

会計事務所さん向け生命保険・損害保険の研修を承ります。

税理士さんなら知っておくべき

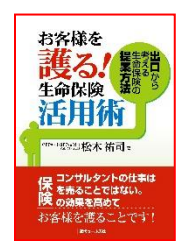
# クライアントを護る生命保険活用術！

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機能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・・・それは愚者の選択です。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

**経営者にとって、いちばんの相談相手である税理士さんには、ぜひ！知っておいていただきたい生命保険の「ほんとう」を！**

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、自分のタイミングで元に戻せる保険があるのをご存じですか？  
これぞ、経営者保険ではないでしょうか？

ご受講後の顧問先からの相談のヘルプデスクも承ります

研 修 費 **220,000円＋交通費**

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/>

# これまで研修にに参加された先生の声をご覧ください

状況の変化で当初の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。まさに経営者に勧めるべき保険ですね。

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。

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、たくさんのクライアントに勧めてしまった。ちょっと個人的に相談に乗ってもらいたい。

知らぬが仏だった。怖くて保険を勧められなくなった。

まさに知らずに触るとやけどの恐れと思った。

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、クライアント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。税理士だからこそが知っておくべきことだと思う。

代理店登録をして15年が経つが、別次元の話しだった。

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。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た。このままでは、自分が保険を勧めるなんておこがましいと思う。

自分は●●●なので、●●生命を勧めているが、絶句してしまった。

こんなセミナーはやらないで欲しい。間違ってもエンドユーザー向けにはやるべきではない。大人の対応を望む

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、顧問先のありとあらゆるケースに対応できると思った。

今日の話しを最初に聞くことが出来ていたら、登録した保険会社が変わっていたと思う・・・

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・・・

ここまで細かく保険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のセールスマンも知らない、生命保険の使い方だと思います。