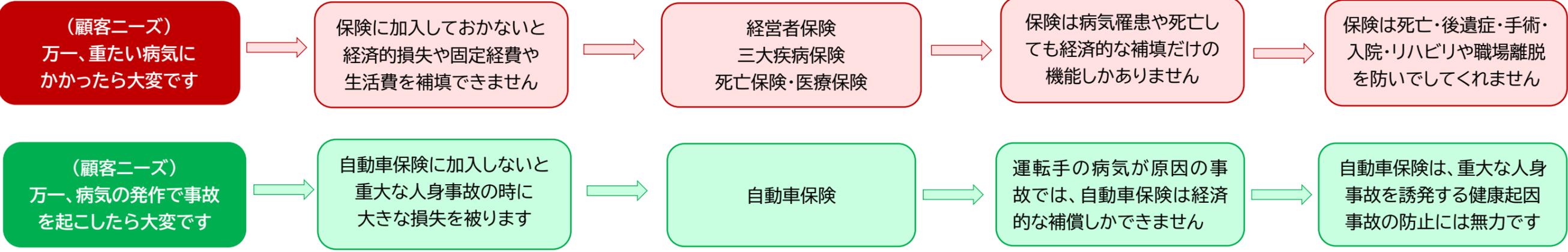


顧客ニーズに応える「保障」から「予防+保障」へのブラッシュアップ

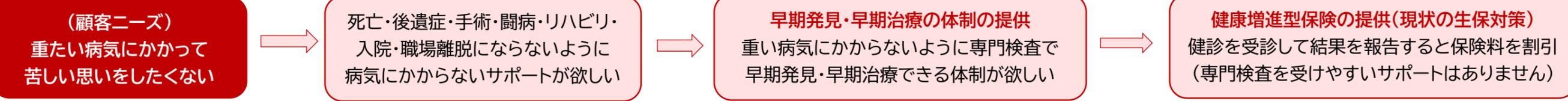
①

今までの保険加入に向けたニーズ喚起話法は、「万一病気で倒れたら」「万一事故を起こしたら」⇒「保険に加入しておかないと大変です！」



②

これからの保険は、本来の経済的な損失の補填(保障・補償)に加えて、プリベンション(予防・早期発見)の機能が求められています！



③

スマートライフクラブでは、「保障・補償機能」をベースに、「病気にかからない」や「事故を起こさない」ためのサポートの機能をご提供します!!

