

# 税理士さんに 「ほんとうの生命保険コンサルティング」 を判ってもらうためのプレゼンテーション

生命保険なんてどの保険会社でも大差はない。それでも複数の保険商品のなかから保険料と返戻率を比較して提案してもらっていただければ間違いないと錯覚されている経営者のために

バレンタインショック以降は、まったく生命保険が提案できなくなったという会計事務所のために

税理士さんが顧問先のためには、あなたとの業務提携が必要だと理解していただくためのプレゼンテーション

**無思慮に信じ込む前に、これまでの保険の常識を検証してみましよう**

生命保険のコンサルタントと会計事務所が提携することで、会計事務所の顧問先にもたらすメリットは何なのか？ 会計事務所にもおたらすメリットは何か？ 生命保険のコンサルタントは、どんな提案をするべきなのか？ 複数の保険会社の乗合をアピールするだけなら、証券マンや銀行からの提案と何が違うのでしょうか？ 生命保険のコンサルタントは会計事務所とその顧問先に何を提供すべきなのか、いっしょに考えてみませんか？



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	1月19日(木) 13:30~16:30
場 所	石川県 金沢駅近郊会議室
参加費	24,000円(税込) 再受講12,000円(税込)
募集人数	会場参加 先着20名様 ZOOMでの参加も可

**お申込み・お問合せはこちら**

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