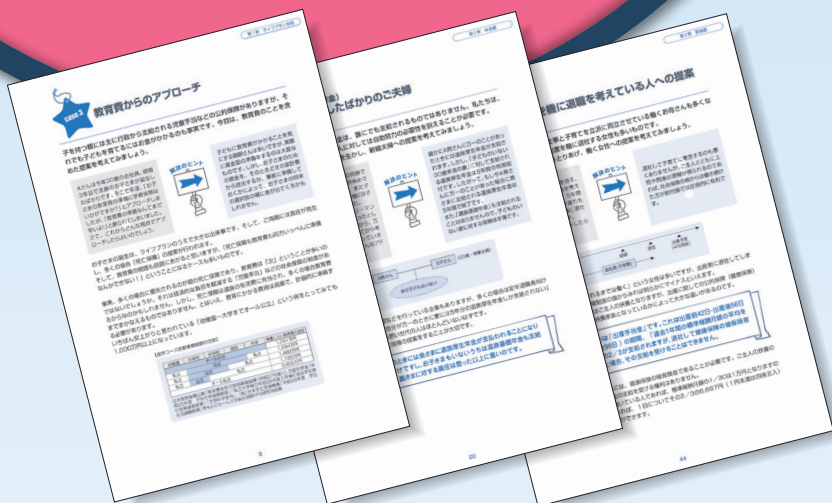


FP的な 保険販売の コツ30



こんな悩みごとのある方におすすめです。

いきなり
保険の話をして、
普通は
断られちゃうのが
オチよね…

多くの見込客の方々は保険に加入したいと思っていない人たちです。その壁を乗り越えるため、FP資格等を取得し理論武装する募集人の方も多いのですが、一方で「勉強しても販売の実績に結びつかない…」という声があるのも事実です。本書は、知識をどのように販売の現場で展開していくのかのコツ(=ヒント)を体感していただくためのものです。「保険販売につなげるために」という点に絞った30の事例を設定し、こんなお客さまがいたら「どんなきっかけを見つけて話をしていけば良いのだろう?」という視点から、アプローチの糸口を一緒に考えていきます。知識を実践に生かしきれずにお悩みの方に、ぜひおすすめしたい1冊です。

知識を
実践に生かしきれずに
悩んでいる方へ

知識を実践に生かしきれずに悩んでいる方へ

FP的な 保険販売の コツ30



FPS
セールス手帖社保険FPS研究所

● A4判 / 92ページ ● 定価: 本体1,100円+税

C
O
N
T
E
N
T
S

第1章 ライフプラン全般

- 保険は損だと思っている人へのアプローチ
- 教育費からのアプローチ

第2章 年金編

- ねんきん定期便を使った提案のヒント
- 専業主婦には保険はいらないと考えている人への提案

第3章 医療編

- 社会保険料の不思議
- 出産を機に退職を考えている人への提案

第4章 介護編

- 障害年金と介護保険からの提案
- 障害年金や介護の話

第5章 相続編

- 円満な財産分割のための保険提案
- お子さまのいないご夫婦へのアドバイス

第6章 TAX編

- 確定申告をきっかけとした提案
- 医療費控除の具体的計算からの提案

第7章 法人編

- 赤字法人への保険提案
- 社長の給与を減らす提案

など

【注】上記テキストは、AFP・CFP®の継続教育単位取得の通信講座教材として、日本FP協会より認定を受けております。通信講座の受講を希望される方は、継続教育通信講座の専用申込用紙からお申し込みください。上記テキスト購入後に通信講座への切替申込はできません。詳しくは、弊社ホームページ <http://www.fps-net.com/keizoku/>、もしくは弊社業務部までお問い合わせください。TEL 03-3352-8302

※体裁・内容等、一部変更になる場合がございます。

FPS 株式会社セールス手帖社保険FPS研究所 TEL.03-3352-8302
〒160-0022 東京都新宿区新宿1-36-2 新宿第七葉山ビル FAX.03-3352-8420

<http://www.fps-net.com>