

代理店内の研修で
満足できていない方

**税理士
さんもぜひ！**

代理店へ出ることを
検討されている方

ご希望にお応えして！

代理店スタートアップ研修を 動画で提供いたします！



《講師》松木 祐司（マツキ ユウジ）
CFP®・1級FP技能士

保険会社によって決定的な商品性の違いや、規定の違いがあるのをご存知ですか？それを知なければお客様を護る商品選択もできません。乗合代理店であれば、勧めるべき保険と勧めてはいけな保険商品を理解しておかなければ、なんでこんな保険を勧めたんだと訴えられることにも？

生命保険の
ほんとうの
まるわかり！

お客様の最後に「あなたに保険をお願いしていてよかった」
と言っていただけのコンサルタントになるために

代理店に入ったのに、各保険会社から順番に商品説明を受けるだけで、どこの商品を勧めるべきかわからない。代理店に入ったのに、損保の申込書は作ってもらえても、コンサル提案のレベルにはない。などという不満を待たれる方が多い様です。そんなお悩みにお応えして、苦手意識を持つ前に損害保険の基礎知識と事故対応のポイントをお伝えいたします。また、ランキング本なんかではわからない本当の生命保険の選択ポイントと活用法を、事例を交えてじっくり考えていきましょう。

- ①乗合代理店の募集人なら知っておくべき保険の常識
- ②乗合代理店の募集人なら知っておくべき損害保険の基礎知識
- ③損害保険のコンサル提案のポイントと事故対応の勘所
- ④ランキング本ではわからないほんとうの保険の選び方・使い方（終身保険・収入保障保険編）
- ⑤ランキング本ではわからないほんとうの保険の選び方・使い方（定期保険・応用編）
- ⑥募集人なら知っておくべきがん保険の周辺知識と差別化提案
- ⑦社会保障制度から考える就業不能保険
- ⑧決算対策・事業承継・相続対策と生命保険の常識のうそ？

生命保険のあり得ない裏ワザを出版いらい、保険の活用法のセミナーを各地で開催させていただく機会が増えました。すると、お客様を救済できたと多くのお声がけをいただいています。講師冥利に尽きるのですが、生命保険の活用法には大きな落とし穴もあるのです。お客様のために提案したことで、お客様の不利益となってしまうのでは本末転倒です。お客様の最後にあなたの提案なんて聞くんじゃなかったなどとならないために、活用法の注意点も共有いたしましょう。

あなたが代理店の募集人であることのメリットをお客様に享受していただくために

レジメとWEBセミナーを録画した動画が30日間繰り返しご覧いただけます

販売価格

全8回コースお申込み98,000円(税込) 各回お申込み15,000円(税込)

お申込み
お問合せ

<https://matsuki-fp.com>

これまで、弊社のセミナーに参加された方のご感想

税理士の先生のご感想

状況の変化で保険の目的が変化した場合に柔軟に対応できる保険。そんな保険があるとは知りませんでした。まさにこれが経営者に勧めるべき保険ですね。

たぶん、今日の先生には選ぶべき保険ではないと言われてしまうものを、たくさんの顧問先に勧めてしまった。ちょっと個人的に相談に乗ってもらいたい。

まさに知らずに触るとやけどの恐れと思った。今後顧問先から相談があったときにはアドバイスをいただきたい。

普段は考えたこともない内容ばかりで大変驚きました。今日の話しを知らなければ、なんの罪悪感もなく特定の保険会社だけを勧めてしまっていたと思います。

それなりに保険のことは知っていたつもりでしたが、今までの認識ではクライアントにミスリードをする可能性があり、ぞっとしました。

目からウロコなんてもんじゃない、目玉が飛び出すかと思いました。

こんなこと誰からも聞いたことがなかった。懇意にしている保険会社の担当は何人かいるが、誰からも今日の話しは聞いたことがないが本当なのか？

なるほど、今回のセミナー内容を実践することで、顧問先にかなりのメリットをもたらすことができると実感しました。税理士だからこそ知っておくべきことだと思う。

損金とか税効果ではなく、保険の機能をその時の状態で最大限に発揮させることの重要性を認識できた。

本当の意味で「クライアントを護る」ためには、どこに着眼するべきなのかということが理解できた。今までのままでは、自分が保険を勧めるなんておこがましいと思う。

自分は今まで何をやっていたのか？保険会社の担当者任せにしていたが、こんなに決定的な違いがあるとは・・・

松木先生の被保険者利益をとことん追求する軍鶏のような気質が大好きです。

立場上よく保険の相談も受ける事が多い。ただ、税金がらみの部分のみで返答をして、あとは保険会社まかせにしていた。しかし、今回の研修を受けて、保険会社は「返戻率」や「保険料」を重視しているが、それがが本当に顧問先のためになるのか？という事をすごく考えさせられました。「税理士だから顧問先を護れる」という主旨がよく理解でた。

今回の学びでは吸収できない点もあるが、お客様に役立つ重要な論点なので復習して理解を深めようと思う。

長期定期保険の期間短縮、保険期間の延長、延長定期保険、福利厚生養の養老保険と長期定期保険の比較など、アドバイスとして活用したい手段がたくさんあり、とても有用でした。

生命保険がこれほどの機能を持っているとは知りませんでした。それが知られていないことに驚いています。また、保険会社で違うことを改めて感じました。

保険コンサルタントの方のご感想

自分は15年も保険をやっているのに、別次元の話しだと思った。

損とか得ではなく、保険の機能をその時の状態で最大限に発揮させること。この観点で提案してみたい。

本当の意味で「お客様を護る!!」ためには、どこに着眼するべきなのかということを理解できました。今日の内容をしっかりとお客様にお伝えし、本当に「お客様にとっての良い保険」を提案していこうと思います。あらためて保険は「誰から入るか」これが、最も重要なんだということを痛感しました。

生保業界に転職して18年目をむかえます。多数の外部研修を受講させて頂き、それなりに知識は豊富だと自負していましたが、募集人として肝心なことが何もわかっていなかったことがわかった。もっと早く聞きたかった。

既存の保険契約の保全が大切なのは、理解していたつもりですが、お客様にとって何が最も有益なのか、先の先まで見据えた手法には頭が下がります。

色々な会社のあらゆるルールを知っていることに驚かされる。松木先生から加入しているお客様はあんしんだと思う。

ここまで細かく保全の説明を聞いたことはありませんでした。本当に勉強になりました。また、保険会社によってこれほど取扱規定が異なるのには驚きました。

今まで、それなりに勉強してきたつもりでしたが、さらに、奥深い使い方が多く、大変勉強になりました。今までの知識だけだったと思うと、お客さまを護れなかった可能性があるの、ぞっとします。

生命保険の活用術として具体的な事例で説明いただいたので、お客様を護る生命保険活用が理解できました。普段は考えたこともないので大変勉強になりました。

生命保険の活用方法について、より具体的な数字が提示されての解説でしたので、分かりやすく、且つ、イメージしやすかったと思います。プレゼンに活用していきたいと思います。

保険はどこの会社の商品にするかではなく、どのコンサルタントから入るのかと言うことが大切だと再認識いたしました。