

本質を見極められなければ、何年保険の仕事をしていても「単なる保険営業マン」です。
お客様を護る「保険コンサルタント」になるための、はじめの一步はここから

保険は加入するのが目的ではなく、問題を解決するための手段であるなら、目先の保険料や何事も起こらなかったときに保険を解約した場合の返戻率を比較して推奨するのはおかしいと思いませんか？

また、どんなに保障内容の充実した保険商品であっても、保険金が払われるまで継続できなければ保障を受けることはできません。しかし、トラブルが現実的なものとなって保険が必要に迫られた時ほど、保険料を負担することが厳しくなるは、簡単に想像がつくはずでず。

目先の保険料は僅かな差でも、保険商品の基本的な機能が備わっていないことによる負担はとりかえしのつかない大きな差となってあらわれます。

緊張感をもって、推奨するべき保険商品の選択ポイントを見直してみませんか？
保険コンサルタントの役割は、保険商品の目利きと捌き方が重要です。

営業マンではなく保険コンサルタントとしての真価を発揮するために

- 主な内容は
- 保険コンサルタントなら知っておく損害保険の基礎知識と差別化提案
 - 事故対応の勘所・損害サービスとの交渉術の事例研究
 - 生命保険の常識の検証
 - 収入保障保険・終身保険・定期保険・変額保険・第三分野の選択のポイント
 - 各保険種類ごとの提案方法と保全対応の注意点など

ご参加いただきました方へ、最新保全マニュアル進呈いたします！



独自の理論と分析で、価値ある保険商品の選別と保険の効果
を高める活用法の提案に取り組み、経済誌・医院経営雑誌、
各種セミナーを通じた情報提供を行っています。
《著書》
お客様を護る生命保険活用術
生命保険のありえない裏ワザ



《講師》松木 祐司 CFP® FPスキルアップシリーズ ドクターマーケット開拓編 他

日 時	6月13日(火) 10:30~17:30
場 所	石川県 金沢駅近郊会議室
参 加 費	48,000円(税込) 再受講28,000円(税込)
募 集 人 数	会場参加 先着20名様

お申込み・お問合せはこちら

<https://matsuki-fp.com/>