

財務を切り口にした法人保険コンサル販売手法研修 ～実は中小企業マーケットはブルーオーシャンだった～

法人向けの生命保険に関しては、経済環境や税制変更の動向からからも、節税や単純な損金売りをメインの切り口とした販売だけでは、ボリュームの拡大は見込めないことは皆さまもご認識のことかと存じます。赤字・黒字関係なく、すべての中小法人に保険を販売出来るスキルが必要です。

今回は、(社)財務コンサルタント協会 山岸副理事長を講師に招き、「財務を切り口とした法人保障販売に必要となる基礎知識の取得や販売手法・仕組み」に関する内容を実際の赤字法人への販売事例を交えてお話しします。

は
今
ま
で

- ①『節税や退職金など顕在化されているニーズに対して
生保商品(逡増やガン)を当て嵌める＝法人保険販売』の認識
- ②『決算書は良く分からない・財務は難しい』の認識
- ③『損益計算書の利益を真っ先に確認し、次に預金額を見て商品を売りに行く姿勢』
- ④『研修その場限り、受講後の行動が元に戻ってしまう』

変わってみたいと思いませんか？

は
こ
れ
か
ら

- ①社長と財務をベースに未来を語り、最適な保障・保険料・商品をコンサルし提供する
- ②社長から一目置かれる存在になる
- ③税理士と財務言語で語り、対等な立場でビジネスをする
- ④法人税が下がっても、大丈夫。税制に左右されない生保販売ができる

もう「保険屋さん」と言われない！

協会の研修を受講して全国200名のプランナーが成長し成果を上げてます！！

財務コンサルタント協会は、税理士と金融財務コンサルが、生保募集人様向けに様々な販売支援を実施しています。

開催日：2014年7月11日(金)

会場：大阪市西区西本町1-4-1 オリックス本町ビル 3階会議室

時間：13:30～17:00(13:00開場) ※終了後、懇親会を予定しております。

参加費：5,400円 (すべて事前お支払。下記URLからお申込み時にお支払いください)

主催：一般社団法人 財務コンサルタント協会、一般社団法人 保険健全化推進協会 結心会

協賛：オリックス生命保険株式会社

運営：株式会社KMO 担当：小谷

メール：kmo.kotani@gmail.com 携帯：070-5654-3932 (willcom) または090-4288-3932 (softbank)

本セミナーは完全予約制となっております(定員先着25名)

お申込みとお支払いは下記URLからお願いいたします。※お支払い完了をもって申込み受付とします。

お申込みはこちら：7月11日(月) <http://kmo-140711.peatix.com>