

まえがき	1
トークのよし悪しが成約率に影響	4
「介護保障」のセールストーク例	8
「相続対策」のセールストーク例	12
「個人年金」のセールストーク例	20
「経営者」へのセールストーク例	24
「自営業者」へのセールストーク例	28
「必要保障額」のセールストーク例	32
「女性の保障」のセールストーク例	36
「貯金と保険の違い」のトーク例	44
「保障見直し」のトーク例	52
「中高齢期の医療保障」のトーク例	60
「妻の立場から考える保障見直し」のトーク例	68
「死亡保障」のトーク例	76
保険の3つの側面	84
トークも工夫と練習	88

「介護保障」のセールストーク例

「介護保障」はこれからますますニーズが高くなる保障です。

介護問題は、介護する側に、経済的な負担、体力的な負担、精神的な負担がかかりますが、介護される側にも、経済的な負担、肉体的な苦痛、加えて「家族に迷惑をかけてすまない」という精神的な苦痛が重くのしかかります。人生の最期を暗く重いものにしないためにも介護保障は大切な保障です。

介護問題はこれからますますクローズアップされてきます。なぜなら、日本は今後ますます『少子高齢化』傾向が強くなるからです。『少子高齢化』は、公的年金や医療保険の問題ではありません。公的介護保険にも大きな影響を与えます。

介護保障のセールストークにもいろいろな視点があります。いくつかご紹介しますので、自分自身が納得できて、お客様の心にも響く、訴求力の高いセールストーク作りにお役立て下さい。

トーク例

「国の介護保険を活用するためにも
生命保険の介護保障が必要です」

国の介護保険が始まって、介護環境が随分良くなりましたね。実は、国の介護保険を十分に活用するためにも、保険会社の介護保障が必要だと言われています。

国の介護保険と、保険会社の介護保障の大きな違いは、国の介護保険は「介護サービスを安い価格で利用できる制度」で、保険会社の介

「中高齢期の医療保障」のトーク例

近年「保障見直し」への関心が高まっていますが、その中でも関心が高いのは、「中高齢期の医療保障」ではないでしょうか。

50歳代を過ぎてきますと、「医療保障」の資料を請求する人が増えてきます。これは、病気などの心配が出てきたことと、今まで入っていた保障が満期を迎え、保障切れが気になってきた人が多いこと、この両方の要因が重なっていると思います。

何歳であっても、保障への関心を持っていただくことは大変良いことですが、保障は本人が希望すれば全員加入できるというわけではありません。健康でなければ加入できませんが、この年代になりますと、何らかの病気をしていたり、体調不良の方も多くなってきます。

病院へ行っている、クスリを飲んでいるのであれば加入はできませんし、完治していても治ってから数年がたっていなければ、やはり加入に条件がついたりします。

50歳代を過ぎてきますと何種類ものクスリを飲んでいる人も多くなってきます。本人が加入したいと思う時には、なかなか入れないのが保障というものです。そういった状況を若いお客様にもお話しして、中高齢期の医療保障の重要性を訴求して、保障見直しをおすすめしていただきたいと思います。

50代以降の方であっても、現在健康で問題なく加入できるお客様には「保障見直しの最後のチャンスです」と言って、保障見直しをおすすめしていただきたいと思います。