

損保総研 公的保険基礎知識で講座

提案につなげるノウハウ伝授

損保総研は5月17日、東京都千代田区の

損保会館で特別講座

「公的保険マスターセ

ミナー（基礎編）ショ

トバージョン」にお客

様の信頼を得るには

「」を開講する。講師

は、一般社団法人公的

保険アドバイザー協会

理事の山中伸枝氏が務める。

税と社会保障の一体

改革で公的保険は縮小

傾向にあり、将来への

不安を感じる顧客が増

えている。こうした状

況下でこそ、公的保険

の今後を正しく伝える

ことが顧客との信頼関

係を深め真の満足を伴う保険提案につなが

り、また、顧客との信

頼関係に基づいた公的

保険と民間保険をト

タルにアドバイザーする

アプローチによって、

保険会社は他社との差

別化を図ることができ

る。

一方で、生命・医療

年金保険などをコン

サルディングする上

で、「基礎となる公的

保険の知識を整理して

おきたい」「過去に学

んだ公的保険の内容が

制度改正を経て現在ど

んな内容になっている

か復習したい」「公的

保険の知識はあるもの

の、その知識を生かし

て民間保険のコンサル

ティングにどうつなげ

ればよいか分からな

い」という声も聞かれ

る。

そこで同講座では、

「ねんきん定期便」を

切り口として公的保険

アドバイザーならではの

の視点で、死亡保険提

案のノウハウに加え、

医療保険、年金保険販

売のためのポイントも

紹介する。講座開催概

要は次の通り。

▽開催日時…5月17

日（午後6時～8時）

▽会場…損保会館会

議室（東京都千代田区

神田淡路町2-9）

▽申し込み…5月11

日までにウェブから。

▽受講料…7390

円（税、レジュメ代込

み）

▽講義項目…①今な

ぜ公的保険アプローチ

が必要とされるのか？

②「ねんきん定期便」

は保険販売のお役立ち

ツール③公的保険アド

バイザーの死亡保険販

売のプロセスとは？④

公的保険アプローチを

身につけることで得ら

れる保険販売のツボ