

ご要望にお応えして、名古屋1DAYセミナーを追加開催いたします！

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

「なんでこんな保険を勧めたんだ！」と詰めよられたときに、自身をもってその理由を返答できますか？ 自分が勧めた保険商品が、乗合代理店の募集人であるなら、勧めるべきものではなかったなら？ 「保険商品のことをよく理解していませんでした」としか返答ができません。もしも、その問い合わせが、お客様にアクシデントが起こってしまったときなら、もう取り返しがつきません。知識は礼儀はもちろん、無知は訴訟になってしまうかもしれないのです。そんな乗合代理店として押さえておくべき保険の常識が、共有されていない代理店さんも多い様です。募集人にとってあるようでなかった、自分とお客様を護る保険ど真ん中の勉強会です。お客様は、ほんとうの専門家のいる周辺知識よりも、私たちに保険の専門知識を求めているのです。



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つ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、保険料の負担が厳しくなるは、簡単に想像がつくはずでず。緊張感をもって、推奨す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保全対応の捌き方が重要です。

主な内容は

- 保険コンサルタントなら知っておくべき損害保険の基礎知識と差別化提案
- 乗合代理店なら提案すべき損保商品・案内するべきではない損保商品
- 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？の検証でわかる、ほんとうの保険の選び方・使い方
- 収入保障・終身保険・定期保険・変額保険など、ほんとうの選択のポイント
- お客様を護る保険の効果を高める保全対応と注意点など



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

FPスキルアップシリーズ ドクターマーケット開拓編 他



《講師》松木 祐司 CFP®

| | |
|-------|----------------------------------|
| 日 時 | 8月8日 (火) 10:30~18:30+とことん希望者には補講 |
| 場 所 | 名古屋駅近郊会議室 |
| 参 加 費 | 58,000円 (税込) 再受講38,000円 (税込) |

お申込み・お問合せはこちらにお願いいたします

松木FP事務所 <https://matsuki-fp.com/> Mail: matsuki.fp01@gmail.com