

お客様の期待を裏切らない

保険コンサルタントの生命保険活用術

生命保険募集人の存在意義は何か？ お客様に何を提供するのか？

お客様の最後に、「あなたに保険を任せておいて良かった」と言っただけのコンサルタントになるために！

「生命保険のありえない裏ワザ」には書くことが出来なかった非公開の活用法も一挙に公開！

生命保険の活用法について考えてみたいと思います。直販の方も、乗合代理店の募集人の方も、お客様が万一のときに、ご加入いただいている保険商品のみならず、他から加入された保険に対しても、その時の状況に応じた有効な活用方法をアドバイスすることができますか？ 保険の販売手法ではなく、お客様を護る保険の活用法を、保険会社の枠を超えて考えましょう。

ご機嫌伺の電話や訪問・バースデーカードや贈答品を送ることよりも、本当の契約者フォローとはなにか。具体的な事例をもとに保険の活用法を考えてみましょう。

《講師》松木 祐司（マツキ ユウジ） CFP®・1級FP技能士



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。主に、ドクターのライフプラン実現のためのコンサルティングや、経済誌・医院経営雑誌、各種セミナーを通じた情報提供・保険営業マンの教育研修にも取り組んでいます。

《著書》

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 | 5月 30日 (木) 10:30~16:30 |
| 場所 | 大阪府中央区 |
| 参加費 | 38,000円(税込) |
| 申し込み | ご参加いただける方は、メールにてお申し込みをお願いします。 |

お申し込み・お問合せはこちら

MAIL: matsukijyuku@bestlife-fp.com

事務局 山崎 まで

これまでセミナーに参加された方の声をご覧ください

変換や期間変更など活用法については意識しているつもりでしたが、各社、各商品によって対応が様々であることを再認識できました。

現場ですぐに使える非常に具体的な内容だと思いました。プロとして詳細に説明することができれば、お客様からの信頼も向上すると思います。特に●●●●の話は初めて聞きました。常に「出口が大切です」とお客様に言っているので大変恥ずかしいと思いました。次回も必ず参加して勉強したいと思います。

目からウロコが落ちるような内容でした。なるほど、今回のセミナー内容を実践することで、お客様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。知らない保険活用法が満載でお得な内容でした。松木先生の講義はオススメです！！

自分は14年保険屋をやっているのに、別次元の話だといつも感動し、同時に恥ずかしく思います。

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。自社商品を研究すること、他社商品をしること。保全機能活用のポイントからアプローチしてみたい。

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が「腹落ち」しました。今日の話をしっかりお伝えしたうえで、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、最も重要なんだと言うことを痛感しました。

生保業界に転職して10年目をむかえます。多数の外部研修を受講させて頂き、それなりに保険の使い方を理解していたつもりでしたが・・・お客様にとって本当によい保険は出口で決まる！！このことを念頭において、今後お客様にコンサルしていこうと思います。

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。ここまで知っていれば、お客様のありとあらゆるケースに対応できると思った。

保険の出口を語る時、終身なら払い済み、延長保険にすることは多くの方が知るところですが、●●●●を長くして●●●●を出す。そして、その後から●●●●にする。また、●●●●をしてから●●●●する等、複数の組み合わせをすることにより、顧客のニーズに対応できるなど、アイデアが満載でした。

営業経験が長くなるにつれて保全活動が増えてきている中で、今回のセミナー内容の様なお客様サポートができれば、それが先々の営業にもつながりやすいのではと思いました。

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。

今日のセミナーは、ほとんどの生命保険セールスマンが知らない、生命保険の使い方だと思います。

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も、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。

多岐にわたる生命保険の活用の仕方が理解できて役に立ちました。福利厚生プランの長期定期の活用は、研究、活用してみたいと思います。保険は出口対策がやはり重要だと、再認識できました。

保険の「使い方」が詳細多岐にわたり、非常に興味深いお話しでした。

年金受取について、利益の平準化だけでない活用方法が聴けてよかった。

今回受講して、保険の出口というのは、人それぞれ出口の目的が変化し、保険も変化させられなければ、本当の意味で契約者のお役に立てないと強く感じました。それと出口の目的ごとに保険を変化させるためには、保全コンサルにもっと重点をおかなければならないことを痛感しました。

お客様を護る保険の知識の習得をめざしましょう
税理士さんも是非ご参加ください。