

次回の鎌倉塾は2024年7月18日（木）13:00～17:00

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

第24回 鎌倉塾のご案内

保険の提案・相談をうける者として、知識は礼儀と言われていますが、無知では訴訟になりかねません。勧めるべきではない保険を案内してしまっていて「なんでこんな保険を薦めたんだ」と詰めよられたときに、「保険のことをよく知らなかったので」としか返答しようのないものを勧めてしまっていたのでは、信頼も失墜してしまいます。一方で勧めるべきでない保険を理解していれば、お客様になんでこの保険に加入したのですかと、投げ掛けることで、価値ある保険商品の選択を促すことが可能となります。

会計事務所の顧問先のために、保険コンサルタントのお客様のために、保険会社が教えてくれない保険のほんとうを共有しませんか？保険の知識を深めるためには、知恵と経験の共有が必要です。

保険会社から発信される偏った情報に洗脳されることなく、徹底したお客様目線でお客様を護る保険の活用法について一緒に考えてみませんか？これからの保険業界を担う若い方募集人の方、会計事務所の方、保険会社の商品開発の方も、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で、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？

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



日 時	7月18日（木）13:00～17:00
場 所	山手線五反田駅近隣会議室
参加費	10,000円（税込）
参加方法	現地参加10人・ZOOM・録画視聴

お申込み・お問合せはこちらにお願いいたします