
おはようございます。

9月に名古屋のドクター研修に出たプルデンシャルのWです。

あれから月払い30万、年払い3000万、月払い25万が決まりました。

プレゼンはいつも10分。解決策提示はすっと受け入れてくれますね。

こんなに簡単でいいの(笑)ってくらいに。

研修でて本当に良かったです。ありがとうございました！！

プルデンシャル生命/Wさま

医療法人で年払い1200万円の契約をいただきました

ご無沙汰しております、3月にドクターマーケット研修に参加した福岡の豊田です。

牧野さんに喜びの報告をしたくて、唐突で失礼だと思ったのですが連絡をいたしました。

3月の研修を終え、早速ドクターへのアプローチをしました。
そして、今月

医療法人で年払い1200万円
MS法人で年払い300万円の契約をいただきました。

話の中心になるのは、やはり役員報酬を減らし、法人にシフトしたお金をガン保険で節税し、法人化のメリットを最大限活用しようというまさに研修で学んだそのものでした。

最初は、税率や、手取りの概算額が頭に入っていないとうまく伝えることができなかつたのですが、何度も練習することによって少しずつ精度があがってきているように思います。

そして、ドクターはやはり『お金が残らない』という問題を抱えていました。それはMS法人の社長をしている奥さまも同じでした。

顧問の税理士さんからの指導もなく、利益が出たら（税理士の）顧問料を上げようなどの意味が分かるような分からないようなことを言っていたりと法人化のメリット、MS法人のメリットを理解されていないようでした。

さらに来週も医療法人で年払い800万円、MS法人で300万円の提案に行きます。

またまたさらに、紹介も出て、来月の上旬にお話しさせていただけるドクターとも出会いました。

でも何よりドクターは物凄く真面目に仕事をされていて、話す人柄も温かな方が多くこんな方々に沢山の貢献をしたいなと思えたことが自分でも嬉しく思っています。

まだまだ未熟ですが、これからも真面目に勉強して、保険を通して沢山貢献できるように努力します。

顧客創造研修の時も、厳しい状況から復活のきっかけをいただき、今回は、保険を通して貢献していく意義と自信をいただきました。ありがとうございます。

豊田健二