

序章 お客様にお伝えすべきこと

将来を見据えて…………… 2

■ 保険加入の時代背景は大きく変わっている…………… 2

■ お客様にお知らせしなければならぬ将来の3つの問題点…………… 3

・ 2つ目は入院時の備え…………… 6

・ 最後に長生きした場合…………… 10

・ 退職金ですが、勤めていれば安心ですか？…………… 12

第1章 仕事の原動力

人とのつながり…………… 18

■ 夢と現実…………… 18

■ 転機となったこと	19
■ 4年連続トップ10入り	22
■ 代理店になったきっかけ	24
■ 我々のミッション〜親を亡くした子どもたち〜	27
第2章 私の営業スタイル	
生命保険の本当の役割	36
■ お客様にどう伝えるか	36
・ 私は演出家、お客様ご家族はドラマの主人公〜魔法のチカラ	40
■ 保険料月2万円から7、8万円へ	42
■ 初回訪問で紹介まで一気に	43
■ 本題に入る前に	44
■ 訴求ポイント	46

第3章 成功へのステップ

すべてはお客様に安心を提供するため

■ 保険のプロフェッショナルとして

■ 目標設定

① 志半ば（死亡保障）

・ 死亡保障はいらぬという独身者

② これから生きぬくための医療保障・生活保障（長生き資金）

・ 核心へ

・ 教育資金の準備と終身保険

■ 保険料月7、8万円になる理由

■ ほぼ100%の紹介依頼

・ 経営者には自分自身の夢を語る

■ MDRT入会	105
■ いざ代理店へ	107
■ 1年間で断りを受けるのは2、3件	112
■ プロ意識	114
第4章 これからの保険営業	
担当者の役割	118
■ 死亡保険金のお届け	108
・ お客様をきつちりとメンテナンスできる体制とは	122
■ 展望	124
あとがき	127