

特集

基礎から学ぶ!

# 保険のニーズ

## 顧客本位のアプローチ & アドバイス

# キヤッチと 最適な提案

本特集では、保険特有の機能をお客様がご自身の状況に引き寄せてイメージできるよう、分かりやすい言葉で伝えるためのセールストークなどを事例で紹介する。

お客様が「これなら私の役に立つ」と心から納得し、将来の安心を描けるような提案

### 心から納得を得られる 商品提案を

後の安定した資産形成、円滑な資産承継への備え、ケガや病気に対する保障など。これらは、人生における様々なリスクや不確実性に対し、「安心」という大きな価値を提供する。

こそが満足度を高め、継続的な取引へとつながる信頼関係を築くのである。

融機関の担当者の中には、安全志向のお客様に対して元本保証のない商品提案することへの葛藤や、預かり資産の販売目標への重圧に悩む人も少なくないだろう。

そこで、本特集では「お客様に響く保険提案」に焦点を当て、ニーズキヤッチやアプローチのポイント、顧客本位の保険提案とはどんなものなのか深掘りしていきたい。

金

融機関の担当者の中には、安全志向のお客様に対して元本保証のない商品提案することへの葛藤や、預かり資産の販売目標への重圧に悩む人も少なくないだろう。

そこで、本特集では「お客様に響く保険提案」に焦点を当て、ニーズキヤッチやアプローチのポイント、顧客本位の保険提案とはどんなものなのか深掘りしていきたい。

保険ならではの機能で  
お客様に「安心」を提案しよう

加藤隆二 銀行員ライター