者に直接アプローチできるようになりました！

火災保険申請サポート会社のネット広告



三エルモ

火災保険は使わないもったいない！

築10年以上の約**90%**が
保険金の**受け取り対象**です

3冠達成はミエルモだけ

調査実績 年間**4000**件以上

平均**100**万円以上が受け取れています

調査費0円!

＼使わないと損！／

火災保険「4つの特徴」

1 火災以外にも様々な被害に対応

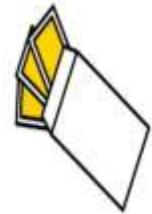
台風・大雪などの自然災害はもちろん、
物体の衝突や・イタズラなど多くの被害が対象です。

また、実感がないような小さな被害でも、
保険金を受け取れるケースが非常に多いです。



選ばれる理由

1 減額させないノウハウ
平均**100**万円以上の給付実績



火災保険の申請は、
建築と保険の専門知識が不可欠です。

リフォーム会社や保険代理店などと協力して、
平均100万円以上と高い給付金額を実現しております。

2 何回使っても保険料は上がらない

火災保険は掛け捨てのため、
何回使っても保険料が上がりません。

また被害に遭う度に何度でも使うことができます。



何回使っても上がらない!

3 保険金の使い道は自由

受け取った保険金の使い道は加入者の自由です。
必ず修繕やリフォームに使用する必要はありません。

将来の蓄え（貯金）にしたり、
気になる箇所だけ修繕するなど自由に選べます。



4 保険の請求権は3年

火災保険の請求権は被害から3年間です。

しかし、3年以内であっても、
被害から時間が経つほど認められにくいです。

専門家に調査を依頼することで、
早期に被害を特定することが重要です。



実は、大半の方が気付いていません。
小さな被害でも保険金は受け取れます。

築10年以上の物件であれば、
プロの調査で90%以上が申請対象です。

事例1 築28年戸建ての場合

給付金額 **3,397,680円**

保険金お支払明細
あいあいネット短期損害保険株式会社
2022年 9月 6日
3,397,680円
お支払金額 3,397,680円
お支払内容 3,397,680円
お支払日 2022年 10月 20日
お支払先 2,613,000円
お支払先 2,613,000円

事例2 築18年戸建ての場合

給付金額 **1,630,594円**

給付金の内容
1,630,594円
2022年 10月 20日
1,630,594円
2022年 10月 20日

無料調査のご相談はこちら [▼](#)

※築10年以上の持ち家が対象
※賃貸・区分・保険未加入は対象外

え、これだけでいいの...?
保険申請はプロにほぼ丸投げOK

お客様がやることはたったの2つです!

STEP 4 結果の通知・お支払い



保険会社から結果の連絡が入ります。
無事認定となれば保険金が振り込まれます

保険金のお受け取りができた場合のみ、
総額の30～35%（税別）を頂戴して終了です。

※ほぼ全ての方が30%（税別）の対象者です。

無料調査のご相談

※築10年以上の持ち家が対象
※賃貸・区分・保険未加入は対象外

お客様の情報

氏名 **必須**

例) 美栄理恵

氏名（ひらがな） **必須**

例) みえるも

例) みえるも

メールアドレス **必須**

例) sample@mielmo.jp

電話番号 **必須**

例) 0123456789

例) 0123456789

「保険が使える」にご用心!

火災・地震保険の請求を勧誘する業者とのトラブルが急増しています。

台風・豪雨・大雪・地震などの自然災害の後にトラブルが多くなります。

1 甘い言葉で誘惑

「うちがサポートすると平均100万円は着せられますよ。支払われた保険金の使い道は自由です。」

「えっ! そんなにサポートの手数料をとるの? 残ったお金では修理できないよ。」

「100万円ももらえるの!? ぜひお願いします!」

「保険金は手数料なしで申請いただけます。」

2 知らない間に詐欺に加担

「被害診断から保険金の請求まで全てこちらにお任せください!」

「うその理由で保険金請求すると詐欺に該当するおそれがあります。保険金請求のためにわざと屋根を破壊する業者も存在します。」

「もともと古くなって壊れている箇所もあるけど、本当に任せていいのかな…」

「保険が使える」と言われたら! ご加入の「損害保険会社」か「損害保険代理店」に **まず相談!**

トラブル事例を **YouTubeでもご覧いただけます。**

日本損害保険協会ホームページ「住宅の修理に関するトラブルにご注意ください」
<https://www.sonpo.or.jp/news/caution/syuri.html>

あなたの身近でも増えています!

「保険が使える」という住宅トラブルなどの相談

保険金の請求は手数料なしで行うことができます!

業者から次のような勧誘がありましたら、トラブルに巻き込まれる可能性がありますので、契約する前にご加入の保険会社、代理店や消費者生活センターまでご相談ください。

保険金が支払われるように被害診断をして保険請求手続きを代行するという勧誘

保険金請求代行のコンサルタント料(報酬金)は、支払われた保険金で対応できるという勧誘

トラブル相談が多く寄せられています。

20年度は大規模自然災害が少なかったにもかかわらず、前年度の約**2倍**に急増しています



データは2021年4月30日までのPFD-NEET(国民生活センターと全国の消費者生活センター等がオンラインネットワークで結び、消費者生活に関する相談情報を蓄積しているデータベース)登録済。なお、消費者生活センターからの相談情報は含まれていない。

ご相談事例

インターネットで、「保険金請求を行う際に必要な、災害での被害状況説明のお手紙を行っています」と書かれたサイトを見つけ、連絡を取った。後日、事業者が自宅に来訪し、「火災保険で外壁、屋根、ベランダの手すりの修理ができる。申請の手紙を用意するが、完全成功報酬型で、保険金が支払われた時にのみ保険金の30%を請求する」という説明を受けて契約をした。その後保険金が100万円下りたので、住宅メーカーに修理を依頼したところ、70万円では修理できないといわれてしまった。

100万円の保険金に対して、30万円の報酬は高過ぎるのではないかと。

(2020年受付 40歳代 男性 関東地方) 国民生活センター相談事例をもとに再構成

全国共通の電話番号 「消費者ホットライン」

188

身近な消費者相談窓口につながります!

損害保険に関するご相談先

一般社団法人 日本損害保険協会 そんぽADRセンター

(損害保険相談・紛争解決サポートセンター) <全国共通・通話料無料>

0570-022808

※電話リレーサービス、PC電話からは03-4332-5241へおかけください。

受付時間: 月~金曜(祝) 9:00~17:00(2021年4月4日現在)

保険請求の連絡はこちらへ

保険金不正請求 ホットライン 専用フリーダイヤル **0120-271-824**

■ 実際のトラブル事例

トラブル
1

住宅修理に関するトラブルの例

数日前、災害を調査している機関を名乗った電話があり「負担額なく屋根の修理ができる」と言われたので自宅に来てもらった。自宅に来た業者は、「大雪の影響で屋根の樋がずれている。費用は保険会社から出るのであなたの負担はない。保険会社との交渉はすべて業者が行う」と言われたので、負担額がなくてよければよいと思い契約書に印鑑を捺した。書面はすべて業者が持ち帰ったので手元にない。契約書が手元にないうえ「当社で工事をしなかった場合は、保険金の4割を支払ってもらう」と言われており不安だ。解約したい。

(2018年受付 80歳代男性 関東地方) 出所：国民生活センター相談事例をもとに再構成

トラブル
2

保険金請求代行業者に関するトラブルの例

インターネットで、「保険金請求を行う際に必要な、災害での被害状況説明のお手伝いをしています」と書かれたサイトを見つけ、連絡を取った。後日、事業者が自宅に来訪し、「火災保険で外壁、雨樋、ベランダの手すりの修理ができる。申請の手伝いをするが、完全成功報酬型で、保険金が支払われた時にのみ保険金の30%を請求する」という説明を受けて契約をした。その後保険金が100万円下りたので、住宅メーカーに修理を依頼したところ、70万円では修理できないといわれてしまった。

100万円の保険金に対して、30万円の報酬は高額過ぎるのではないか。

(2020年受付 40歳代男性 関東地方) 出所：国民生活センター相談事例をもとに再構成



火災保険の申請サポートを行う訪問販売業者に対する業務停止命令(6か月)、指示及び代表者等に対する業務禁止命令(6か月)について

部署名：県民生活部	内線電話番号：2932
課所名：消費生活課	直通電話番号：048-830-2933
担当名：事業者指導担当	Email：a2930-03@pref.saitama.lg.jp
担当名：平田・青藤・市橋	

埼玉県は、本日、雨どいや屋根の修繕工事を前置とした火災保険等の申請サポートを行う訪問販売業者に対し、特定商取引に関する法律（以下「特定商取引法」という。）に基づく行政処分（業務停止命令6か月及び指示）を行いました。また、併せて代表者等に対しても、行政処分（業務禁止命令6か月）を行いました。

行政処分の概要

1 処分対象事業者

- (1) 名称：SEIRYO株式会社
- (2) 所在地：埼玉県久喜市野久間22-1
- (3) 設立：平成30年12月3日
- (4) 代表者：清野 史哉（せいのふみや）
- (5) 業態：訪問販売（雨どいや屋根の修繕工事を前置とした火災保険等の申請サポート）

2 処分対象者

- (1) 代表取締役：清野 史哉
- (2) 取締役：馬路 道（まにわりょう）

3 処分の内容

（1）業務停止命令6か月（令和2年12月16日から令和3年6月15日まで）

訪問販売に係る投資型供給契約について勧誘、申込みを受けること及び契約の締結を停止するよう命じました。

（2）指示

ア 業務停止命令を受ける原因となった違反行為の発生原因について、調査分析の上検証し、その検証結果について、業務停止命令の日から1か月以内に文書にて報告すること。

イ 違反行為の再発防止に向けた、再発防止策及び社内のコンプライアンス体制を構築し、当該再発防止策及び当該コンプライアンス体制について、本件業務停止命令に係る業務再開する1か月前までに文書にて報告すること。

（3）業務禁止命令6か月（令和2年12月16日から令和3年6月15日まで）

代表取締役及び取締役に対し、訪問販売に関する業務のうち、当該事業者に対し業務の停止を命ずる範囲の業務を新たに開始すること（当該業務を営む法人の当該業務を担当する役員となることを含む。）の禁止を命じました。

火災保険は、ドル箱ではなく赤字箱！

赤字の原因は、自然災害だけではなかった！

申請サポート業者は、賢い？

火災保険の仕組みを、賢く？利用し、抜け道（違法ではない）

を上手くついで、30%~40%という成功報酬を得ている！

保険金を受け取るには、技術が必要！ = 技術代

このままで良いのか？

申請サポート業者がここまで、増加した理由！

我々、損害保険代理店、フロ代理店の責任では？

契約者（お客様）を火災保険料値上げ、

詐欺行為の当事者になってしまうこと等の危険から、救いたい！

火災保険申請サポート業者撲滅運動！

火災保険申請サポート業者撲滅運動！

我々、フロ代理店が、火災保険を提案すべき！

お客様が、保険事故があった時に

直ぐに、連絡(電話)してくれるように

保険提案をしなければならない！ = 脳科学的アプローチ(本講座)

金融機関に販売させてはいけません！

保険会社のサポート業者対策

①免責金額の引き上げ

水濡れ、破損汚損等 5万円へ

②保険金支払時の厳正化

建物の復旧に関する特約

復旧・修理した場合に限り保険金支払い

本講座では

火災保険の提案法以外にも

見込み客の探し方＝釣り堀はどこにあるのか？

についても、お伝えします！

青田買い戦略！

見込み客の探し方！ = 青田買い戦略！

最長保険期間が10年になったのは？

2015年10月

では、その満期が来るのは？

2025年10月

保険料が上がるのは、2022年10月

満期まで3年ある！ 保険会社の代理店が接触してきますか？

2015年10月に

火災保険に加入した人は、どんな人？

その人は、どこにいますか？

青田買い戦略！

2015年10月以降に住宅購入したお客様はいませんか？

- ① **自分の既契約** **《守り》**
- ② **他社（他者）契約** **《攻め》**

2015年10月に住宅購入したお客様は、7年経過。

どうやって見つけますか？

見つけたら、先に住宅ローンの見直しをしてあげたら・・・

マイナス金利は2016年2月発表！

住宅ローンに影響が出てきたのは2016年4月以降

2015年10月新築の住宅ローン利用者が、

住宅ローンの見直ししていないとしたら？

火災保険と住宅ローンの見直しをセットでご案内！

お客様からの信頼は？ 火災保険が契約できなくても生保へ？

日銀の金融政策

2016年1月29日の金融政策決定会合で、

日銀は「**マイナス金利**」導入を決定。



2015年12月の変動金利

銀行名	融資金利	備考
ソニー銀行	0.539%	新規購入で自己資金10%以上で、変動セレクトローンの場合。変動金利型は-1.35%、固定金利選択型を選択の場合には、-0.95%
イオン銀行	0.570%	取扱手数料定率型(2%+税)を選択した場合、全期間最大-1.8% ※2015年12月末までに申し込み、2016年3月末までに借入れの場合
ソニー銀行	0.589%	新規購入で自己資金10%未満および借換えで、変動セレクトローンの場合。変動金利型は-1.39%、固定金利選択型を選択の場合には、-0.99%
住信SBIネット銀行 (三井住友信託銀行のネット専用ローン)	0.588%	新規で諸費用含まず・借り換えの場合。変動金利型の場合、全期間-2.125%、固定金利選択型を選択の場合には-1.39%
楽天銀行 (金利選択型)	0.658~ 1.308%	融資事務手数料一律324,000円
りそな銀行	0.775%	全期間最大-1.7%
みずほ銀行	0.775~ 0.975%	自己資金20%以上の場合。審査により-1.5~-1.7%
三井住友銀行	0.775~ 0.975%	審査により-1.5~-1.7%
三菱東京UFJ銀行	0.775~ 0.975%	審査により-1.5~-1.7%
三井住友信託銀行	0.625~ 1.075%	審査により-1.4~-1.85%
三菱UFJ信託銀行	0.625~ 1.075%	審査により-1.4~-1.85%
ソニー銀行	0.839%	新規購入で自己資金10%以上の場合。全期間-1.05%
	0.889%	全期間-1.0%

年0.775% 4,000万円

12月金利表 (2015年12月1日)

*長期・超長期固定金利は各銀行の最長
*フラット35は融資期間35年・融資率90%以内・手数料定率型
(黒字=先月と変わらず/青字=先月より低い/赤字=先月より高い)

	変動金利	長期・超長期 固定	フラット35	キャンペーン
三菱東京UFJ	0.775%~ 0.975%	(35年)1.72%	—	—
みずほ	0.775%~ 1.075%	(35年)1.91%	1.550%	ビックスプラン 全期間固定金利5.0%以上 残りの変動金利が最大 -1.8%
三井住友	0.775%~ 0.975%	(35 年)2.090%	—	—
りそな	0.775%	(35年)1.85%	1.550% インターネット プラン	—
三井住友信託	0.625%~ 1.075%	1.50%~ 1.80% (30年)	1.550%	—
新生	0.680%	(35 年)2.200%	—	—
住信SBIネット	0.588%	(35 年)2.760%	1.550%	—
東京スター	2.450%	(10 年)3.000%	—	6割以内の融資-0.5% 6割超かつ8割以内の融 資-0.2% 8割超の融資+0.1%
楽天	0.658%~ 1.308%	(10年) 1.340%~ 1.990% 固定金利特約 付*1	1.550%	*1 変動金利期間中、固定 金利に変更可 固定期間適用中、変動金利 に適用不可
ARUHI (IBSBI セーグーン)	0.684% ARUHIフ リーダム	2.233%(35 年)	1.550%	—
ソニー	0.539% 変動セレクト プラン	(20年 超)1.815% 住宅ローンプ ラン	—	*新規購入・自己資金10% 以上 (物件購入価格・建築価格に對 して)
イオン	0.570%	(当初10年) 1.100%	—	イオングループ毎日5%OFF

2015年12月 ローン金利 年0.775% 4,000万円

- 地方銀行、信金等から変動金利年0.775%で借入しているお客様！
- 現在残高 33,889,573円
- Pay Pay 銀行へ
- 年0.38%にて
- 借り換え提案！

入力シート内は西暦で表示されます

日付の表示方法

ローン開始日 *

毎月の返済日 *

借換実行日 *

現在残高総額

内賞与分

ボーナス返済月 *

*

現在の支払い最終日 *

現在の金利 *

借換後の支払い最終日

借換後の金利

保証料の要否

団体信用生命保険料

一括返済手数料

戻り保証料

現在残高の計算

ローン開始日～借換実行日までの
支払済金額(概算)から
現在の残高を算出します

- * 入力要
- * 賞与分計算時に入力要

	当初借入額		計算後残高
借入金額	<input type="text" value="¥40,000,000"/> *	-	<input type="text" value="¥33,889,673"/>
内賞与分	<input type="text" value="¥0"/> *		<input type="text" value="¥0"/>

和暦で入力したい場合は・・・

エクセルの入力補助機能を利用できます

頭文字を交換 →

年月日を交換 →

住宅ローン見直し提案！

借り換えメリット

約97万円

現在	借り換え後	金利引き下げ後
令和3年12月27日～令和32年12月27日	令和3年12月27日～令和32年12月27日	令和3年12月27日～令和32年12月27日
0.775%	0.38%	0.586%
返済総額 ¥37,851,264	返済総額 ¥35,796,324	返済総額 ¥36,858,768
返済金額/月 ¥108,768	返済金額/月 ¥102,863	返済金額/月 ¥105,916
返済回数 348回	返済回数 348回	返済回数 348回
ボーナス返済金額/回 ¥0	ボーナス返済金額/回 ¥0	ボーナス返済金額/回 ¥0
返済回数 0回	返済回数 0回	返済回数 0回
	諸経費 ¥1,087,356	諸経費 ¥20,000
	事務手数料 ¥745,572	事務手数料 ¥20,000
	保証料 ¥0	
	契約印紙 ¥20,000	
	国民生命保険料 ¥0	
	登記費用 ¥321,784	
	経過利息 ¥0	
	一括返済手数料 ¥0	
	戻り保証料 ¥0	
	返済総額+諸経費 ¥36,883,680	返済総額+諸経費 ¥36,878,768
	現在総額との差額 ¥-967,584	現在総額との差額 ¥-972,496

見込み客の探し方！ = 青田買い戦略！

築古物件（30年以上）は、保険料の上昇率が高い！

M構造、賃貸マンション1棟

T構造、賃貸アパート1棟

10月以降、火災保険の保険料は高くなります！

例えば、

ターゲットを30年前に建築したM構造、T構造の賃貸物件としたら…

そのオーナーにアプローチするには？

どうやって探しますか？



貸マンション

ハーベスト上島 206 1DK



★お気に入りに登録

賃料	2.7万円	管理費等	3,000円		
敷金 / 保証金	なし/なし	礼金	なし		
交通	遠州鉄道 / 上島駅 徒歩4分				
所在地	静岡県浜松市中区上島2丁目				
築年月	1991年6月(築31年 2ヶ月)	面積	28.75㎡	間取り	1DK

見込先に対して

本講座で習得して頂く 『**必勝提案法!**』

で、火災保険の提案をしたら・・・

火災保険必勝提案法！王道の流れ！

- ① 工務店さんからの**ご紹介**（信用）
- ② **セミナー**で先生ポジション（先生の提案）
- ③ **ライフプランニング**で住宅購入の不安解消
（感謝、信頼、メリット）
- ④ **フリの提案！**（入口戦略）
- ⑤ **給付の経験値・重要性！**（出口戦略）

5点セットで成約率99%以上

火災保険必勝提案法！

④ オーダーメイドでお客様と共に作る！ 入口

パンフレットを見せながら順番に説明

総合補償、フルバージョン(高い保険料)から計算 比較

水災 保険料が高い理由 不要？

台風被害 必要性

盗難、その他不測かつ突発的事故 必要性

保険金支払いの具体例をリアルに話す 出口が重要

火災保険のフックとしての提案！ 選ばれる理由！

火災保険必勝提案法！

⑤ 出口戦略

契約する時は **入口**

保険金を受け取る時は **出口(給付)**

火災保険は何の為に入るのか？

実は、誰から入るのか？が **超需要！** **受け取る技術！**

出口戦略！

出口戦略とは？

火災保険は請求しないと受け取れない！

請求するには、起きたことが、保険対応出来ると認識する必要がある

火災保険が使えるかも！という認識(気付く)が重要！

長期記憶(潜在意識)に記憶されていないと、認識できない！気が付かない

脳科学的アプローチが必要！ 実際の事故写真を見せてイメージ化

必勝提案法(脳科学的アプローチ)

- ① フレーミング(火災保険は、何のために入るのか?)
- ② ギャップ・インパクト(火災保険の選び方・モ/サシを渡せ)
- ③ エピソード・トーク(工務店営業マンの保険申請の話)
- ④ ミッション・トーク(保険会社のズルい販売方法・申請サポート撲滅)
- ⑤ 入口・出口戦略(脳科学的アプローチ、潜在意識へインストール)
- ⑥ 影響力の武器(一貫性の原則)

火災保険について！

火災保険の契約(新規)に際し、最大の敵は？

①金融機関の代理店(集団扱割引)

②ハウスメーカーの代理店(集団扱割引)

この強敵に勝つ方法！

火災保険の必勝提案法！

仮に提案されたとしても・・・

火災保険のフロとして

銀行員、住宅営業マンに**負けない**提案が

出来れば勝てます！

必勝提案法(脳科学的アプローチ)

- ① フレーミング(火災保険は、何のために入るのか?)
- ② ギャップ・インパクト(火災保険の選び方・モ/サシを渡せ)
- ③ エピソード・トーク(工務店営業マンの保険申請の話)
- ④ ミッション・トーク(保険会社のズルい販売方法・申請サポート撲滅)
- ⑤ 入口・出口戦略(脳科学的アプローチ、潜在意識へインストール)
- ⑥ 影響力の武器(一貫性の原則)

① フレーミング

本日は、お時間を頂きまして有難うございます。

今から、火災保険のご説明・ご提案を

させて頂くということで、

よろしいでしょうか？

②ギャッフ・インパクト

①ところで、〇〇さん、火災保険は、何の為に入りますか？

火事等、万が一、事故があった時のため・・・ですよね！

②そうですよね！

皆さん、そうおっしゃいます！

そうなんです、私は皆さんに、こうお伝えしています！

火災保険は、事故が起きた時に、『**保険金を受け取るため！**』に入ります！

えっ？ 保険だから、入っていれば受け取れるのではないのですか？

③実は、保険金を受け取るためには、技術が必要なんです。

火災保険って、誰から入るか？が、超重要なんですよ！

④ところで〇〇さん、火災保険に加入していて、もし事故があったら、何処に電話しますか？

0120のフリーダイヤルに電話します！

⑤そうですよね！

フリーダイヤルに電話しますよね。フリーダイヤルって、保険会社の事故受付担当へつながります。保険会社は、本音で言えば、事故があった時に、保険金をなるべく多く給付したいか、出来ればしたくないか？と言ったら、どっちだと思いますか？

それは、給付したくないですよね！

⑥そうですよね！

なるべく、給付したくないですよね！

その方が、会社の利益が大きくなりますからね！

保険会社としては、フリーダイヤルの受付で、お客様に、約款を盾になるべく、給付しないように、なるべく、請求書を送らないようにしています。

電話（請求）の段階で、給付を諦めて頂けたら、会社は、助かりますよね！

・ 実際に、私のお客様で、工務店の営業さんがいるのですが… **エピソードトークへ**

③ エピソード・トーク

磐田市のH建築の営業マンO氏は、自宅の火災保険を、自身でネット検索して、○○○損保にて加入していました。

O氏は、ネット検索で、自分に合った最安の火災保険に加入していたので、火災保険の選択としては、大変満足していました。

そんなO氏でしたが、私の火災保険の説明をいつも横で聞いていて、自分の火災保険に不安を感じ、見直して私の提案で、火災保険に入り直してくれました。

入り直す時に過去の請求漏れがないか、確認していたら、1年前、隣の畑の火災で、自宅の木製フェンスが、変色していたことを思い出しました。

私は、それは、請求可能なのでフリーダイヤルに電話するようにお伝えしました。

工務店の営業マンO氏の実話

O氏が、〇〇〇損保のフリーダイヤルに電話すると、オペレーターは、『その1年前の火災事故で、罹災証明は、お取りになっていませんか？』と聞いてきて、なければ給付できませんと言ってきました。

私は、罹災証明は、今からでも、取れますよ！
請求書しましょう！ともう一度電話するようにお勧めしました。

そしてO氏が電話すると、今度は『変色は出ません！』と言ってきたそうです。
O氏は、2回断られたので、私に、大した被害ではないので、諦めます。と言ってきました。

私は、自分が、請求可能だと言ってあるので、自分事になり、
意地でも給付してもらおうとO氏に、再度アドバイスをしました！

〇〇〇損保さんのオペレーターへ

〇〇〇損保さんの受付担当者に、こう言ってください!と・・・

『昨年、家の隣の畑が火災になり、消防が来て、消火されました。

その火災が原因で、うちの木製フェンスが、熱で変色しました。

その場合でも、〇〇〇損保さんは、火災事故として保険金の給付は、

出来ない、対象にならないということで、よろしいでしょうか？

それは、〇〇〇損保さんの会社としての、規定、方針ということでよろしいでしょうか？

あなた個人の見解ではないですね？』

結果として

0さんは、〇〇〇損保さんに火災保険の請求書を送ってもらい、保険金を請求して約24万円の給付金を受け取ることが、出来ました。

0さんは、自分だけでは、この24万円の保険金を受け取ることは、出来なかったと言い、

火災保険って、受け取るのには、技術が必要！

ということを、実感したそうです！

④ ミッション・トーク

銀行もハウスメーカーも

火災保険のフロではない！

火災保険は、請求主義なので

保険事故が発生した時に、

契約者が、保険の対象になることを認識しなければならない！

長期的に記憶に残る説明

潜在意識に、インストールするプレゼンが必要！

そのやり方が、『脳科学的アプローチ』です。

私は、そのやり方を知っています。

保険会社のズルい販売方法！

フロではない兼業代理店に

団体割引という武器を持たせて

ついで販売させることにより、お客様に気づかせない、

請求させない！

これは、保険会社のズルい販売方法なんです！

火災保険をフロから入れない理由！

①金融機関、ハウスメーカー等から入る
団体割引で安いから

②フロ代理店は、団体割引がない
保険料が高いから代理店自身が諦めている
損害率を気にしてしっかり説明しない

ほとんどのお客様がフロから入っていない＝受け取れない！

一般消費者は、フロから火災保険に入っていない！

保険金を受け取るには、技術が必要なのに、フロから入っていないので、

請求サポート業者が、存在します。

彼らは、ネット広告を使い、一般消費者に近づき、

保険請求のお手伝いをして、成功報酬手数料を取ります。手数料は、25%～50%です。

その業者の存在が、10月からの火災保険料の値上げの一因にも、なっています。

私は、その業者の撲滅運動をしたいと思っています。

ケースによっては、お客様(契約者)自身が、保険請求詐欺の当事者となってしまいます。

〇〇様には、しっかりと正當に火災保険を、使って頂きたいと思います！

『火災保険申請サポート業者撲滅運動！』

お客様を救うには、

我々フロ代理店が頑張るしかないのです！

⑤ 入口・出口戦略 (脳科学的アプローチ)

入口・出口戦略とは？

火災保険の補償内容の説明(入口)時に、給付(出口)の事例を使って、

お客様の長期記憶に残るように、インストールする。

火災保険は請求しないと受け取れない！

請求するには、起きたことが、保険対応出来ると認識する(気付く)必要がある。

火災保険が使えるかも！という認識(気付く)が重要！

長期記憶(潜在意識)に記憶されていないと、認識できない！気が付かない！

だから脳科学的アプローチが必要！ 実際の事故写真を見せてイメージ化 具体的な手法は、この後実践します！

⑥ 影響力の武器 = 営業心理学

影響力の武器

(ロバート・チャルティナーニ)

6つの普遍的な「説得の原則」

成功している戦略の大多数は、
この6つの原則のどれかに該当する！

影響力の武器

関係構築 良い人でありたい

- ①返報性（譲歩）の原則（ギフ&テイク・昔話で教育）
- ②好意（協力）の原則（自己紹介・共通項・失敗談）
- ③一貫性（約束）の原則（YES-SET・ダブルバインド）

不確実性のリスク削減 失敗したくない

- ④希少性（損失回避）の原則（限定・今回の参加者に限り）
- ⑤権威（信頼性）の原則（自己紹介・欠点・第三者・NO.1）
- ⑥社会的証明（同調性）の原則（お客様の声・自似事例）

必勝提案法(脳科学的アプローチ)

- ① フレーミング(火災保険は、何のために入るのか?)
- ② ギャップ・インパクト(火災保険の選び方・モ/サシを渡せ)
- ③ エピソード・トーク(工務店営業マンの保険申請の話)
- ④ ミッション・トーク(保険会社のズルい販売方法・申請サポート撲滅)
- ⑤ 入口・出口戦略(脳科学的アプローチ、潜在意識へインストール)
- ⑥ 影響力の武器(一貫性の原則)

購買行動心理学

お金は、何と交換されているのか？

私たちは、モノやサービスを通じて得られる

『**価値**』

とお金を交換している！

モノやサービスから どんな

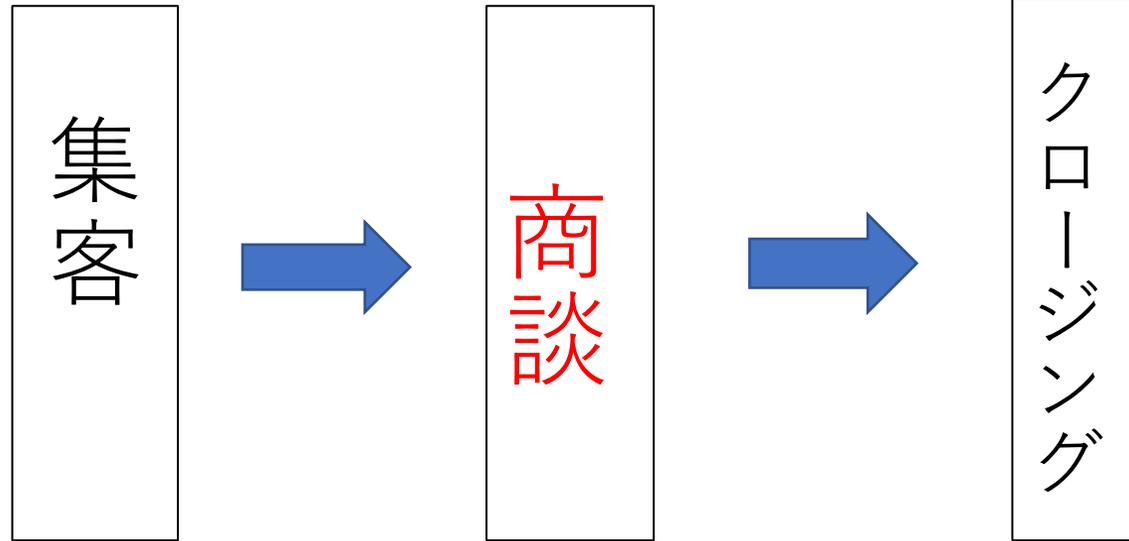
『**感情**』(物語や体験)

を得られるのかを求めている！

営業にとって、重要なこと！

・何を、言うか？

・誰が、言うか？



伝え方（ストーリーテリング）

ポジション（選ばれる理由）

ストーリーテリング

ストーリー は、記憶 に残りやすい

物語や体験

をイメージしてもらおう

火災保険の必勝提案法！

フリの提案！（入口戦略） 選ばれる理由！

給付の経験値・重要性！（出口戦略）

疑似体験・潜在意識へ 写真、小芝居

使える火災保険のご提案！ = ストーリーテリング

火災保険説明資料！

保険金を受け取って頂くために！



鴨藤FP事務所

鴨藤 政弘

火災保険のズルい販売方法！

申し訳ございません！

先ず、火災保険業界を代表して、お客様に謝らないといけないことがあります！

今まで、火災保険業界がしてきた、『ズルい販売方法』によって、お客様が保険金を、しっかりと受け取れていませんでした。

申し訳ございませんでした！

謝罪、その1

『**火災保険**』というネーミングにより、

お客様は、火災になったら出る保険！

(火事にしか対応していない)

という勘違いを、させてしまっていました！

謝罪、その2

損保会社は、銀行やハウスメーカーといった兼業代理店に
団体割引（安くする）という武器を持たせて、売れやすくして、
保険の使い方をほとんど説明しないで販売し、
お客様に給付出来ることを気づかせない。
お客様が請求してこないのも、給付も少なくて済み、
保険会社が儲かる！ という**ズルい販売システム**を続けてきました！

謝罪、その3

その結果、火災保険は保険会社にとっては、ドル箱と言われるほど、儲かる商品になりました！

そこに、目を付けた、**火災保険申請サポート会社**が、ネット広告を多用して、お客様に近づき、

不正請求を指南し、サポート手数料を**25%~50%**も取り、

2022年10月の火災保険料の値上げの一因となってしまいました。

本来は、火災保険を販売した代理店が、お客様の申請のサポートを無料ですべきなのですが、

それをサボっていたことにより、このような結果となってしまいました。

これは、我々、ﾌﾟ口代理店の責任でもあります。

本当に申し訳ありませんでした！

謝罪、改善策！

我々としても、これ以上黙っていることは、出来ません！
この度、『**申請サポート業者撲滅運動**』を開始しました。
火災保険のご提供を、我々フロ代理店がしっかりと行います！
お客様に、火災保険を正しく、有効にご利用頂くため、
ご提案方法を全国の仲間とともに、
切磋琢磨しながら学んでいます！
火災保険は、請求しないと1円も受け取れません。
受け取るのに技術も必要です。
本日は、しっかりと受け取れる火災保険の提案をさせていただきます。

保険金を受け取って頂くために！

保険金を受け取るには、先ず、事故があった時にそれが、火災保険が使えるかも・・・と脳が反応（思い出す）して、行動（請求）しなければなりません！そのためには、どんな時に火災保険が使えるかを長期記憶（潜在意識）に記憶させる必要があります！少し時間をかけてご説明させて頂く必要があります、ご説明に、お時間（1時間ほど）を頂いてもよろしいでしょうか？

〇〇さんに火災保険を使って頂けるようになるためのお時間です。ご理解、ご協力をお願い致します。

記憶の司令塔『海馬』の話

人の脳は、潜在意識に記憶された情報は、何かのきっかけで、必ず、思い出せるようになっています。

記憶は、脳内の『海馬』によって、必要なものと必要でないものが振り分けられているので、その『海馬』を操ることが出来れば、一生忘れない記憶となり、事故が起きた時に、火災保険が使えるかも？と潜在意識の中で、反応(思い出す)してくれます。請求できるかも？と脳が反応するように、今から、〇〇さんの記憶に火災保険が、どんな時に使えるか？事故が起きたら、△△に電話！となるように、頭の中(脳内)の『海馬』に指令を送ります。ちなみに、『海馬』がどのように記憶を必要なものと、必要でないものとに振り分けているか？質問によって、体験して頂きますね！
『〇〇さん、昨日の晩御飯は、何を食べましたか？』

その脳科学的アプローチの方法が、分かっているので、今から時間をかけて、ご説明させていただきます！
『使える火災保険』にするためのお時間です！ 宜しく、お願い致します！

火災保険の必勝提案法！

脳科学的アプローチの実践

パンフレットをご覧ください！

パンフレットを見せながら説明！

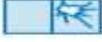
※ 本記事は始期日が2021年1月1日以降のご契約のご説明になります。

大切な住まいを様々なリスクからお守りし、日々の生活においても安心をお届けします

大切な住まいに「補償対象となるリスク」に記載の事故が起こったとき、損害保険金をお支払いします。また、日常生活をサポートする様々な付帯サービスもご用意しています。



補償対象となるリスク

-  **火災**
火災、落雷、破裂・爆発
-  **風災**
風災、雹(ひょう)災、雪災
-  **水災**
水災
-  **盗難・水濡れ等**
盗難、水濡(ぬ)れ、建物の外部からの物体の衝突、労働争議等に伴う破壊行為等
-  **破損等**
上記以外の偶発的な破損事故等



-  **地震**(原則自動セット ②)
地震による倒壊、地震による火災、津波による流失
- ※ 住まいの保険では、地震・噴火またはこれらによる津波を原因とする損害は補償されません。

> [地震保険について](#)

保険の対象

-  **居住用の建物***1
マンション戸室*2も含まれます
-  **家財***3

※ 設備・什(じゅう)器、商品・製品を保険の対象とされたい場合は基本補償をご確認ください。

損害保険金



リスクに対応した契約プランをお選びください。

■ 補償内容

○ = 補償されます

× = 補償されません

		I	II	III※	IV	V	マンション 向け タイプ
火災リスク	■ 火災、落雷、破裂・爆発 	○	○	○	○	○	○
風災リスク	■ 風災・雪(ひょう)災、雪災※ ※融雪水の漏入もしくは凍結、融雪洪水または除雪作業による事故を除きます。 	○★	○★	○★	○★	○★	○★
水災リスク	■ 水災 床上浸水、地盤面より45cmを超える浸水、または損害割合が30%以上の場合 	○★	○★	○★	○★	×	×
盗難・水濡れ等リスク	■ 水濡れ(ぬ)れ 給排水設備に生じた事故による水濡れ、または他の戸室で生じた事故による水濡れをいいます。 	○	○	×	×	×	○
	■ 衝突等 建物外部からの物体の衝突 	○	○	×	×	×	○
	■ 騒擾(そうじょう)等 騒擾(そうじょう)・集団行動・労働争議に伴う暴力破壊行為 	○	○	×	×	×	○
	■ 盗難 盗難による窃取・汚損・き損 	○	○	×	×	×	○
破損等リスク	■ 破損 上記以外の偶然な事故による破損等 	○	×	○	×	×	○

※ IIIタイプの場合は、「盗難・水濡れ等リスク」の損害を原因とする破損等は補償いたしませんのでご注意ください。



- 火災
- 落雷
- 破裂・爆発

火災 (全焼)



落雷



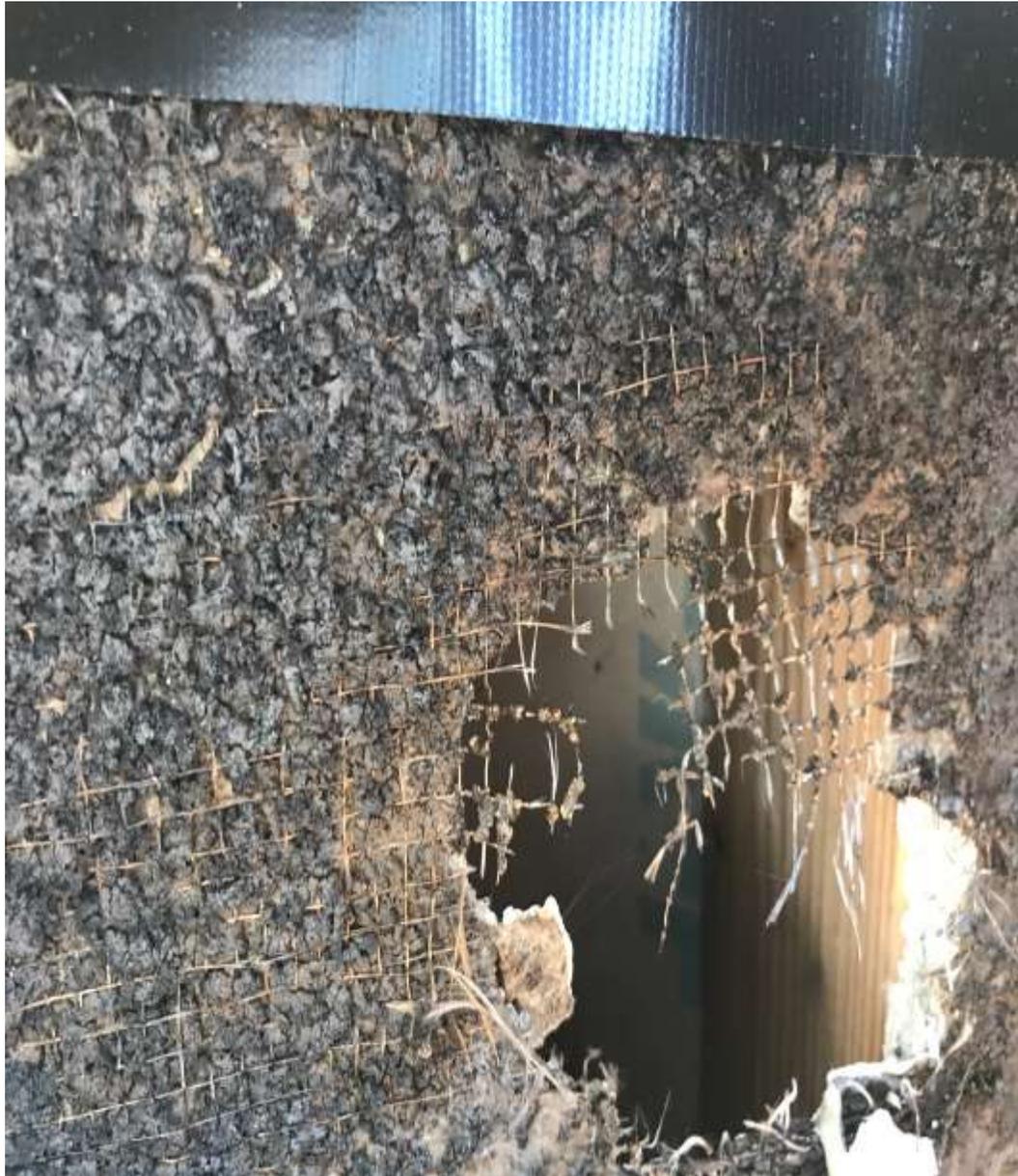
爆発



2022/8/19



105



2021年3月29日
見積番号: 20210329

御見積書

様

現場名 様
有効期限 別途打ち合わせによる
納期 別途打ち合わせによる



御見積金額(税込総額) **¥1,100,000**

単位:円

No.	内容	数量	単位	単価	金額
1	■ベランダ補修工事 材工	1	式	1,000,000	1,000,000
2	-手摺笠木 撤去及び新設				
3	-外壁貼り替え				
4	-防水紙 貼り替え				
5	-下地処理 再施工				
6	-シート防水 貼り替え補修				
7	-各種 撤去処分費				
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
備考				合計	1,000,000
				消費税(10%)	100,000
				税込総額	1,100,000



- 風災
- 雹(ひょう)災
- 雪災^{*1}

風災



2022/8/19

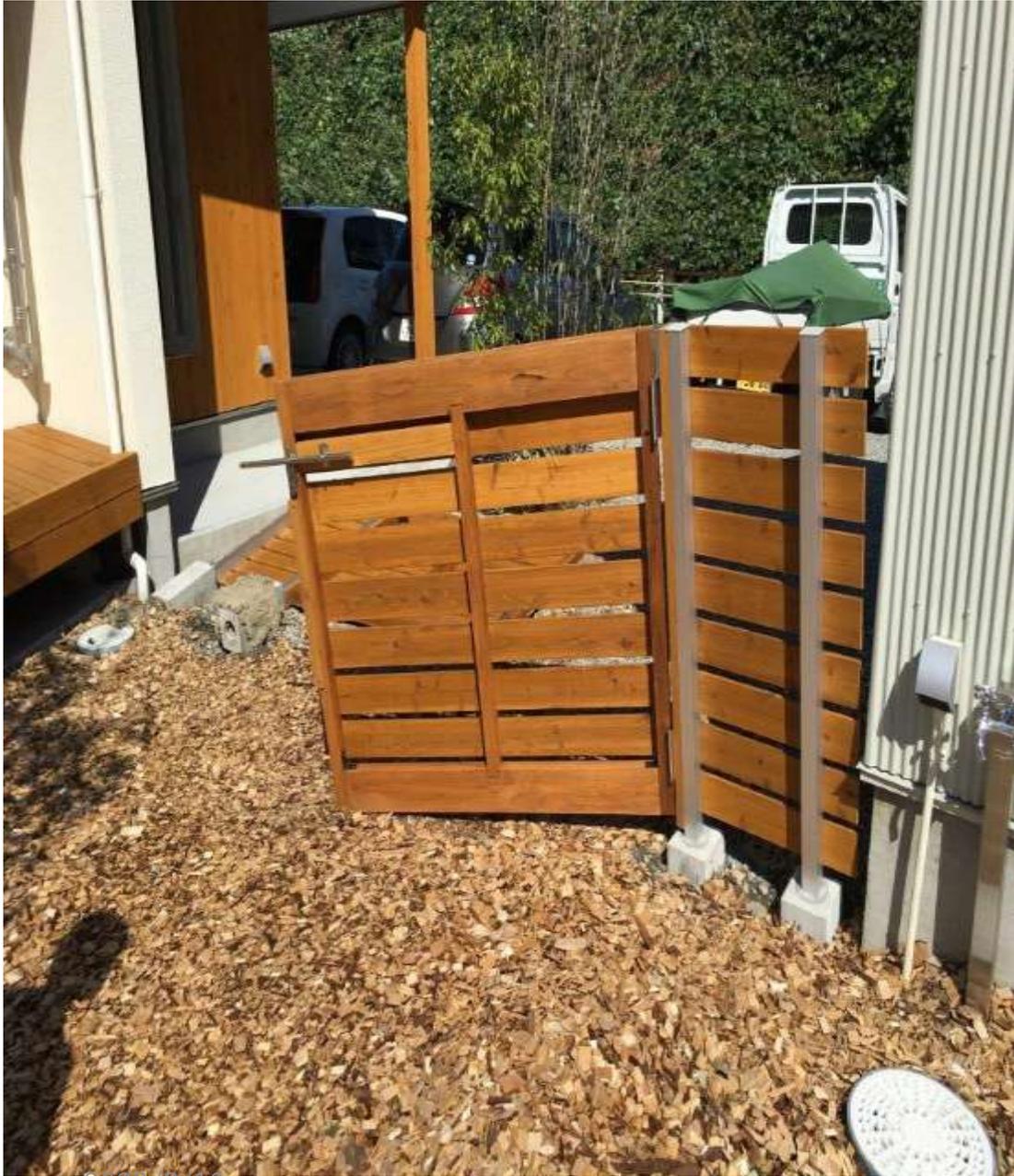




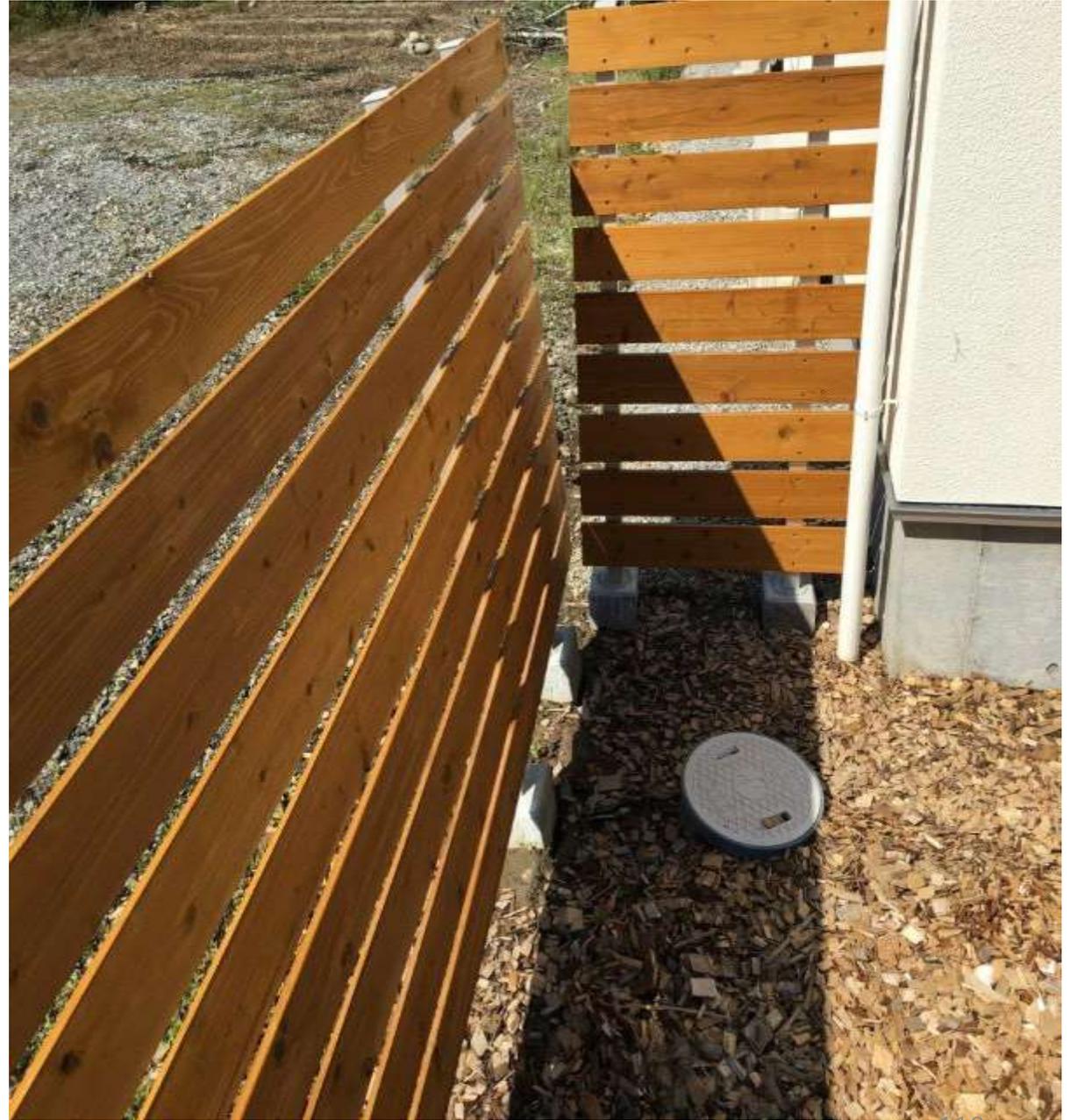


2022/8/19

112



2022/8/19



113



2022/8/19

114



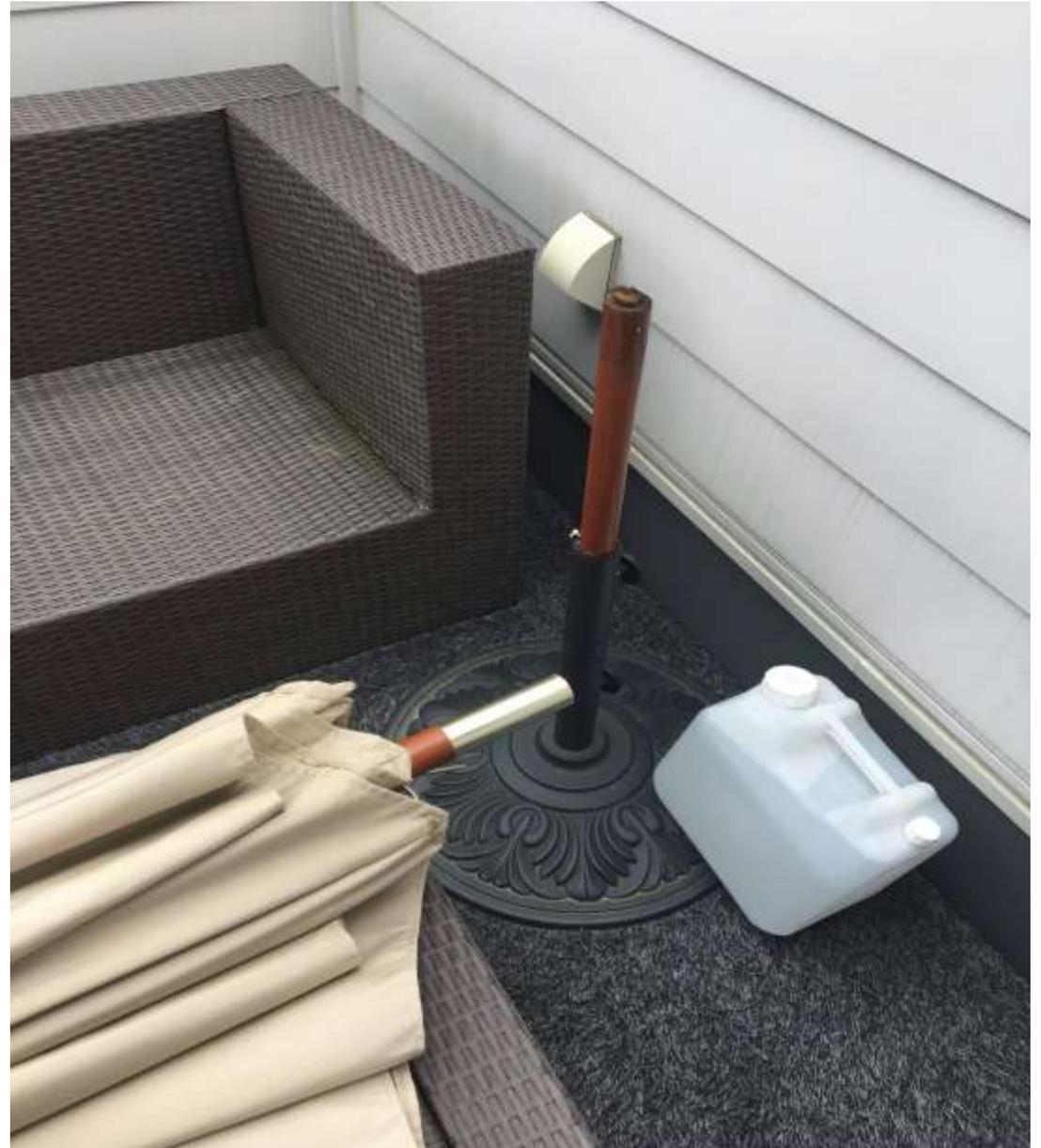




2022/8/19



117



損害保険金



リスクに対応した契約プランをお選びください。

■ 補償内容

○ = 補償されます

× = 補償されません

		I	II	III※	IV	V	マンション 向け タイプ
火災リスク	■ 火災、落雷、破裂・爆発 	○	○	○	○	○	○
風災リスク	■ 風災・雪(ひょう)災、雪災※ ※融雪水の漏入もしくは凍結、融雪洪水または除雪作業による事故を除きます。 	○★	○★	○★	○★	○★	○★
水災リスク	■ 水災 床上浸水、地盤面より45cmを超える浸水、または損害割合が30%以上の場合 	○★	○★	○★	○★	×	×
盗難・水濡れ等リスク	■ 水濡(ぬ)れ 給排水設備に生じた事故による水濡れ、または他の戸室で生じた事故による水濡れをいいます。 	○	○	×	×	×	○
	■ 衝突等 建物外部からの物体の衝突 	○	○	×	×	×	○
	■ 騒擾(そうじょう)等 騒擾(そうじょう)・集団行動・労働争議に伴う暴力破壊行為 	○	○	×	×	×	○
	■ 盗難 盗難による窃取・汚損・き損 	○	○	×	×	×	○
破損等リスク	■ 破損 上記以外の偶然な事故による破損等 	○	×	○	×	×	○

※ IIIタイプの場合は、「盗難・水濡れ等リスク」の損害を原因とする破損等は補償いたしませんのでご注意ください。



- 水災(床上浸水^{*2}、地盤面より45cmを超える浸水、または損害割合が30%以上の場合)

水災？









2022/8/19

124





- 盗難
- 水濡(ぬ)れ
- 建物の外部からの物体の衝突
- 労働争議等に伴う破壊行為 等

盜難！



2022/8/19

127





2022/8/19

2022年3月30日
見積番号: 2022033001

御見積書

様

現場名 種
有効期限 別途打ち合わせによる
納期 別途打ち合わせによる



御見積金額(税込総額) **¥418,000**

単位:円

No.	内容	数量	単位	単価	金額
1	■漏水による補修工事費用				
2	設備解体・再取付け費一式	1	式	284,200	284,200
3	・クリナップ: キッチンステディア IH				
4	・ミーレ: 食洗機				
5	・コーキング工事				
6	・シンクキャビ本体交換				
7	※処分費 諸経費含む				
8					
9	水道工事 一式	1	式	85,800	85,800
10	・食洗機漏水止水処理				
11	・キッチン取着に係る給排水配管切り離し				
12	・キッチン取着に係る給排水配管再接続				
13	※処分費 諸経費含む				
14					
15	管理費 一式	1	式	10,000	10,000
16	・現地調査費				
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
備考				合計	380,000
				消費税(10%)	38,000
				税込総額	418,000



2022/8/19



130

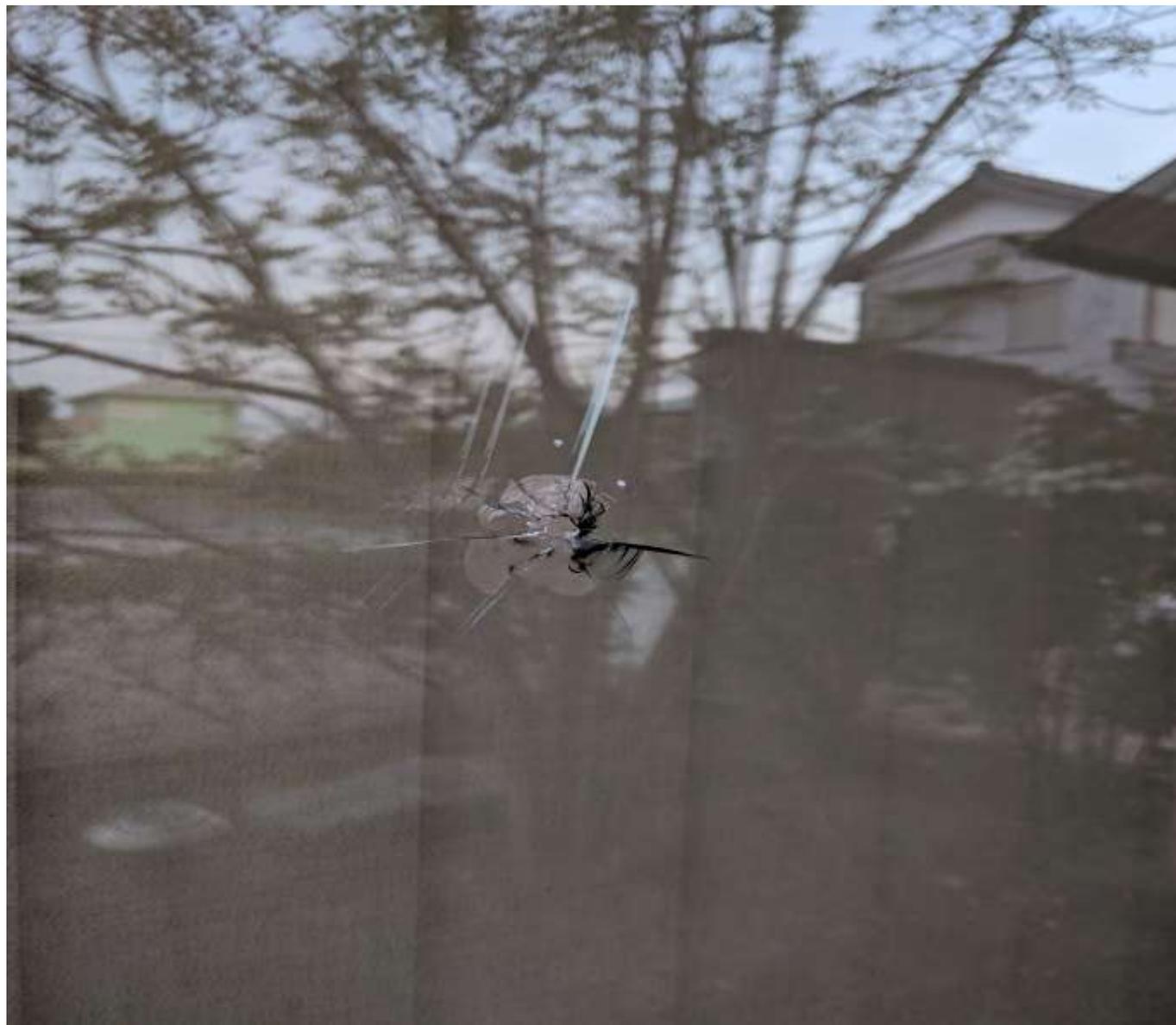
物体の落下、飛来、衝突



飛び石















2022/8/19

見積番号: 2022年4月6日
2022040601

御見積書

様

現場名 外壁修繕工事
有効期限 別途打ち合わせによる
納期 別途打ち合わせによる



御見積金額(税込総額) **¥231,000**

単位:円

No.	内容	数量	単位	単価	金額
1	外壁修繕工事				
2					
3	■足場工事 一式	1	式	60,000	60,000
4	組立・撤去				
5	■外壁工事 一式	1	式	150,000	150,000
6	ガルバリウム合板:耐摩カラー(シルバー)				
7	出隅見切り・水切り出済みカバー交換				
8	外壁材、一部交換				
9	残材処分費・現地調査費込み				
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
備考				合計	210,000
				消費税(10%)	21,000
				税込総額	231,000



投石



2022/8/19

140

損害保険金



リスクに対応した契約プランをお選びください。

■ 補償内容

○ = 補償されます

× = 補償されません

		I	II	III※	IV	V	マンション 向け タイプ
火災リスク	■ 火災、落雷、破裂・爆発 	○	○	○	○	○	○
風災リスク	■ 風災・雪(ひょう)災、雪災※ ※融雪水の漏入もしくは凍結、融雪洪水または除雪作業による事故を除きます。 	○★	○★	○★	○★	○★	○★
水災リスク	■ 水災 床上浸水、地盤面より45cmを超える浸水、または損害割合が30%以上の場合 	○★	○★	○★	○★	×	×
盗難・水濡れ等リスク	■ 水濡れ(ぬ)れ 給排水設備に生じた事故による水濡れ、または他の戸室で生じた事故による水濡れをいいます。 	○	○	×	×	×	○
	■ 衝突等 建物外部からの物体の衝突 	○	○	×	×	×	○
	■ 騒擾(そうじょう)等 騒擾(そうじょう)・集団行動・労働争議に伴う暴力破壊行為 	○	○	×	×	×	○
	■ 盗難 盗難による窃取・汚損・き損 	○	○	×	×	×	○
破損等リスク	■ 破損 上記以外の偶然な事故による破損等 	○	×	○	×	×	○

※ IIIタイプの場合は、「盗難・水濡れ等リスク」の損害を原因とする破損等は補償いたしませんのでご注意ください。

不測かつ突発的事故



- 上記以外の偶然な破損事故等

＜保険の対象が建物の場合＞

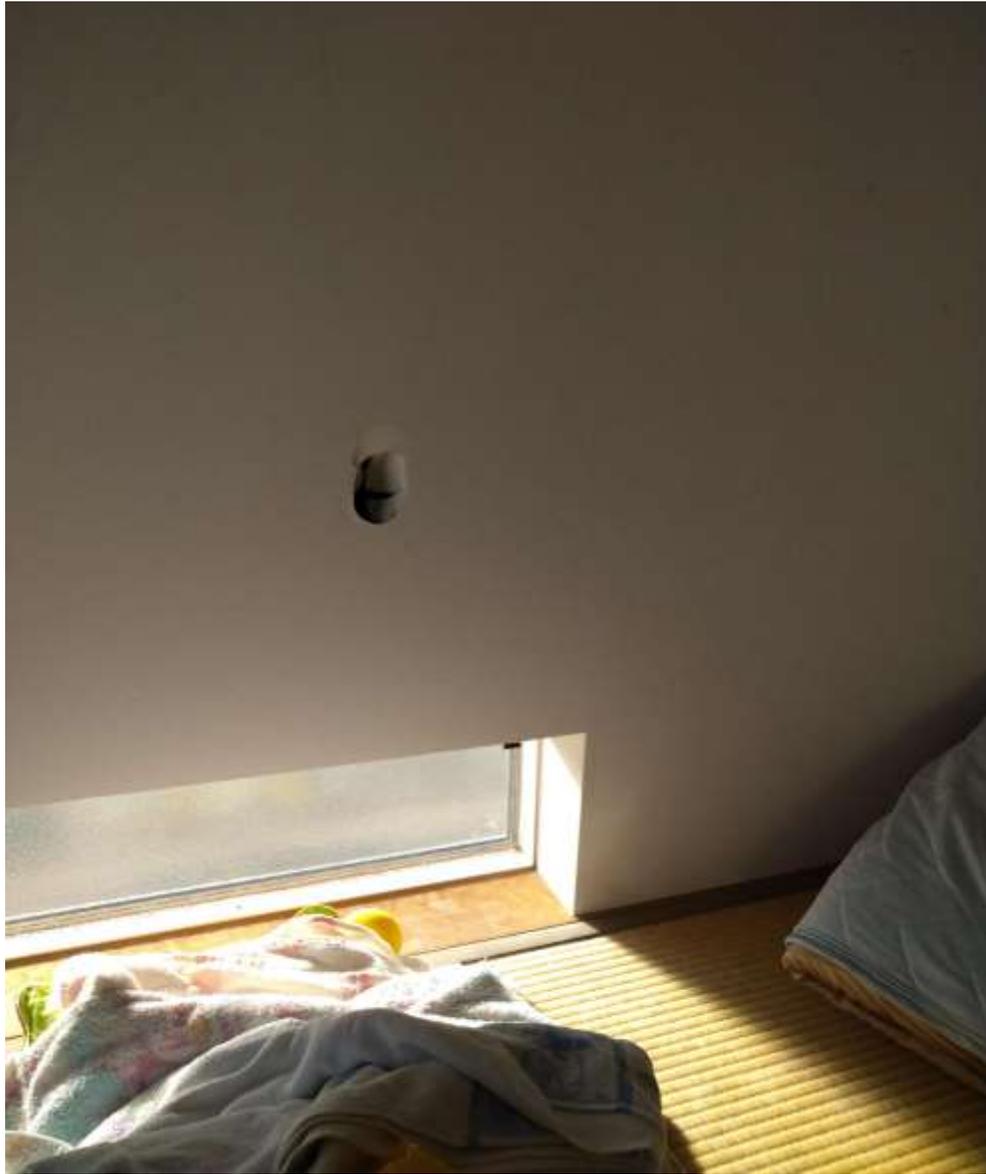
「うっかり窓ガラスを割ってしまった！」



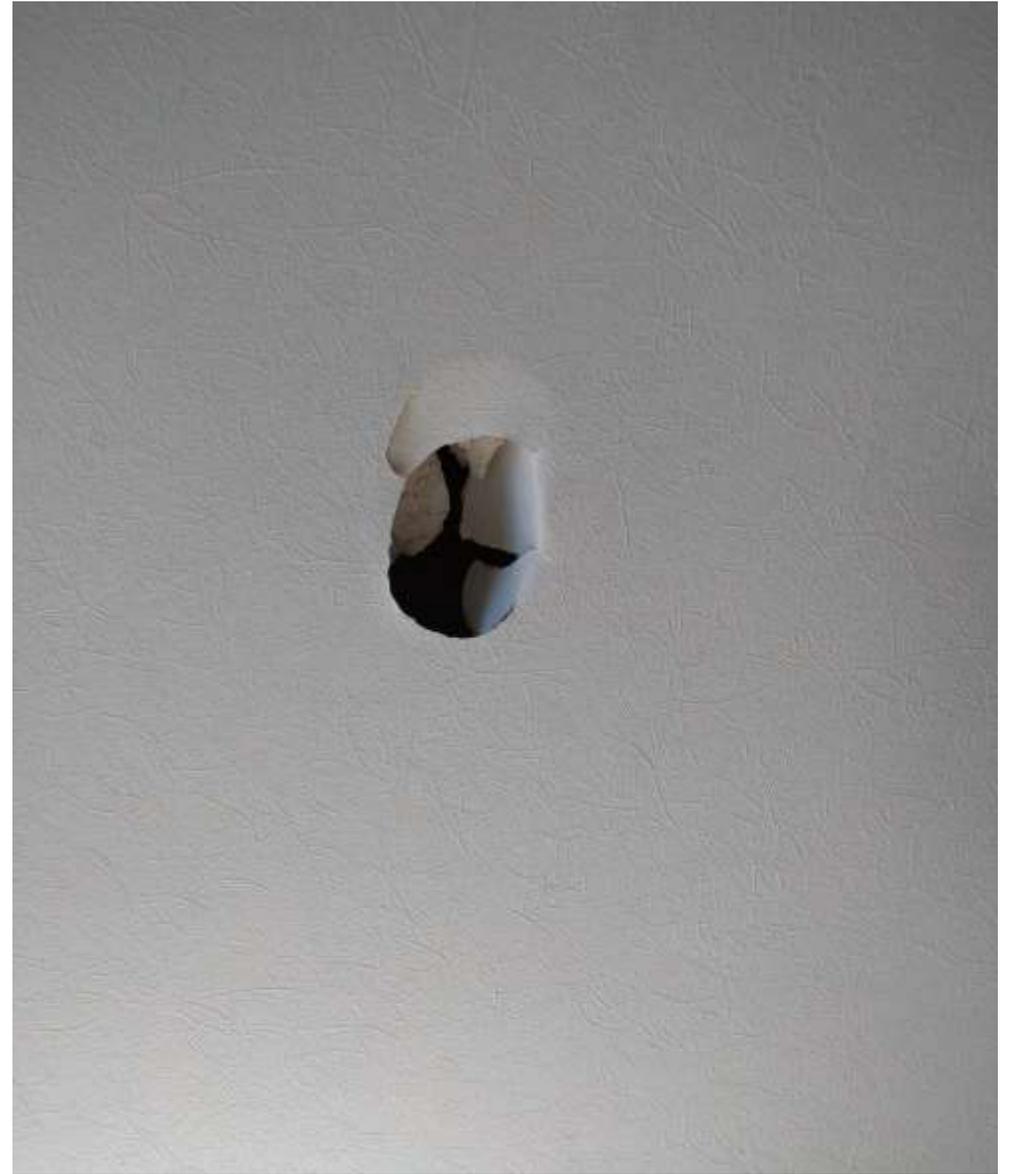
不測かつ突発的事故（建物）







2022/8/19



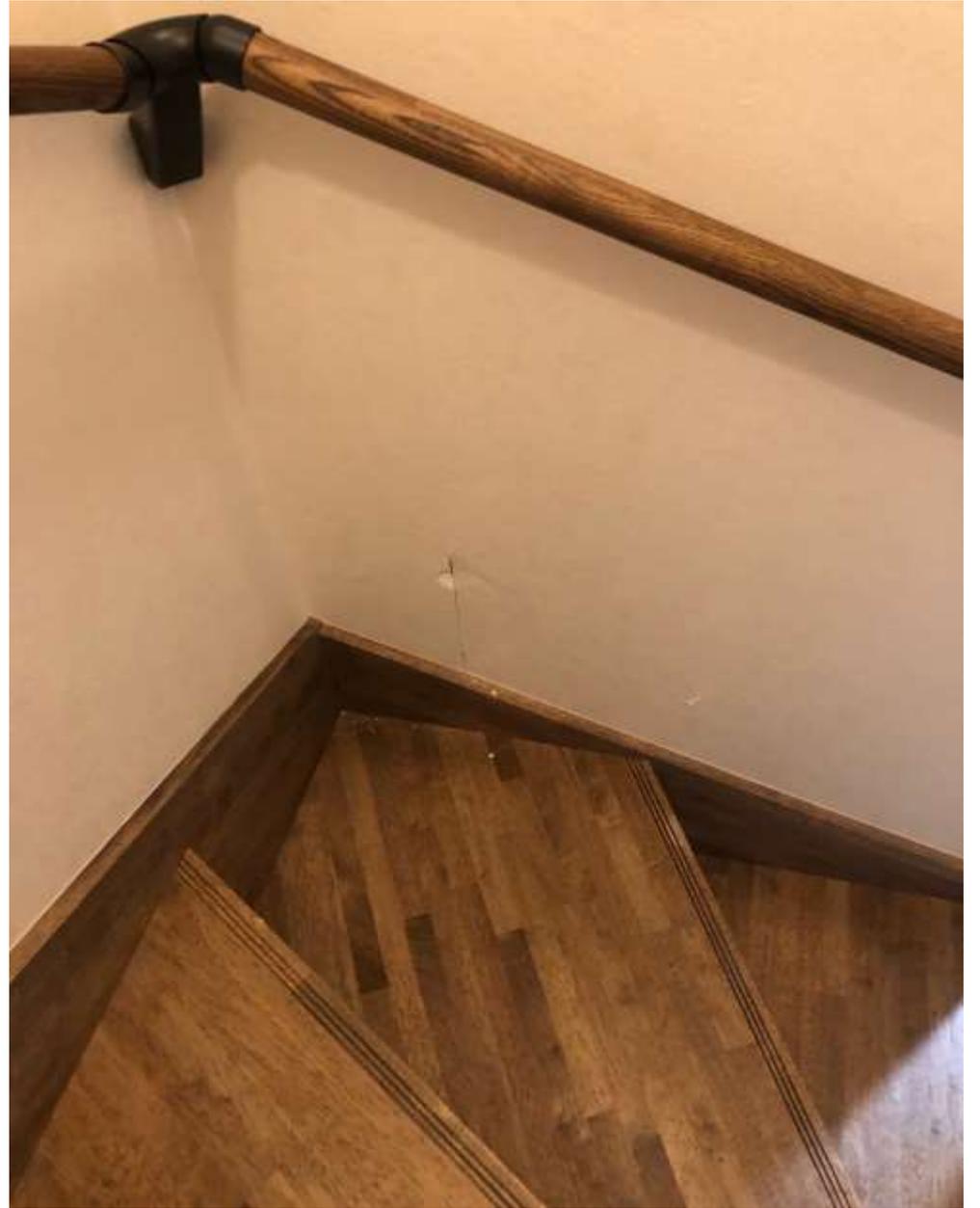
145

不測？





2022/8/19



147



2022/8/19



148



2022/8/19



149





2022/8/19



151

不測かつ突発的事故（家財）















最後に

長時間にわたり、お時間を頂きまして、有難うございました。

火災保険の内容＝どんな時に、保険金を受け取れるか？

ご理解頂けたでしょうか？ はい！

有難うございます！ 事故が起きたら・・・？

鴨藤さんに電話！ はい！有難うございます。

インストール出来たみたいですね！ それでは、肝心の保険料についてですが…

見積書の作成！

ここで、保険料の計算をする！

計算しながら、ご要望をお聴きする！

プランをお客様と一緒に考えながら操作！

見積書をPDFにして、メールにて送る

クロージング話法！

見積書を作成して、PDFにする。

メールアドレスをお聞きして、メールで送る。

せっかくなので、情報を入力させてください。

と言いながら、新住所、生年月日、登録上のご連絡先などを入力。

因みに、〇〇さん、クレジットカードのポイントを貯めてます？ ハイ！

良かったです。この保険、クレジットカード払いが出来るんですよ！

クレジットカード払いで良いですね！

引き渡しの1週間くらい前までに、プランをお決め頂ければ大丈夫です。

今でも、ご契約は、可能ですが、どうされますか？

火災保険の利用！（請求漏れ確認）

ちなみに、〇〇さん、現在、火災保険にご加入だと思いますが、
入る時に、内容について、今回のような説明を受けましたか？

請求漏れが、あってはいけませんので、念のため確認です。

ここ3年位の間で、先ほど、ご説明させて頂きました内容で、

何か、該当するような事故は、ありませんでしたか？

どこか、壊してしまったとか？

新築バージョン (現在は賃貸)

- 賃貸の入居時に家財保険（借家人賠償）に入っている

エピソードトーク（私のお客様）

- ご主人が、ドアにぶつかり、大きな穴をあけてしまい、退去前に、修理見積したら、10万円だった。保険が使えることを知らなかったので、退去時に修理する（10万円払う）つもりだった。
- 寝室のクローゼットに穴を開けてしまった、管理会社に電話して、保険が使えるか聞いたら、1万円までしか出ない！と言われた。

見直しバージョン（戸建てに住んでいる）

- ・ 現在、加入している保険の内容を理解しているか？
質問してみる
どこから入りましたか？
説明は受けましたか？ 受けていない → 使えますか？
補償内容を憶えていますか？ 忘れてる → 使えますか？
- ・ 今まで、このような事故は、ありませんでしたか？
物体の衝突
不測かつ突発的事故

ダブルバインド

比較して、いかに火災保険が使えないか？

を実感してもらおう！ 入っていても受け取れない。

過去の請求漏れ事例をあぶりだす！ 知らないと、使えない！

請求事例があった場合には、ズボンのお尻の部分の破れの話

必勝提案法(脳科学的アプローチ)

- ① フレーミング(火災保険は、何のために入るのか?)
- ② ギャップ・インパクト(火災保険の選び方・モ/サシを渡せ)
- ③ エピソード・トーク(工務店営業マンの保険申請の話)
- ④ ミッション・トーク(保険会社のズルい販売方法・申請サポート撲滅)
- ⑤ 入口・出口戦略(脳科学的アプローチ、潜在意識へインストール)
- ⑥ 影響力の武器(一貫性の原則)

本日の内容を基に、トークを磨きましょう

火災保険は何のために入りますか？（フレーミング、ギャップ・インパクト）
保険会社のズルい販売方法によって受け取れない！（ギャップ・インパクト、ミッション）
受け取れない火災保険、撲滅運動！（ミッショントーク）
請求サポート業者撲滅運動！（ミッショントーク）
火災保険の正しい選択方法（フレーミング・判断基準を渡せ！）
兼業代理店から、説明なしに加入すると、受け取れない（ギャップ・インパクト）
受け取るためには、潜在意識にインストールする必要がある（出口戦略）
事故があったら、鴨藤に電話！インストール出来ましたでしょうか？ はい！
保険金を受け取れそうですか？ はい！
（出口戦略・一貫性の原則）
現状だと、受け取れない保険！インストールされたら、受け取れる保険！
どちらで入る？（ダブル・バインド）

トークスクリプト（別バージョン）

今回は、火災保険の件で、お時間を頂きまして、誠に有難うございます。

ところで、〇〇さん

火災保険を選ぶ際に、最も、重要視することは、何ですか？

火災保険選びで、一番大切なことは、何だと思えますか？

回答が、保険料！ となることが、多い！

ですよね！ そのように考えるのが、普通ですよ！

正しい火災保険の選び方

火災保険の内容、保険料は、どこから入っても同じだから
比較検討して、なるべく安い代理店から入る！

金融機関やハウスメーカーでは、団体割引があり、
安く入れるから、そこで入るか？

ネット保険で、自分で補償を選択して、
無駄のない内容にして入るのが正解！

だと思いませんか？

正しい火災保険の選び方

火災保険は、誰から入るのか？が超重要です！

**しっかりと、申請のサポートをしてくれる、
火災保険の給付に慣れた代理店から入る！
保険金を受け取るには、技術が必要なんです。**

**火災保険が使えると気づき、請求（行動）しないと、1円ももらえない！
今から、〇〇様が、将来火災保険が使える事故が起きた時に、
火災保険が使えるかも！**

と気が付いて頂くために、潜在意識にインストールします。

正しい火災保険の選び方

そのためには、少しお時間を頂きたいのですが、

40分～60分くらいお時間よろしいでしょうか？

どんな時に、火災保険が使えるか？

ご説明させていただきます！

フレーミング = モノ/サシを渡せ (時短)

正しい火災保険の選択方法 (損しない選択方法)

一般的に、火災保険を選ぶ基準は、保険料の安さですよね！

各保険会社の見積を取り、保険料を比較して、安く入れる保険会社を選ぶのが**正解？**

実は、火災保険は、給付慣れしている**火災保険専門のフロ代理店**から入るのが、**正解！**

なぜなら、火災保険の給付を受けるのは、難しく、技術が必要だからです。

入っているだけでは、受け取れない可能性があります！

その証拠に申請サポート業者なる輩が、たくさんいます。

契約者が自分で、請求するのが、難しいので、サポート業者が存在します。

彼らは、成功報酬を**25%~50%**取ります。難しいからこそ、存在するのです。

しかし、悪徳業者が多く、トラブルに巻き込まれてしまうかもしれません。

本来、**給付請求は保険代理店の仕事です。もちろん、無料です**

だから、火災保険は、**火災保険専門のフロ代理店**から入るのが、**正解です！**

本日の課題

次回8月29日（月）までの間に、火災保険の提案を3件以上する！

**脳科学的アプローチを意識して、実際に、お客様に提案してください！
事故の写真をお持ちの方は、ご自身の事故の写真をお使いください（差し替え）**

- ① フレーミング（火災保険は、何のために入るのか？）
- ② ギャップ・インパクト（火災保険の選び方・モノサシを渡せ）
- ③ エピソード・トーク（工務店営業マンの保険申請の話）
- ④ ミッション・トーク（保険会社のズルい販売方法・申請サポート撲滅）
- ⑤ 入口・出口戦略（脳科学的アプローチ、潜在意識ヘインストール）
- ⑥ 影響力の武器（一貫性の原則）

を意識して提案してみてください！

本日の課題

**お客様に、火災保険の内容は、インストールされましたか？
事故があったら、〇〇に電話！**

**大丈夫でしょうか？電話出来そうですかね？
と最後に聞いてみてください！**

感想を、FBグループに投稿。

途中経過として、1件以上投稿してください！

期限 8月26日（金）

本日のまとめ

本日の講座の振り返り

① 第1日目の感想！

② 脳科学的アプローチについて、出来るイメージは？

質問があれば、受け付けます！

本講座の日程

日程（オンライン）

- ①8月19日(金) 13時30分～17時（質問タイム～18時）
- ②8月29日(月) 13時30分～17時（質問タイム～18時）
- ③9月9日(金) 13時30分～17時（質問タイム～18時）

フォローアップグルコンあり

次回は、釣り堀はどこにあるのか？

課題をFBグループに投稿してください！

脳科学的アプローチを意識して、火災保険のプレゼンをする！

言葉の定義 営業とは？

本日はお疲れ様でした！

対象先の選定（次回の課題）

火災保険2022年9月30日まで、対象先リスト				①1年更新（既契約）	②既契約10年	2015/10/1以降	③新規2022年10月	5年以内満期	水災危険地域	勝てる土俵	
	氏名	郵便番号	住所	建築年月	10年告知	保険会社	満期前更改	給付経験	銀行	住宅ローンの見直し	ハウスメーカー
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											