

入会手続きは、FPSクラブのサイトから。 [月々1,600円で利用できる月払い]と [1年間19,000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52円か。
これなら手軽に
利用できるな。



FPSクラブの利用料のお支払い方法は、月々1,600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19,000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52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。
- 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。
(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)

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年ごとですので、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

(料金は全て税込です)

| 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 | 1,600円 | 19,000円 | 19,000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。 | |

※上記内容は平成28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。

※利用料は消費税込みの金額です。

※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。

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。

FPSクラブ ご利用までの流れ

生保セールスのための有料会員制情報サイト

FPSクラブ



スマートフォンや タブレットでも快適に!

FPSクラブに掲載する記事が、スマートフォンや
タブレットでも快適にご利用できるようになりました。

営業マンの仕事のほとんどは、お客様とお会いすること。見込み客へのアプローチから顧客へのアフターフォローまでその活動はさまざまですが、お客様とお会いしないことには営業は始まりません。そんな外出続きの営業マンにとって強力な助っ人、必須アイテムとなっているのがスマートフォンです。FPSクラブも、配信する記事がスマホ対応となりました。忙しく飛び回っている生保営業マンの皆さん、喫茶店で商談までの待ち時間に、あるいは電車やタクシーでの移動時間に、FPSクラブをご覧になって情報収集にお役立てください。



FPSクラブ紹介動画が
ご覧いただけます。

※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。
※2016年7月からスマホ版対応となります。



FPSクラブのトップページに
アクセスできます。

▼お問い合わせは▼



株式会社セールス手帖社保険FPS研究所 〒160-0022 東京都新宿区新宿1-36-2 新宿第七葉山ビル
TEL.03-3352-8302(代) FAX.03-3352-8420 業務部 平日 9:30~17:30

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。
「FPSクラブ」は、生命保険営業の現場で役立つ記事、ツール、シミュレーションソフト、データベース、動画等を取り揃えた有料会員制情報サイトです。

生保営業に役立つ会員制情報サイト「FPSクラブ」は1カ月1,600円で使い放題、見放題でご利用になれます。毎週更新される生保営業関連の記事をはじめ、保険商品の検索、優績者インタビュー、法人契約の経理処理などの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、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。

生命保険営業に役立つ情報やツールが満載!

スマートフォンやタブレットでもご覧になれます
 2016年7月からの新規の記事からご覧になれます。
 スマホ対応コンテンツ(随時追加予定)
 ●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

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
 複雑で間違えやすい法人契約の経理処理や、役員報酬、生命保険料控除額、相続税額、ローン・金利の計算など便利で簡単なシミュレーションツールです。

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。

移動中や空き時間にチェックできるから便利!

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。

*本パンフレットの内容は、平成28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。

The screenshot shows the FPS Club website with a navigation bar at the top containing categories like '税と社会保障', '医療・介護・相続等の現場', '営業スキル', '業界・商品・コンサル等', and '特集'. The main content area is divided into several sections:

- 今週のトピックス**: A list of recent news items with dates and titles, such as '【5月26日】No.3208 育児と介護の「ダブルケア」負担約25万人'.
- 生保セールスのための有料会員情報サイト FPSクラブ**: A promotional banner for the club's paid membership.
- 会員の方専用**: A section for members featuring '生保セールスに役立つ記事(新着情報)' and '医療・介護・相続等の現場'.
- 保険商品の検索**: A search interface for insurance products.
- ライブラリ**: A section for digital books and PDFs, including 'データ集2016年版'.
- 優績者インタビュー**: Interviews with top performers, such as '株式会社 田中 隆之さん'.
- 総合目録**: A comprehensive index of the site's content.

いますぐ! ポータルサイトで **FPSクラブ** 検索 <http://www.fps-net.com/fpsclub>

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。(会員以外の方でもご覧いただけます)

データ集
 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、保険加入可否の目安をデータベース化したコンテンツです。

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。

保険商品の検索
 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。検索機能で瞬時に商品情報が手に入ります。

査定医による「告知に役立つ疾病データベース」
 高橋直樹(タカノ)の監修による、告知に役立つ疾病データベース。病気の原因、症状、保険加入可否の目安をデータベース化したコンテンツです。

優績者インタビュー
 株式会社 田中 隆之さん、株式会社 代表取締役 藤本 弘之さん、株式会社 代表取締役 金子 智

生保営業に役立つ連載記事は、「税と社会保障」「医療・介護・相続等の現場」「営業スキル」「業界・商品・コンサル等」の4つのジャンルに整理してバランスよく提供しています。これまでおもに下記のような連載が掲載されました。

税と社会保障
 不動産売却は保険提案のチャンス! / 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 / 相談事例からひもとく「もめない相続」 など

医療・介護・相続等の現場
 もう一度学び直す! 成年後見制度 / 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 / がんが強いセールスパーソンになる / 相続と不動産にまつわる困った(><)話 / 相続コンサルティングの「実際」 / 「後の祭り」にならないための相続の話 / 告知書で見かける「気になる病気」 など

営業スキル
 営業の達人いいね! 話 / 営業力UP! プラスアルファのご提案 / 生命保険営業★ブラッシュアップ講座 / わかると楽しい法律知識 / 読書で鍛える営業力 / 決算書からアプローチする法人開拓 / 財務改善に役立つ法人保険 / お客さまをつくる方法はこんなにある! など

業界・商品・コンサル等
 業界TOPIC / 団塊Jr.へのライフプラン・アドバイスと保険提案 / 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 / FP資格を保険販売に活かす! / データが語るアプローチ / 生保セールスが押さえておきたい信託最新事情 など

※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。