

『逆立ち発想』

話法で

経営者・資産家の 心を揺さぶれ!

経営者も資産家も話に釘付け!
ゾクゾクする新・生保販売話法



著者 染宮 勝己 (税理士・CFP®)

世の中には、税のしくみを知らないが故に“思い込み”が一般化しているものがあります。たとえば「所得税より法人税のほうが有利」「給与より退職金でもらったほうがトク」「贈与税は高いから贈与は損」など…。間違いではないものの、税金を少なくすることだけが正解とは限りません。視点を変えてみれば、豊かな人生を送るためのヒントが見つかり、もっとお客さまにふさわしいプランの提案も可能になるのです。本書で紹介する“逆立ち発想”話法を試してみれば、経営者も資産家も話に釘付けになることでしょう。

◎本書のおもな内容◎

第1章

なぜ、生保営業マンの話は、
経営者・資産家に聞いてもらえないのか?

- 視点を変え、発想を変えて話せば聞いてもらえる!

第2章

社長さん!
人生を楽しみながら生涯現役を目指しませんか?

- 給与をガマンして退職金で受け取ることも大事だが、社長さんには「いま」しかできない大事なこともある!
- 損金にできる役員賞与のススメ

第3章

お客さま、社長さん、
もしも贈与税が“高くない”と感じられたら、
生前贈与で相続対策をしたいと思いませんか?

- お客さまのタイプに合わせて、手取額話法、負担率話法、限界税率話法を使い分けよう!
- 染宮式贈与税早見表の使い方

『逆立ち発想』話法で

経営者・資産家の 心を揺さぶれ!

経営者も資産家も話に釘付け!
ゾクゾクする新・生保販売話法

著者
染宮勝己
税理士/CFP®



セールス手帖社保険FPS研究所

◆仕様:A5判/144ページ/本文1色刷り

◆定価:1,650円(本体1,500円+税10%)

*体裁・内容等一部変更となる場合がございます。



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>