

保険会社の説明を鵜呑みにしない・お客様を落胆させない

FPの仕事に求められるものとは？

保険コンサルタントの役割

あなたの保険の常識が
良識に代わります！

**税理士
さんもぜひ！**

あなたの提案した保険は
本当に払らわれますか？

万一が現実のものとなってしまったお客様に、あなたの勧めた保険は本当に役に
たちますか？保険が必要となったお客様を落胆させませんか？

「なんでこんな保険を勧めたんだ！」と詰めよられたときに、自信をもって返答で
きますか？自分が勧めた保険商品が、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。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共
有されていますか？

自分の提案と自分の勧めた保険商品に責任を持てますか？

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と真ん中の研修会です！

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
の知識と技術を求めているのです。



お待たせいたしました。ご要望にお応えいたしまして保険代理店スタートUPセミナー
2025を開催いたします。保険の常識と思わされていることにも自分で検証してみ
ると、そのほとんどが非常識であったり・・・

保険会社に唆されるままに、保険を売るがための提案は、
もう終わりにしませんか？

ランキング本などではわからない本当の保険の選び方、
使い方をあなたのお客様のために共有しましょう。



松木 祐司



増田 英世

※このセミナーの講師は増田英世も務めさせていただきます

あなたのお客様になったメリットをお客様が享受するための必須研修です！

日時・会場	東京 虎ノ門 近郊会議室 9月19日(金)10:00~17:00の1 Dayセミナー
参加費	88,800円 / 再受講の方 48,800円
お申込み お問合せ	https://matsuki-fp.com/