

法人保険初心者でもできる！ 社長のハートをがっちりつかむ 保険アプローチ法



大田 勉氏

マイナス金利、個人課税増税、法人課税減税の時代に、法人生命保険をどう売っていくのか……生命保険営業パーソンの悩みに応えるDVD「法人保険初心者でもできる！社長のハートをがっちりつかむ保険アプローチ法」が、新日本保険新聞社から発売された。会社と一体であるオーナー社長に保険を売るための手法を、ニッケイ・グローバル株式会社代表取締役の大田勉氏が丁寧に解説、これから法人生命保険販売をスタートしようという初心者にも、わかりやすい内容になっている。

オーナー社長の関心事は事業継続 会社の利益と 社長の可処分所得を増やす

平成の始まりとともに導入された消費税も、今年10月には10パーセントに増税される。その一方で法人税は減税されている。個人負担が増え消費が冷え込むと予想される中、今後の法人保険マーケットを着目する人も多いだろう。国税庁の規制により節税対策の保険が見直しとなる中で、オーナー社長にどうアプローチするかが勝負の決め手となる。

法人保険営業のノウハウを伝授 経営に役立つ保険活用法が満載

講師の大田勉氏は、M D R Tの終身会員であり、保険営業パーソンのために法人に保険提案をする傍ら、経営者向け、資産家向け、会計事務所や司法書士事務所向けのセミナーを全国各地で精力的に行っている。「トラックキーンパーは5。毎朝5時55分に起きています」という大田氏の編み出した会社と経営者にお金を残す55の裏技「保険・海外金融商品活用55連発」は、目からウロコの活用方法と好評だ。

「会社と一心同体であるオーナー社長は、保険に関する関心がまったくないと言っても過言ではありません。社長の関心事は、事業を継続させることと会社と自分自身にお金を残すこと。事業継続のために必要なお金の必要です。お金の財布へお金を分散させ

「今回は55連発の中から、社長の関心事であるお金の焦点を当てた5連発。会社の利益と社長の可処分所得を増やすという観点から、非課税の可処分所得を増やす方法を解説しています。役員報酬を調整して手取り収入を増やす方法を示す。

「今回は55連発の中から、社長の関心事であるお金の焦点を当てた5連発。会社の利益と社長の可処分所得を増やすという観点から、非課税の可処分所得を増やす方法を解説しています。役員報酬を調整して手取り収入を増やす方法を示す。

「マイナス金利」「個人課税増税」「法人課税減税」時代で

「法人課税増税」時代で

があります。社長が安心して事業にまい進できるように、保険がサポートするというわけですね」と大田氏は言う。DVDでは、ファーストアプローチに使える5つの手法を紹介している。

「今回は55連発の中から、社長の関心事であるお金の焦点を当てた5連発。会社の利益と社長の可処分所得を増やすという観点から、非課税の可処分所得を増やす方法を解説しています。役員報酬を調整して手取り収入を増やす方法を示す。

「今回は55連発の中から、社長の関心事であるお金の焦点を当てた5連発。会社の利益と社長の可処分所得を増やすという観点から、非課税の可処分所得を増やす方法を解説しています。役員報酬を調整して手取り収入を増やす方法を示す。

「今回は55連発の中から、社長の関心事であるお金の焦点を当てた5連発。会社の利益と社長の可処分所得を増やすという観点から、非課税の可処分所得を増やす方法を解説しています。役員報酬を調整して手取り収入を増やす方法を示す。

商売繁盛DVDシリーズNo.90 生命保険販売 法人マーケット開拓
法人保険初心者でもできる！「マイナス金利」「個人課税増税」「法人課税減税」時代の
法人生命保険の販売方法
社長のハートをがっちりつかむ保険アプローチ法



DVD 収録時間合計約158分
定価 10,584円(消費税込み)

講師 ニッケイ・グローバル株式会社 代表取締役 大田 勉

大田 勉 (おおた つとむ) ニッケイ・グローバル株式会社 代表取締役
1963年大阪府生まれ。関西学院大学法学部卒業。近畿日本ツーリストで10年、海外旅行営業を経験。大手生命保険、総合保険代理店として、保険営業界の最高峰MDRTの終身会員、TOT資格1回、次のランクCOT資格4回を獲得。その後、上場コンサルティング会社と提携し、財務・相続対策のファイナンシャルプランナーとして活動。会社と社長ファミリーを守る55連発を駆使。現在は「円満相続」「社長の可処分所得をトントン増やす具体策」「食けにくい投資7つの原則」講演講師、F.P.P.士業向け研修講師として全国で活動。国内外の金融商品活用を通してトントンお金の資産を「守る」具体策のアドバイスが得意。ファイナンシャルプランナーAFP (日本FP協会会長) トータルライフコンサルタント (生命保険協会認定) 中小企業組合士 (全国中小企業団体中央会認定) 全日本保険FP協会 財務FP補

CHAPTER

- はじめに ～法人生命はまだチャンスです～
- ① 個人保険と法人保険の決定的な違いとは？
 - ② オーナー社長が日々忘れることのない関心事とは？
 - ③ オーナー社長が前のめりになるアプローチ法とは？
 - ④ オーナー社長のライフプランニングからの保険のアプローチ法とは？
 - ⑤ オーナー社長の資産3分法のツボがわかれば保険が売れる！
 - ⑥ オーナー社長が食いつく保険等活用法5連発！
 - ⑥-1 役員報酬を調整して手取り収入を増やす方法とは？
 - ⑥-2 全額損金化して同額(100%)会社に残す方法とは？
 - ⑥-3 社長が自己破産しても取られない資金を確保する方法とは？
 - ⑥-4 非課税メリットを最大限享受する方法とは？
 - ⑥-5 社長(50歳)が1億円の終身保険に個人加入と比べ、資金効率が1億円以上違ってくる方法とは？

FAX専用申込書

年 月 日

送先 新日本保険新聞社 FAX 06-6225-0551

商売繁盛DVDシリーズ No.90

社長のハートをがっちりつかむ保険アプローチ法

●会社名 ●支社名

●機関名 ●担当者名

●送付先 (〒)

●TEL ●FAX

申し込み方法
ホームページからお申し込みいただけます。
<https://www.shinnihon-ins.co.jp/>

申し込み先
〒550-0004 大阪市西区鶴本町1-5-15
電話 (06)6225-0550(代表) 新日本保険新聞社
FAX (06)6225-0551