

お客様に不利益を与えない

# 保険コンサルタントの生命保険活用術・続

保険の出口を案内するなら、必ずおさえておきたい注意点とは？

お客様の最後に、「あなたの提案なんて聞くじゃなかった」と嘆かれないコンサルタントになるために！

「退職金は有利ではない」「生命保険は税効果があった」「納税猶予・自社株対策不要、事業承継一発解決」など、常識はずれの7連発！

生命保険のありえない裏ワザを出版してから、各地で生命保険の活用法のお話しをさせていただく機会をいただきました。最近では、以前にセミナーに参加された方から、「お客様を救済できた」とのお声かけを多くいただきます。講師冥利につきるのですが、「変換」などを案内したばかりに、お客様が不利益となってトラブルになることもあるのです。そんな思いを募集人の方とお客様にさせないために、今回は保全の注意点を中心に皆様と考えてみたいと思います。こんなはずではなかったとならないための注意点を理解しましょう。

《講師》松木 祐司（マツキ ユウジ） CFP®・1級FP技能士



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も高める活用法の提案に取り組む。主に、ドクターのライフプラン実現のためのコンサルティングや、経済誌・医院経営雑誌、各種セミナーを通じた情報提供・保険営業マンの教育研修にも取り組んでいます。

《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

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	3月16日（月） 13：00～16：30 3月17日（火） 13：00～16：30
場所	東京 新橋近郊
参加費	30,000円（税込） 再受講の方は13,000円（税込） ※お客様の期待を裏切らない保険コンサルタントの生命保険活用術を受講された方は再受講となります。
申し込み	ご参加いただける方は、下記メールアドレスあてにご希望日をご指定のうえお申し込みをお願いいたします。

お申し込み・お問合せはこちら

Mail: [matsuki.fp01@gmail.com](mailto:matsuki.fp01@gmail.com)