

年末恒例の金沢セミナー開催のご案内

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

いま保険コンサルタントとして知っておくべきことをどのくらい理解していますか？

あなたの**保険コンサルタント**としての**なんちゃって度**テスト

もしも、「なんでこんな保険を勧めたんだ！」と詰めよられたときに、**確信**をもって返答できますか？ 自分が勧めた保険商品が、お客様にとっては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知りませんでした」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。知識は礼儀というのはもちろん、無知は訴訟になってしまうかもしれないのです。自分を選んでくれたお客様を落胆させてしまうことになってしまいます。保険コンサルタントとして押さえておくべき保険の常識が、常識として共有されていないことも多い様です。自分とお客様を護る保険の常識の確認・共有をしておきませんか？



課税の繰り延べに使ってくれとばかりに？ 過激な保険商品の開発と、それを封じる規制のイタチごっこが終焉？。それでも、未だに空気を読めない案内をしてくる保険会社の担当も。

また、課税の繰り延べの最後の切り札かのように養老保険の提案がなされて、熱心に加入方法を語る方も。しかし、それは保険料の経理処理を否認されないための加入方法であって、それぞれの企業の福利厚生観点で考えれば、そんなルールに縛られていてはどうなのでしょう？

また、保険契約者の権利を侵害？してまで、法人から個人への名義変更を規制をしようとする流れ？のなかで、保全規程の違いはこれまで以上に重要なポイントになるのかも知れません。

保険の常識・非常識の54連発？自分の契約にも役立ちます！

サプライズトークなんてつまらないことには使わないでください



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	12月14日(土) 13:30~16:30
場 所	石川県 金沢駅近郊会議室
参加費	38,000円(税込) 再受講16,000円(税込)
募集人数	会場参加 先着20名様 ZOOM

お申込み・お問合せはこちら

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

松木FP事務所 Mail: matsuki.fp01@gmail.com