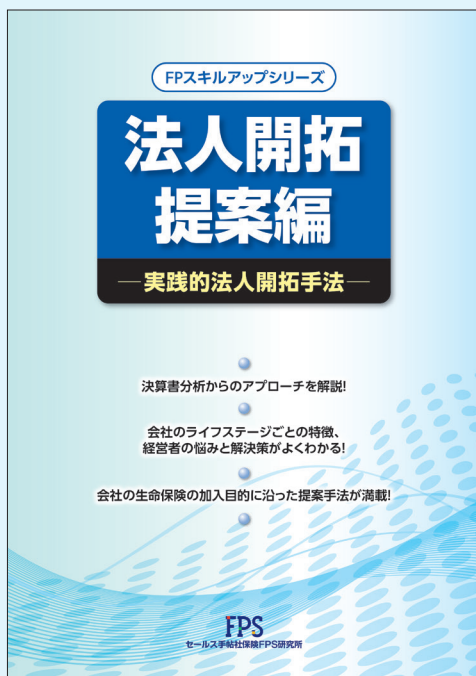


法人開拓提案編

法人開拓のヒントが満載!



**決算書分析と法人の
ライフステージからアプローチ!
法人における加入目的別の
生命保険提案を集大成!**

保険営業で成功したければ、契約単価が高い法人マーケットへの取り組みは欠かせません。法人開拓に必要なもの、第一は、法人や経営者についての理解です。「社長、今日は『保険のリストラ』の話で伺いました」では、門前払いが関の山です。

法人にも個人同様ライフステージがあり、ステージごとに会社の特徴、問題点、取り巻くリスク、経営者の悩みは違いますので、それらの解決策からのアプローチが有効です。会社の現況を把握するために必要な最低限の決算書の基礎知識、加入目的別にその資金準備の必要性和解決策としての生命保険提案など、必要な基本知識も学習できます。

今回の改訂では、平成30年から10年間に限って新たに創設(上乘せ)された新しい納税猶予制度*と生命保険の活用についても解説しています。

*平成30年度税制改正大綱に基づいたものであり、本書執筆時点では詳細が決定しておりませんが、内容が変更・追加になることがありますのでご注意ください。

◆A4判 / 192ページ
◆定価: 本体2,300円+税

こんな
あなたに
おススメ

- 現在法人を開拓中の方
- 法人を新規開拓したいと思ってもなかなか踏み出せない方
- 過去成果が挙がらなかったが再度チャレンジしてみようという方

CONTENTS

第1部 生命保険募集人に必要な決算書の見方

- 第1章 決算書の基礎知識
- 第2章 生命保険募集人にとって必要最低限の決算書の見方
- 第3章 経営者から「未来経営」を伺う
- 第4章 決算書入手

第2部 ライフステージごとの会社の理解

- 第1章 ライフステージごとに見た経営者の悩みと解決策
- 第2章 それぞれのライフステージの業種別決算書から見る特徴
- 第3章 それぞれのライフステージのリスクと生命保険

第3部 加入目的別に見た生命保険提案

- 第1章 事業保障資金対策
- 第2章 事業継続資金対策
- 第3章 従業員の福利厚生と退職金準備
- 第4章 役員退職慰労金の準備
- 第5章 事業承継対策
- 第6章 会社の清算対策

第4部 資料編

- 解説① 経営承継円滑化法
- 解説② 特例納税猶予制度 など

*体裁・内容等、一部変更になる場合がございます。

【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