

第31回鎌倉塾開催のご案内

知識は礼儀と掲げる保険会社があると聞いたことがあります。無知ではもちろん困りますが、

お客様がプロの仕事に求めるものは

料理人には、レシピや食材の知識だけではなく食材の目利と調理の技術です。

外科医には、術式の知識ではなくその手術の実績と手技です。

タクシードライバーに求めるものは、道をよく知っているということだけではなく・・・・

保険コンサルタント求められるのは、ほんとうの専門家のいる周辺知識ではなく、評論家のような保険の知識でもなく、目利と効果的に保険金を受け取っていただく保全対応の技術です。



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す。

保険のプロとしてそんな視点からもどんな保険商品を提案するべきなのか、緊張感をもって商品目利きのポイントと保全対応をいっしょに考えてみませんか？

主な内容は

- この2か月であったこと
- 最近起こった火災保険の損害査定の事例共有
- 新商品情報
- 第30回より、火災保険・自動車保険の選択ポイントのまとめ
- 変額保険の各保険会社の保全規定と注意点その2

保険コンサルタントが理解しておくべき「保険のほんとう」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



《講師》松木 祐司 CFP®

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

11月27日（金）13:00～17:00

場 所

金沢駅近郊会議室

参 加 費

10,000円（税込）

お申込み・お問合せはこちらにお願いいたします