

J P 生活サポート保険（傷害保険）の販売目安の設定等

2018年10月1日から販売を開始したJ P 生活サポート保険（傷害保険）については、年度途中からの販売となるため営業目標及び指標（ガイドライン）は設定せず、社員1人当たり等の販売目安を設定して取り組みます。

1 販売目安の設定等

(1) 本社⇒支社

年度途中からの販売となるため営業目標は設定せず、社員数に応じて支社別に指標（ガイドライン）を設定。（信越支社：3,050万円）

(2) 支社⇒郵便局

取扱局におけるJ P 生活サポート保険の販売に係る負担を考慮し、個別に指標（ガイドライン）は設定しないが、次のとおり販売目安を設定。

局種	区別	販売目安
単独M局	渉外社員	1人当たり3件／半期
	窓口社員	1局当たり3件／半期
エリアM渉外局	渉外社員	1人当たり2件／半期

※ J P 生活サポート保険の販売実績は、自動車保険販売実績に加算評価（組織業績評価についても同様。）

2 J P 生活サポート保険販売に係る具体的取組事項

(1) かんぼとの同時提案の実施

かんぼ生命保険商品のご提案時において、かんぼではカバーされていない通院等の補償の必要性等について説明した上、かんぼ生命と併せて加入することで日常生活の様々なリスクへの備えが可能となることを説明・ニーズ喚起。

(2) 販売スキルアップのための自局勉強会の開催

商品供給会社（東京海上日動社）と連携した上、ポータルサイトに掲載の営業推進ツール（アプローチツール集）等を使用する等して自局勉強会を実施。

(3) 自動車保険営業目標達成に向けたJ P 生活サポート保険販売計画の策定

2018年度は、J P 生活サポート保険営業実績を自動車保険販売実績に加算することから、自動車保険営業目標達成に向けた取組の一環として、J P 生活サポート保険販売計画を策定した上、積極的な販売に取り組む。

3 その他

(1) J P 生活サポート保険の販売が可能な社員が、自らを契約者又は被保険者として加入する「自己契約」は、実績計上の対象外。

(2) J P 生活サポート保険の紹介制度はない。

【参考】

JP 生活サポート保険（傷害保険）の概要

1 商品概要

- かんぽ生命商品をベースにした郵便局の販売モデルに可能な限り親和性を持たせた傷害保険ベースの郵便局専用商品（商品供給会社：東京海上日動社）
- かんぽ生命商品でカバーされていない補償を担保する一方で、死亡補償を不担保にする等、補償が重複しないように設計されており、「かんぽ生命商品の補完商品」として特約のようなイメージでセット販売することでシナジー効果を発揮。
- 「自動更新」方式であるため、お客さまから申し出がなければ自動的に前年と同条件で更新（郵便局でのお客さま対応は原則不要）。

【補償内容等】

補償内容			保険金額	補償の有無等	
				プランA	プランB
傷害補償	後遺障害		後遺障害の程度に応じて 20 万円～500 万円		
	傷害一時金	入通院	1 日以上	<治療給付金> 一律 1 万円	重複して支払われない
			5 日以上	<入通院給付金> 部位・症状に応じて 3 万円/9 万円/15 万円/30 万円	
	個人賠償責任		国内：無制限/国外：1 億円		
受託品賠償責任		30 万円（自己負担額：5 千円）			
携行品		30 万円（自己負担額：5 千円）			
救援者費用等		200 万円			
月払保険料		(年齢・性別問わず一律)			
		1,950 円	1,600 円		

※ オプションで介護補償（保険金額 100 万円）を付加可能【40 歳以上、保険料は年齢別に設定】

- 自転車による事故をはじめ日常生活で他人にケガ等をさせた場合や、他人から借りたもの等を破損した場合で、法律上の賠償責任を負った場合に保険金を支払い。
- 一契約で被保険者本人のほか、配偶者、同居の親族及び別居の未婚の子も補償の対象。

2 取扱開始時期等

- 取扱開始時期：2018 年 10 月 1 日（月）
- 取扱局：自動車保険取扱局 82 局（単独 M 局 58 局、エリア M 渉外局 24 局）
※ 販売開始当初は、紹介局制度は導入しない。

3 営業実績の計上方法

- JP 生活サポート保険の販売実績（新規・更新）は、年換算保険料（月額保険料×12）を計上。（※ 販売資格を有する社員が、自らを契約者又は被保険者として加入する「自己契約」は実績計上の対象外）
- 2018 年度は年度途中からの販売開始となるため、個別の営業目標は設定しないほか、自動車保険販売実績に加算評価。