

背景がわかればニーズが見える

# 生命保険営業 ハンドブック

20代

30代

40代

50代

60代  
以降

## 年代別の「本音」と「数字」がわかる データに基づく生命保険営業ガイド

本書は、20代から60代以降まで、保険営業に役立つ各年代のデータを整理して紹介しています。

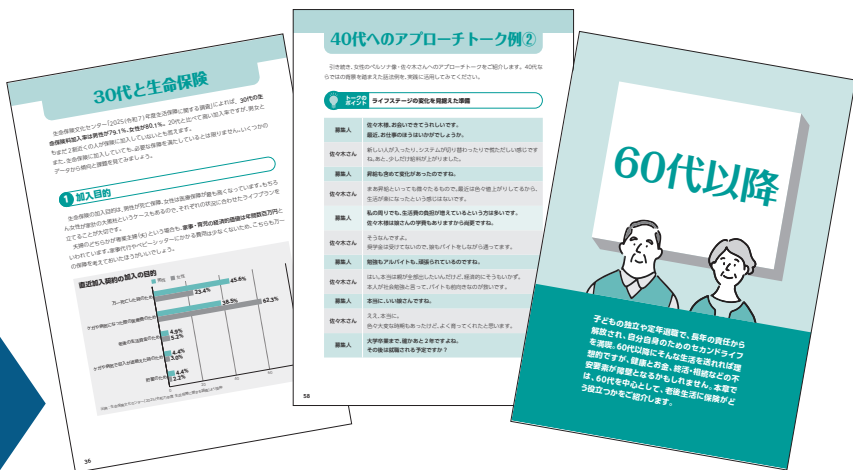
若年層特有の「貯蓄の少なさ」というリスク、中高年層の「万-」の備え不足など、年代ごとの課題を明確にし、解決策を提示。提案に迷ったとき、強力な武器になる一冊です。

こんなお悩みは  
ありませんか？

若年層に保険の必要性を  
伝えたい

年代ごとの違いをうまく  
説明したい

ニーズに刺さる  
営業トークがしたい



勘ではなく根拠のある提案を。  
本書はその“迷い”を  
データで整理します。

【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 <https://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 平日9:30~17:00

背景がわかれば  
ニーズが見える

## 生命保険 営業 ハンドブック



事前準備にグッと差がつく

年代別ニーズ  
把握ガイド

FPS  
セールス手帖社保険FPS研究所

● B5判/96ページ

● 定価: 1,870円(本体1,700円+税10%)

● ISBN978-4-86254-319-6

※体裁・内容等、一部変更となる場合がございます。

### 主な内容

- 年代別ライフステージ分析
- 消費支出・保有資産データ
- 実践アプローチトーク例

FPS

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  
FAX.03-3352-8420

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