

はじめまして、保険仲立人です。

パッケージ商品を販売する保険代理店とは異なり、保険仲立人は補償内容を拡大し、損害保険料を大幅に削減できます。

次年度の保険料に影響を与えず、火災保険は毎年40%運用！面倒な保険金請求事務も代行、あらゆるコスト削減に貢献します。

保険料は「リスクの量」で決まります。ロスプリベンション(減災)効果の高い設備、装置、取り組みは、更に保険料を削減させます。

保険仲立人をご存知ですか？

保険仲立人は顧客代理人として保険会社と交渉する金融庁登録認可事業者です

これまでは

保険会社

補償内容を決めてパッケージ商品を作る

保険代理店

保険会社の販売代理店として、
パッケージ商品を販売する



お客様

決まった条件のパッケージ商品から説明を受けて、自ら取捨選択して保険加入する

これからは

保険会社

保険仲立人が企画した仕様書に対して応札する



保険仲立人

お客様の要望やリスク調査の結果をもとに、
補償内容や約款を作成企画する

お客様

事業運営をして行く上で、自らにどのリスクが存在するのかの説明を受けて、予算を踏まえ必要な補償を選択し保険加入する

損害保険の本来の役割は「事故に備えること」だけではありません。企業においては決算書の「修繕費・設備更新費・賠償金・特別損失」を減らし、減することも損害保険の役割です。その上で「支払保険料」を削減できることが、弊社の強みです。

保険代理店と弊社との比較でよくあるQ&A

Q. 保険代理店から日本総険に乗り換えると不利益があるのか？

A. 保険仲立人制度は言わば、「保険代理店の欠点」を補うために誕生した金融庁登録認可制度です。お客様に不利益はありません。

Q. 日本総険と取引すると生命保険や損害保険など、全部の保険を任せる必要があるのか？

A. そのようなことはありません。生命保険や自動車保険のように、代理店制度の方が優れている場合もあり、任せたい保険だけを委任することができます。

Q. どの保険会社と契約することになるのか？

A. 国内最大手3社を中心に、条件の合う保険会社を自由に選択できます。

Q. 保険契約の際、保険料以外でコンサルティング料などの別費用が発生するのか？

A. 発生しません。保険仲立人は保険会社から報酬を得ています。保険代理店制度と同じです。

リスク調査を行います。損害保険料を今よりも削減できます

現在と同じ契約内容なら最大60%の削減が可能です。お客様に発生しうる事故の損害を徹底的に予測調査し、複数の保険会社に競争入札を行うことが、保険料削減の根拠です。多くのお客様が「万が一に備えた安いお守り」、もしくは「なんでも支払ってくれる高い財布」になっていることに気づかれていません。

補償範囲を拡大します。例えば、修繕費を保険対象にできます

企業リスクに合わせた補償範囲をフルカバーで設計します。火災保険では、エアコン、機械類、トイレ、厨房、PCなどの故障損害を保険転化することで、修繕費用の削減を目指しています。賠償保険では保険料削減を徹底的に行うと同時に、想定されるあらゆる事故に関わる費用を保険対象にします。

火災保険を使いましょう。保険金請求の手続きを代行できます

損害保険料の40%程度を保険金で使っても、次年度保険料は上がりません。従って、積極的な保険金請求を行います。火災保険では、お客様の修繕費リストを定期的にお預かりし、保険金請求できる事案を自動的に保険金請求しています。煩雑で面倒な保険金請求手続きの大部分をお客様に代わって行います。

クレームをまるなげ。賠償事故は最初から最後まで代行できます

企業にとって「賠償事故」は最も人手と手間のかかる仕事です。加入した賠償保険で、「予定通り保険金が支払われるのか」は、担当者の悩み事です。これを弊社は保険金請求業務だけでなく、クレーム対応業務まで引き受けます。また、提携弁護士が示談行為を行い、もちろんこれらの費用は保険で支払われます。

新しい収益モデル。補償制度が構築できます

フランチャイズビジネス、団体、協会、新製品、新工法、新技術、メンテナンス契約、会員制度（入居者、利用者、購入者）を対象に、保険制度を運営することにより、新しいキャッシュポイントを作ります。例えば、家電量販店の5年補償制度のような、商品代とは別にお客様独自の収益を生み出すことができます。

翌年の保険料も安くしましょう。減災研修を実施できます

私たちは「減災」をテーマにお客様のスタッフ・職員を対象に研修を行っています。モンスタークレマー対応法、感染症対策などのセミナーを実施し、翌年度の保険料の削減を狙っています。また、キャリアアップ助成金と絡めて、「リスク対応力」を向上させます。

減災効果の高い取り組みで保険料はもっと削減できます

損害保険の保険料は、「事故の可能性、損害の大きさ、発生する頻度」で決まっています。損害防止に役立つと認められる取り組みにより、翌年度の保険料は削減されます。「新しい設備装置の導入」「外部コンサルタントとの契約」「職員教育の実施と内容」などがございましたら、お気軽にご相談下さい。

まずは現在の保険内容をお聞かせ下さい。

ご提案の流れ

状況把握: お客様のご要望をお聞かせ下さい

Step1

- ① 大事な資料をお預かりする為、お客様と弊社で守秘義務契約書を取り交わします。
- ② 現行の保険証券のコピーをお預かりします。 →「現在の保険契約の分析資料」を作成します。

分析報告: 保険料削減見込みを報告します

Step2

- ③ 分析資料を提出し、分析結果をご説明致します。また、保険料削減見込みをお伝えします。
- ④ お客様の業態調査や現地調査を実施し、適正な補償内容や保険金額を設計します。
- ⑤ 設計した仕様書を基に、保険会社からの入札を受けます。

見積提出: 提案内容がご要望通りの契約内容になっているかご確認下さい

Step3

- ⑥ 保険会社各社からの応札結果を全て開示し、見積書としてご提出致します。
- ⑦ 担当者がお伺いし、詳しく内容を説明します。お客様によって採用・不採用をご判断頂きます。

保険契約

見積書提出までのご案内は全て無料です。

■社名	株式会社 日本総陰
■所在地	本店 高松市古新町2番地3 三井住友海上高松ビル2F 東京店 東京都中央区日本橋人形町1-6-10 ユニコム人形町ビル7F
■設立	平成8年(1996年)12月9日
■資本金	5,570万円
■代表者名	葛石 智
■仲立人登録	
登録番号	大蔵省四国財務局長第1号
登録年月日	平成8年(1996年)12月25日
取扱う保険の種類	損害保険契約・生命保険契約
長期保険契約認可	
認可番号	大蔵省銀行局第1200号
認可年月日	平成9年(1997年)6月10日
認可内容	長期保険契約媒介
■保険業法施行令に基づく保証金	237,000,000円(平成28年3月)
■保険仲立人に関する法律条文	
保険業法296条	保険仲立人の氏名の明示
保険業法297条	保険仲立人は取引する保険会社や、供託する保証金の内容を開示する
保険業法298条	保険仲立人は結約書を発行する
保険業法299条	保険仲立人は誠実義務(ベストアドヴァイス)がある
商法第543条~ 第550条	仲立営業について明記
民法 第656条	仲立営業は準委任(法律行為以外のこと)行為である

重要事項説明書

明示事項

株式会社フランクリン・ジャパン(営業代理社)

TEL 042-775-5656
FAX 042-772-6800
Mail info@fjc.co.jp

株式会社日本総陰

TEL 087-823-2850
FAX 087-823-2775
Mail k.kiyokawa@iba-ns.com