

入会手続きは、FPSクラブのサイトから。  
**[月々1,630円で利用できる月払い]**と  
**[1年間19,350円で利用できる年払い]**の  
 どちらでも選べます。 ※ご利用できるコンテンツは、月払い、年払いとも同じです。

1日あたり約53円か。  
 これなら手軽に  
 利用できるな。



生保セールスのための  
 有料会員制情報サイト

# FPSクラブ

<https://www.fps-net.com/fps-club/>

FPSクラブの利用料のお支払い方法は、月々1,630円のクレジットカード払いによる月払い(後払い)と、1年間19,350円の年払い(前払い)の2つから選べます。

月払いなら、初めてご利用になられる方にとって**1日あたり約53円**と手軽にお試しできる価格です。そのうえ毎月の更新手続きも必要ありません。また、お客様専用の「マイページ」から、契約情報などが随時確認できます。短期間お試しになりたい方、いつまで利用するか未定の方にとっても便利です。

## 月払い

- 1月払いでのお支払いは、クレジットカード払いのみの決済方式とさせていただきます。お振込みでのご入会は受付いたしません(月払いに関する詳細はFPSクラブのサイトでご案内しております)。
- 2初回月の利用料については、月初め～月末のいずれであってもご入会日に関係なく当月1カ月分のご利用料金を請求させていただきます。月初めにお申込みいただくほうが初回月のご利用期間が長くなりますので、ご入会のお申込みは月初めをお勧めします。
- 3ご入会から3カ月間は解約及び年払いへの変更はできません。一旦解約し、再度入会しなおした場合も同様となります。

## 年払い

- 1お振込みでも、クレジットカードでもお支払いいただけます。お支払い完了後からご使用になれます(前払い)。
- 2契約は1年ごとです。次年度もご利用いただくには更新手続きが必要です。一度契約いただきますと、年の途中では解約できません。

## 月払いと年払いサービスの比較

(利用料は消費税込みの金額です)

お支払方法	月払い	年払い	
	クレジットカード	クレジットカード	振込
利用料	1,630円	19,350円	19,350円
その他	—	—	振込手数料
更新手続き	不要	1年ごとの契約更新	
中途解約	入会月から3カ月間は解約できません。再度入会しなおした場合も同様です。	年の途中解約はできません。	
解約手続き	随時受付。日割払戻しなし。解約したい月の月末までに所定の解約手続きをお願いします。 ※入会月から3カ月間は解約できません。	更新月に更新手続きを行わなければ自動的に解約となります。	

※上記内容は2020(令和2)年6月1日現在のものです。契約の諸条件等は変更になる場合がございます。  
 ※月払いと年払いでご利用できるコンテンツは異なります。どちらも同じサービスが受けられます。



LINE公式アカウントでも、FPSクラブはじめ、弊社の最新情報・オトクな情報をお届けします。友だち追加はこちらから!

スマホから、タブレットから、パソコンから、  
**生命保険の営業に役立つ記事やコンテンツが**  
**Webサイト「FPSクラブ」でご覧になれます。**  
**1カ月1,630円\*で使い放題!見放題!です。**

\*月額利用の場合。年払いは19,350円となります。

2019年7月8日以降に契約いただいた定期保険・第三分野保険にも対応して便利!

お役立ちシミュレーションツール「法人契約の経理処理」

社長、役員退職金準備と相続税改正に対応して保険見直しのプランを考えてきました

ほう、うちのことをよく考えて提案してくれているね!

社長の退職金予定額の平均も出ている!  
 会長  
 社長  
 専務  
 常務

データ集

すでに加入されている他社の保険内容をチェックしておこう

7月更新予定  
 保険商品の検索

役員退職金を生命保険で受け取る方法ならこのツールをご覧ください

社長、血圧が高いとこぼされていたけど査定はどうか?

査定医による「告知に役立つ疾病データベース」

相続でもめる事例の連載や役員退職金の特集も読んでおこう

生保セールスに役立つ記事

FPSクラブ紹介動画がご覧いただけます。

コンサルティング実践シート

FPSクラブのトップページにアクセスできます。

## FPSクラブ ご利用までの流れ

クレジットカード決済確認後、または振込入金確認後、FPS-net会員登録時のメールアドレスへ利用スタートのご案内をお送りします。また、ご利用の際にはお客様IDとパスワードが必要となりますので、事前にFPS-net会員登録ページから個人会員のご登録をお願いします。

\*すでにFPS-net会員登録(個人会員)をされ、IDとパスワードをお持ちの方は、この手続きは不要です。

▼お問い合わせは▼

FPS

株式会社セールス手帖社保険FPS研究所

TEL.03-3352-8302(代) FAX.03-3352-8420

業務部 平日 9:30~17:00

〒160-0022 東京都新宿区新宿1-36-2 新宿第七葉山ビル

# 待ち時間、移動時間、寝る前のひととき…… そんなちょっとした時間にも役立つのがFPSクラブです。

営業のヒントを探す、営業のスキルを磨く、営業の達人に学ぶ。週2回配信される生保営業関連記事をはじめ、保険商品の検索、優績者の動画、シミュレーションツール、ニーズ喚起アプローチツールなど、会員制有料情報サイト「FPSクラブ」には生保営業に役立つ情報やツールが満載です。お客さまへ最適な生命保険を提案するために、ぜひ、FPSクラブをご利用ください。



## スマートフォンやタブレットでもご覧になれます

- 査定医による「告知に役立つ疾病データベース」
- 優績者インタビュー ● マーケット開拓セミナー
- 法人攻略セミナー ● 保険販売ワンポイント
- 人気の連載・注目記事

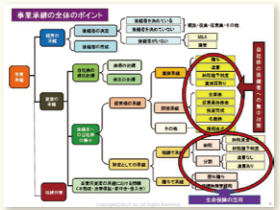


## 生保セールスに役立つ記事 (会員専用)

生保営業に役立つ多種多彩な記事を、毎週2回配信しています。

## 生命保険提案に役立つ研修資料集

相続・事業承継対策、役員・従業員退職金など、図表を多用し、背景、関連法・制度なども含め提案のために必要な知識がわかりやすく解説されています。



## お役立ちシミュレーションツール

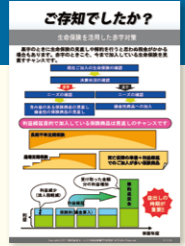
役員報酬、生命保険料控除額、相続税額、ローン・金利の計算など。

**NEW**  
「法人契約の経理処理」  
2019年7月8日以降の定期保険・第三分野保険を追加!



## コンサルティング実践シート

ダウンロードしてすぐに使えるコンサルティングシート集です。解説や切り口話法などもついています。



## ニーズ喚起! アプローチツール

身近な話題や法人税務のQ&A、まもなくセカンドライフを迎える方への資料をシート集にしました。情報提供と同時にニーズ喚起につながるため、お客さまへの訪問資料に最適です。



## 生前贈与の効果

相続対策において、生前贈与の活用による税負担の軽減をシミュレーションすることができます。



## Webセミナー

相続の相談窓口になるための「浅広知識」と「ネットワーク創り」というテーマなど、税理士の今村先生が新マーケットを開拓する方法を解説します。



## 保険販売ワンポイント

実戦で役立つ情報を多数盛り込んでいます。営業のヒントをつかみたい時や、税務について確認したい時など、営業のシチュエーションにあわせてご利用ください。

## アプローチにもってこい! リーフレット文例集

相続対策や事業承継対策、役員退職金準備などで生命保険提案の際の「切り口」となるリーフレット見本です。



## 生保税務・個人年金税務Q&A

お客様からよくある税務上の質問についてお答えします。

The screenshot shows the FPS Club website with a top navigation bar, a main content area with various article thumbnails, and a sidebar with search and filter options. The articles cover topics like COVID-19 impact on insurance, public pensions, and life insurance proposals.

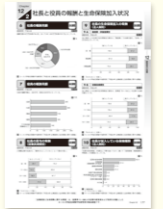
いますぐ! ポータルサイトで  
FPSクラブ 検索  
https://www.fps-net.com/fps-club/

## 今週のトピックス

税制、社会保障、金融商品、医療・介護など生命保険の周辺情報について、配信しています。(会員以外の一般の方もご覧いただけます)

## データ集デジタルブック 更新!

保険販売に役立つ最新データを収録。データを活用すればお客さまへの提案に説得力が増します。

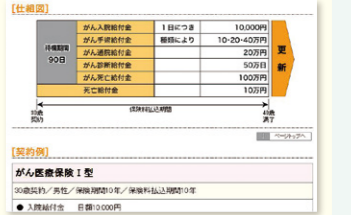


## 査定医による「告知に役立つ疾病データベース」

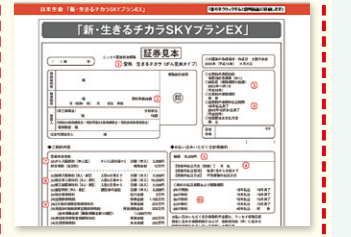
保険査定医の牧野安博先生が監修する、病気の原因、症状、保険(死亡・医療・がん・介護)加入可否の目安をデータベース化したコンテンツです。

## 保険商品の検索 7月更新予定

国内・外資系生保・共済の平成9年度～現在までの保険商品データベースです。検索機能が瞬時に商品情報が手に入ります。



## 証券の見方 実際の保険証券をもとに解説しています。



## 優績者インタビュー

得意な手法、成功例、失敗例などを語っていただいたインタビュー動画です。



## これまでのおもな連載記事

### 税と社会保障

元キャリアが教える 社長の心にささる労務アドバイス/ 税理士から見た生命保険販売のツボ/ 知ってビックリ! 年金のはなし/ 税理士が教える、経営者のための相続・事業承継対策/ 税理士の視点による生命保険提案シート/ 不動産オーナーのための法人を活用した相続対策 など

### 医療・介護・相続等の現場

ドクターに聞く! がん治療の今/ 知っておきたい生命保険査定医の視点/ 暮らしにひそむ事故・事件/ FPが見た終活の現場/ デジタル終活と私たち/ がんに強いセールスパersonになる/ 生保営業マンが学んでおきたい家族信託のケーススタディ/ 「後の祭り」にならないための相続の話 など

### 営業スキル

ドクターの興味を引く話題@一目おかれるドクター開拓/ 営業の達人いいね! 話/ 営業力UP! プラスアルファのご提案/ マーケットとして見た公益法人/ わかると楽しい法律知識 など  
「結果につながる既契約マーケティング」が書籍化。好評発売中!

### 業界・商品・コンサル等

社長はそこが聞きたい! 「もっと教えて」と言われる税務のはなし/ 弁護士に学ぶ保険判例解説/ 元引受査定担当者による保険判例解説/ 新・保険商品研究/ 今日のひとネタ~ライフプランを考える~ / 不動産投資その妙味と意外な罠/ 生命保険とコンプライアンス など

### 特集

イデコプラス (iDeCo+) を切り口とした法人提案/ 人生100年時代の支え方/ 社長に寄り添うセールスパersonになる/ 定期保険・第三分野保険の保険料経理処理の改正について/ 社労士が解説するドクターマーケット など

\*本パンフレットの内容は、2020(令和2)年6月1日現在のものです。FPSクラブのツールおよび記事などのコンテンツは変更される場合があります。

※画面はサンプルです。実際のサイトと異なる仕様・デザインとなる場合もあります。