



講演する山中氏



黒石会長

大阪・損害保険トータルプランナーの会は、11

月2日午後3時から、大阪市内のフェニックスタワーあいおいニッセイ同和大阪支店18階会議室でセミナーを開催した。これは大阪代協、保険会社などから56名が参加した。開催に先立ち、黒石光寿会長が挨拶に立ち、「お客様は、公的保険に関して非常に高い関心を持っている。それだけに公的保険を知ればお客様に対するサ

月2日午後3時から、大阪市内のフェニックスタワーあいおいニッセイ同和大阪支店18階会議室でセミナーを開催した。これは大阪代協、保険会社などから56名が参加した。開催に先立ち、黒石光寿会長が挨拶に立ち、「お客様は、公的保険に関して非常に高い関心を持っている。それだけに公的保険を知ればお客様に対するサ

公的年金をテーマにセミナー

大阪・損保トータルプランナーの会



56名の会員が参加

上げが伸びる！」と題し

講義を行った。同氏は、「公的保険と民間保険がカバーしている内容は一緒であるにもかかわらず、民間保険の営業マンが販売するときには十分な公的保険の説明がなされていない。ここにお客様が営業マンに対して疑問を抱くミスマッチがある。それを起こさないためにも、民間保険のプロである公的保険のプロであるべきである。お客様にとって両方の知識を持つた営業マンほど心強い存在はない」と強調した。そして、年金保険、死亡保険、医療保険を販売する上で欠かせない情報、仕

客開拓につながる」と締めくくった。

事、の履歴、経済状況(年収、老齢期の年収、万が一のときの国からの保障がわかる)ねんきん定期便は、よりリアルな数字で保険提案できる、役立つツールになると紹介し、その読みとり方や活用方法について解説した。

最後に、同氏は「公的保険アプローチを身につければ、お客様とさらなる信頼関係が築け、相談やセミナーなど新たな顧客開拓につながる」と締めくくった。