



新日本保険新聞社のDVDのご案内

<https://www.shinnihon-ins.co.jp/> ★ホームページからのお申し込みもできます★



商売繁盛DVDシリーズNo.81

研修教材にも最適!!

ベストセラーを「営業話法」に変換する法人攻略マニュアル! 「保険税務のすべて」を使った保険営業

最高の「法人つかみトーク」は、この1冊から!

講師 (株)fpking 代表取締役 井上 健哉

昭和40年から毎年発行、保険実務者に現場で活用され続ける新日本保険新聞社のベストセラー「保険税務のすべて(榊原正則・著)」一。この1500ページを超える大著に戸惑いを覚える方々に「ここを読めば、こんな保険営業ができます!」とポイントを指南するDVDが完成しました!

保険税務の最新情報といっても、お客様にはなかなかうまく伝わらない……。例えば、どんな優れたお薬でも、薬の成分を説明されたところでその効能が理解できる人はお医者さんだけ。逆に「頭痛に効く」とか「腹痛がおさまる」といった効能を言ってもらえればすぐにわかります。保険や税務もそれと同じで、「この保険や制度を使えば、お客様にこんな役に立つことがありますよ」とお伝えすれば、どんなお客様でも身乗り出して聴いてくれるようになります。

(株)fpking 代表取締役 井上健哉氏は、銀行勤務時代に融資取引先・新規開拓の経験で培った経験をもとに、多くの法人営業に携わり、ソニー生命で表彰式常連メンバーとして活躍。独立後、ファイナンシャルプランナー/経営コンサルタントとして、数々の講演・執筆をこなし「生保従事者支援 けんや塾」を開塾。以来16年にわたり、多数のビッグネーム・エグゼクティブを輩出し続けています。このDVDでは、そんな井上氏の「保険営業人生」を変えた1冊である「保険税務のすべて」を使ったアプローチ法を、「知識」ではなく即効性のある「法人つかみトーク」としてわかりやすく解説しています。

例えば…

- 同じ1億でもポリシー分割で死亡保障にこれだけ順応性が生まれる!
- 今必要なお金と後で必要なお金のマッチングポイントがわかると何がトク?
- 甲慰金ファーストに立った規定作りをすれば手取りはこう変わる!
- 会社の『赤字』を防ぐ「救済保険」とは?!

などなど、。。。

保険税務の解説だけでは伝わらない、それがお客様にどんな「効能」があるのかというポイントを徹底的にお伝えしています!

※平成29年度版「保険税務のすべて」と一緒にセット価格での販売もしております!

CHAPTER

- ①自己紹介 ~それは「辞書」ではなく「小説」だった!~
☆「保険税務のすべて」を使った保険営業
- ②「長期平準定期保険」のポリシー分割と年金支払特約
☆社長の死亡保障に順応性を持たせよう!
- ③「生存退職金」の5大メリット
☆今必要なお金/後で必要なお金のマッチングポイント
- ④「甲慰金と死亡退職金」~手取りがすべて~
☆甲慰金ファーストに立った規定作り
- ⑤「第3分野(ガン・医療・介護)」の法人全損短期払い
☆CVがない場合の例外的な取り扱いを紹介
- ⑥「福利厚生プラン」~全員養老と中小企業退職金共済~
☆会社の「赤字」を防ぐ「救済保険」とは?
[特別付録] 新日本保険新聞社・刊行「保険税務のすべて」よりDVD当該資料を抜粋したレジメ(ダウンロード)



DVD 収録時間合計約115分
定価 7,900円(消費税込み)

講師プロフィール

(株)fpking 代表取締役 井上 健哉
ファイナンシャルプランナー/経営コンサルタント
1991年3月立命館大学産業社会学部卒業。1991年4月株式会社京都銀行入行。本部(営業推進部)配属時、融資取引先 新規開拓専担者として従事。2年4か月(28か月)で新規融資取引先143社を成約、融資実行累計金額39億円。1997年3月ソニー生命保険株式会社京都中央支社入社。初年度のルーキーズカップで、全国第2位を獲得。以後毎年、表彰式常連メンバーとして活躍。2000年3月株式会社FPサーカス設立に助力。2010年3月同社代表取締役就任。2017年3月株式会社fpkingに社名変更。平成14年(2002年)開塾16年、多数のビッグネーム・エグゼクティブを輩出し続ける伝説の塾「生保従事者支援 けんや塾」を全国で継続開催中。
株式会社fpkingホームページ:
<http://www.fpking.co.jp/>

特別限定セット



【書籍】 B5判・全1,530ページ/定価 5,660円
平成29年度版 保険税務のすべて
+
【DVD】
「保険税務のすべて」を使った保険営業

特別限定セット価格 10,000円(消費税別)



人生を変えた1冊 — 「保険税務のすべて」との出会い。

(株)fpking 代表取締役 井上 健哉氏



このたび、新日本保険新聞社よりDVD「保険税務を使った保険営業」を発売することになりました。これは、新日本保険新聞社・刊行の書籍「保険税務のすべて」に記載されている税

務情報をエビデンスとして応用した、法人のお客様へのおきの提案話法をかみくだいて紹介した内容となっております。

そして、これまで自分は、お客様が知りたい情報を取り違えていたのだということに、はっと気がつきました。お客様は営業職員の一方的な保険や税務の情報ではなく、その保険がどんなとき自分に役立つのかを知りたがっている。お薬でいうとそれが何に効くのかという「効能」です。もし、薬の説明をされたとき成分の名前を羅列されても一般の人はさっぱりわからないでしょう。逆に「頭痛に効く」とか「腹痛がおさまる」といった効能を言ってもらえればすぐにわかります。

同じように、保険営業も、その法律（税務情報）が、実際、お客様のどんな役に立つのかという「効能」をお伝えしなければならぬ。保険セールスマンの勝手な都合で長々と保険商品の説明をしたり、最新の税務知識をひけらかすのではなく、「この保険や制度を使えば、お客様はこんなことができるようになりますよ」とお伝えすれば、どんなお客様でも身を乗り出して聴いてくれるようになりました。

以来、私は「保険税務のすべて」に載っている、お薬でいうところの「成分」をチェックして行って、ここからどんな効能があるのか、この法律を使うとどんな機能があるのかということを読み出し、お客様に伝えるのが楽しくて仕方なくなりました。

保険営業に携わる方々は、ぜひこの「保険税務のすべて」を腹落ちするまで読み込んでいただけたらと思いますが、難しく感じる方もいらっしゃるでしょう。そこで今回、DVDという機会をいただき、私が日々、実践する「保険税務のすべて」を使ったアプローチ話法をお伝えさせていただきました。このDVDを法人、個人、マーケティングなど、さまざまなシーンでこの内容を応用していただき、「保険税務のすべて」のバリューがさらに上がり、皆様にとっても大きな財産になっていけば、この本の一ファンとして本当に嬉しいです。

務情報をエビデンスとして応用した、法人のお客様へのおきの提案話法をかみくだいて紹介した内容となっております。

「保険税務のすべて」との出会いが私にとっての保険営業の始まりでもあり、今までの活動のすべて、私にとってのバイブルです。

私はもともと銀行の営業推進部で、融資取引先・新規開拓専任者として従事していましたが、仕事を続けているうちに法人顧客が抱えているリスクや生命保険の考え方に心を大きく動かされ、ソニー生命に入社することを決意しました。しかし念願の保険の仕事始めたものの、すべてがうまくいかず、心が折れそうになりました。そんなとき出逢った一冊が「保険税務のすべて」でした。

この本を読んでみてわかったことは「法律というものは何らかの背景があって作られるもの」であるということ。背景がわかれば法律がわかり、法律がわかれば背景が分かる。同じように約款を読み込むことで保険がわかり、保険がわかれば約款がわかるということが見えてきました。

◆ ◆ ◆ ◆ ◆ 商品申込書 ◆ ◆ ◆ ◆ ◆

※送料実費

商品名	数量	商品名	数量
商売繁盛DVDシリーズ No.81 「保険税務のすべて」を使った保険営業	50581 個	【書籍】 平成29年度版 保険税務のすべて 【DVD】 「保険税務のすべて」を使った保険営業	55555 組

※代金は着荷後、同封の振替用紙をご利用のうえ、お振り込みください。

送信先 (株)新日本保険新聞社 行き
(〒550-0004 大阪市西区靱本町1-5-15 TEL 06-6225-0550)

【FAX 06-6225-0551】

会社名(代理店名)

担当者名

送付先(会社・自宅)〒

TEL(会社・自宅)

FAX(会社・自宅)

※お客様のお名前・住所などの情報は、商品のお届けや各種ご案内に限り使用させていただきます。ご本人様の承諾を得た場合を除き、第三者への提供、開示等は致しません。

<https://www.shinnihon-ins.co.jp/> ★ホームページからのお申し込みもできます★