


もう保険会社の言われるがままに、お客様をそそのかすような提案はやめにしませんか？

保険コンサルタントのたしなみ①

保険料や返戻率の多少の違いなんかよりも、お客様にとって決定的な違いとなりうる商品性の違いを理解されていますか？それを理解しておかなければ、あなたが乗合代理店になったメリットを、お客様は享受できないのです。また、複数の保険商品を案内できる乗合代理店が勧めるべきでない保険商品を勧めてしまっていたら、信頼の失墜だけではなく訴訟になってしまうかも知れません。緊張感をもって推奨すべき保険商品選別のポイントを検証してみませんか？生保直販の方も、ご自身とご家族を護る損保商品の見直しに、必要不可欠な情報提供をさせていただきますので、ぜひご参加ください。

 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。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ことは簡単に想像がつくはず。保険のプロとしてどんなアドバイスができるのか、緊張感をもって考えてみませんか？

主なセミナー内容は、保険の技術の習得のための

- まちがいだらけの生命保険の常識の検証で、見えてくるあらたな提案方法
 - まちがいだらけの損保提案。自分自身の契約の見直必至の提案すべき損保商品・案内しては訴えられる？損保商品の理解
 - 事故対応の勘所・損害サービスとの交渉術の事例研究
 - お客様を護る生命保険の選び方・使い方
 - 生命保険の効果を高める提案方法と保全対応の知られざる注意点
- 保険コンサルタントが理解しておくべき保険の常識まるわかり**



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、はじめの一歩はここから



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。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	11月17日（金） 13:30～18:00
場 所	熊本城近郊会議室
参 加 費	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