

自動車保険 獲得の一步に

自社の付保率を上げるために
Tポイントを活用しよう！

～来店動機・証券コピーを獲得～



自社での付保率アップ！

自社で販売したお客様、毎回車検入庫をしてくれるお客様。自社での自動車保険付帯率（以後、付保率と言う）はいかがだろうか。店の規模感にもよるが、かなり頑張って取組んでいる店でも30%に達していれば大した数字だ。そもそも、この付保率を注視している店は意外と多い。新規契約を獲得することは稀なため、付保率を上げるには他社切り替えを提案していかなければならない。しかし、提案の上で必要な保険証券をなかなか入手することはできない。よっぽど顧客との関係性が深いか保険知識を持ち合わせて的確な提案ができる等のように、属人ベースでの開拓しかできない。そこでTポイントを活用した保険証券獲得を紹介してみたい。

Tポイント付与を来店動機に！



保険見積もりを条件にTポイントを付与する例。



生命保険でも資料請求の特典としてTポイント付与を活用している。

左のようなハガキを顧客へ送り、来店動機を創ることもできる。書面には「自動車保険の見直しを先送りにしていませんか?」「必要としていない特約がたくさん付帯されていないですか?」などの文言を入れ、ユーザー目線を忘れないことも必要だ。来店される顧客が満期を控えていたり、保険を使ったタイミングであれば効果も出やすい。

来店され保険契約に至らないケースがあったとしても、顧客の契約内容を把握しておくことができ、毎年提案することも可能だ。事故の際にはどのような流れで自社に連絡をすれば良いのか、保険の知識と安心できる修理体制を説明することが出来れば今後の万が一の事故にも顧客は任せられるというもの。

保険証券の情報を持つ大切さは保険会社から聞く話のだが、その方法の1つとしてTポイントを活用し、自社の付保率向上に役立ててもらいたい。

Tポイント加盟営業代理店

株式会社FAN

TEL:03-6907-1881

