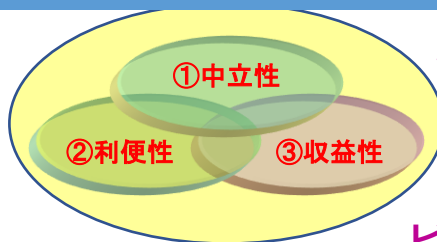


ベストプランニングと出口のフォローと一緒にクライアントを護りませんか？

# 会計事務所の 戦略的な ビジネスパートナーとして



顧問先の満足度を高め、事務所の経営にも寄与する。そんなビジネスモデルに興味はありませんか？

経営者のもっとも身近なアドバイザーである会計事務所の先生は、さまざまな制度変更に関して、常に最新の情報を持ってクライアントと接しなければならないというご苦労があると思います。『生命保険』についても正確なアドバイスが求められるシーンがあるのではないのでしょうか。わたしたちは、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、会計事務所の生命保険コンサルティングのお手伝いをさせていただきます。

- 保険にはかかわりたくないけれど、顧問先のためには一定の情報・知識は得たい。
- 代理店登録はしているけれど、顧問先のためには選択肢を増やしたい。
- 代理店登録はしているけれど、保険を販売する立場で顧問先と対峙したくない。
- 顧問先が健康上の理由で加入を拒否されたけれど、加入できる保険会社を探したい。
- 顧問料以外の収益を確保したい。
- 独立したばかりで、保険に関してはどうすべきか検討中。



先生に、3つのメリットをご提供させていただきます。

## ■このようなご要望があれば、今年はぜひ一緒に！

### 知っておいていただきたい生命保険の「ほんとう」の活用法を！

コロナ禍などで売り上げが激減したり、資金需要が高まったときなどに、顧問先の都合で保険料を1/5に削減でき、手元資金も引き出せて保障も継続できる。そんな保険があるのをご存じでしょうか？保険料や返戻率や損金比較ではない、経営者が加入すべき保険商品とは何か。生命保険の営業マンでも理解していないクライアントを護る活用法をご案内させていただきます。

### クライアントが安心・納得をして頂けるブランディングも構築してまいりました。

- ・出演 テレビ東京「お金の達人」 TBSラジオ「生島ヒロシのおはよう一直線」
- ・寄稿 取材協力 Doctor book「医院経営のリスクマネジメント」 THE 医院開業「お金の話し」 アポロニア21「医院経営のリスクマネジメント」日本歯科新聞「妙薬・効薬・特効薬」 ドクターズキャリアマガジン クリニックマガジン 企業実務 日経おとなのOFF 週刊東洋経済 週刊エコノミスト 週刊ダイヤモンド 他
- ・著書 生命保険のありえない裏ワザ (宝島社) お客様を護る生命保険活用術 (近代セールス社) FPスキルアップシリーズ ドクターマーケット開拓編 退職金がちり運用 (実業の日本社) 他

まずは、「わたしどもができること」について概要をご説明させていただきます。職員の方への勉強会も承ります。ご興味ございましたらお気軽にお問い合わせください。

