

保険収益を最大化させて
令和時代に高収益企業として勝ち抜くために
保険の全国トップクラスのノウハウを集結させる1日!!

ゲスト講師

株式会社古城モータース 執行役員 業務改革本部長 **河崎 駿也** 氏

軽未使用車専門店を運営する株式会社古城モータースの富山店で執行役員を担う。勤務されている店舗における直近1年間の最高保険獲得率は71.6%となっており、新規の契約としては非常に高い成績となっている。



船井総合研究所講師

株式会社
船井総合研究所
モビリティ支援部
リーダー
長瀬 隆成



株式会社
船井総合研究所
モビリティ支援部
和泉 とも子



株式会社
船井総合研究所
モビリティ支援部
マネージャー
加藤 智



講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	激動の今、求められる自動車販売店の保険提案力とは
第2講座	2025年最新版 船井流任意保険獲得率向上の手法
第3講座	トップレベルのスタッフから学ぶ保険獲得の実践ノウハウ
第4講座	本日のまとめ

開催日時

2025年**9月8日** 10:00~12:30
(受付開始:開始時間30分前~)

東京会場

船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
【JR】東京駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線【東京駅】地下直結(八重洲地下街経由)

お申込み期日

銀行振込み :開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

諸事情により、やむを得ず会場を変更場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 25,000円 (税込**27,500円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 20,000円 (税込**22,000円**) / 一名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/131007>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「131007」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】
船井総研セミナー事務局 **E-mail** seminar271@funaisoken.co.jp **TEL** 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

任意保険獲得を
強化したい方必見

保険**最高**
獲得率**70%**

新規契約数**年間1600件**を
実現できた**秘訣大公開!**

明日から使える**実践型研修**



株式会社古城モータース
執行役員 業務改革本部長 **河崎 駿也** 氏

本セミナーで学べる、**保険獲得率向上**のための**5つの必須ポイント**

- ポイント1** 実際の獲得手法や具体的なトークまで “明日から使える” 獲得ノウハウ
- ポイント2** 獲得のベースアップを叶えるための、**仕組み・組織作り**
- ポイント3** 獲得環境が変わっても**変わらずに求められ続ける 提案スキル**
- ポイント4** **提案ツール**から店舗の**販促POP**まで **提案しやすい店舗づくり**
- ポイント5** 現場の**今を知るモデルスタッフ**から聞く **リアルな獲得事例**

自動車保険獲得 徹底強化セミナー

東京会場 2025年**9月8日**【月】

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

開催時間 10:00~12:30 (受付開始:開始時間30分前~)

自動車保険獲得 徹底強化セミナー

お問い合わせNo. **S131007**

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → **131007**

獲得率50%を達成させる保険の圧倒的地域一番店へ!!

保険獲得における外部環境の変化

- ✓ 2026年春までに出向者は引き上げ予定
- ✓ 長期契約型の保険商品は提案不可となっている
- ✓ 保険料価格の値上げにより、通販型等との差別化が難化
- ✓ 通販型や団体など、苦手な客層には提案を実施しない
- ✓ 保険商談の中身や実績数値をそもそも把握出来ていない

環境変化によって、任意保険獲得率を落とし続けていませんか?

時流に適応する**“獲得体制”**を構築しましょう!!

獲得率向上
ポイント

全国トップクラスの営業による
納車までの保険提案フロー構築

今の保険提案、**2025年**に入ってからリニューアル出来ていますか?

獲得率30%を達成する提案ポイント

5分間トーク

等級改定、保険料改定など近年の保険の改定の話を取り上げて、今加入している保険会社からの見直しを訴求します。

TCS、窓口の一本化

自社の販売、車検、整備、钣金など、アフターサービスのサポート体制を案内と、事故した際の窓口の一本化のメリットを話し、自社で保険を加入するメリットを伝えます。

+

獲得率50%超を達成する提案ポイント

特約を絡めた興味喚起

車両新価特約、人身傷害補償特約、弁護士特約など特約も含めた保険内容の見直しを提案することで、興味喚起と加入につなげます。

家族車検を入れたペア提案

併有車も含めた保険加入を促進する際に、自社で加入するメリットとして家族車検を案内してペア獲得につなげます。

各加入先への切り返し提案

通販型や団体など、お客様の現在の加入先に対して、各加入先に合わせた切り返し提案を行い、加入へつなげます。

セミナーで紹介する成功事例を一部ご紹介!!
“明日から使える” **任意保険獲得率アップ**ノウハウ紹介

セミナーでご紹介する任意保険獲得アップのノウハウを一部ご紹介します。
当日、皆様にセミナー会場でお会いできることを楽しみにしております。

- 1 モデル企業の保険実績を高める人員体制と責任者の役割
- 2 保険実績を高めるための日々の数値管理
- 3 保険のエーススタッフを輩出させる育成手法
- 4 自社のブランディングと任意保険獲得率を高める保険の売り場販促
- 5 売り色なく保険証券回収率を高めるための案内ツール
- 6 保険の改定内容を切り口にした興味喚起方法
- 7 車両新価特約、弁護士特約など特約を切り口にした興味喚起方法
- 8 TCS(トータルカーライフサポート)をメリットを最大限伝える案内手法
- 9 保険商談をスムーズに運ぶためのヒアリングのポイント
- 10 成約当日に保険を加入したいと思わせるクロージング方法
- 11 家族もまとめて加入させる、家族車検も合わせたペア加入提案
- 12 通販型保険のお客様に対する切り返しのポイントとトーク内容
- 13 団体のお客様に対する切り返しのポイントとトーク内容
- 14 知り合い、付き合いのお客様に対する切り返しのポイントとトーク内容
- 15 農協、共済のお客様に対する切り返しのポイントとトーク内容

当日は参加特典として、保険獲得率を向上させる
トップ保険提案者のトークマニュアルを進呈致します

全国トップクラスの**“提案フロー、トーク”**を教えます!!