



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

き、お客様への情報提供

には大阪代協、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ー

ビスの向上、ひいては生

命保険の販売アップにつ

ながる。今日は聞き漏ら

すことなく聴講いただけ

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

べきである。お客様にと

って両保険の知識を持つ

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

事の際、経済状況(年

収、老齢期の年収、万一

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

めくった。

### 公的年金をテーマにセミナー

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ー

ビスの向上、ひいては生

命保険の販売アップにつ

ながる。今日は聞き漏ら

すことなく聴講いただけ

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



56名の会員が参加

べきである。お客様にと

って両保険の知識を持つ

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

事の際、経済状況(年

収、老齢期の年収、万一

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

めくった。