

ご好評につき、会計事務所の職員さん向け生命保険・損害保険の出張研修を承ります

税理士さんなら知っておくべき

# クライアントを護る生命保険活用術！

「雨降って傘を取り上げる」は生命保険でも コロナ禍で生命保険の商品性の優劣が露呈しています

保険料や返戻率比較ではない、本当の保険の選び方・使い方をご案内いたします。他では聞くことのできない、保険商品ごとの知られざる機能の差を解説いたします。これを知らずにクライアントからの保険の相談には対応することが出来ません。

節税は出来なくとも会社はつぶれませんが、リスクマネジメントを理解していなければ、クライアントは窮地に立たされてしまいかねないのです。ぜひ先生のコンサル業務にも、企業と経営者を護るリスクマネジメントの提案を取り入れて下さい。

福利厚生保険では、企業も従業員も護れません！自然災害やパンデミックなど不可抗力のトラブルから企業と従業員を護る保険選びとは？



《講師》松木 祐司 (マツキ ユウジ)  
CFP®・1級FP技能士

生命保険を取り扱う先生も、代理店登録はされていない先生も必見です。クライアントを護る生命保険・損害保険の選び方を考えてみませんか。知ってさえいれば、保険の効果を倍増させて、クライアントを護る提案ができるのです。

保険税務の変更で、これからは従業員の退職金積み立てには、養老保険がもてはやされそうな気配です。しかし、安易に養老保険を勧めるのはお待ちください。不測の事態に備えて保障を得ながら、現金と利益を積み立てておくことも大事ですが、いざというときは解約してというのは・・・それは患者の選択です。いざと言うときほど経営者の保障も必要となってくるのではないのでしょうか？ 保障を得ながら保険料負担を軽減し手元資金を確保する方法をご存知でしょうか？

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・保険代理店向けや会計事務所向けの研修にも取り組んでいます。

- ・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2 1「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) お客さん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 退職金がっちり運用 (実業の日本社) 他

**築き・護り・引き継ぐためのコンサルティングを行う税理士さんにはぜひ！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！**

コロナ禍で売り上げが激減したときなど、自分の都合で保険料を1/5に削減して手元資金も供給され保障も継続できる保険があるのをご存じですか？  
こんなことも出来なければ、経営者保険とは言えないのではないのでしょうか？

ご受講後は顧問先からの保険相談のヘルプデスクも承ります

申込方法

ホームページのお問合せ欄よりお申込み下さい

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