

変額年金保険 販売のための商品特性分析

- ・商品特性がどのような販売手法につながるか、説明します。
- ・生保会社の販売に対する姿勢を、まとめて説明します。
- ・(一時払)変額年金保険の商品特性とその販売が生保会社に及ぼす影響を説明します。
- ・顧客にとってのプラスマイナス、保険会社にとってのプラスマイナスを総合的に理解して、販売活動につなげましょう。

講師】坂本 嘉輝 氏

(アカラックス株式会社代表)
(生命保険アクチュアリー・元保険計理人)

- ・昭和25年生まれ
- ・日本生命保険会社(9年)、外資系生命保険会社(14年)を経て、2001年独立してアカラックス(株)を設立。
- ・23年間の生命保険会社における保険数理を中心とする幅広い経験をもとにコンサルティングを行なっている。
- ・2002年には生・損保募集代理店アカラックス(有)を設立し、募集現場の情報も独自に収集している。

著書：「アクチュアリーの書いた生命保険入門」

寄稿：保険業界誌 <inswatch 保険情報・保険毎日新聞・インシュアランス等> 月刊「現代」・日本経済新聞・ビジネスデータ・エスカルゴムック・ファイナンシャルアドバイザー

取材協力：日本経済新聞・読売新聞・東京新聞・フジテレビ・週刊朝日・週刊ダイヤモンド・週刊現代・ZAI・日経マネー・週刊ポスト・日刊ゲンダイ など

日時：2003年9月12日(金) 14時30分 ~ 16時45分

場所：ANJOインターナショナル東京本部

千代田区神田須田町1-9-1 ANJOビル

Tel: 03-5298-7575

会費：5,000円(税込)

<受付> 14:10 ~

<開会のご挨拶> 14:30

<セミナー> 14:35 ~ 16:45 (途中休憩10分)

<JR> 御茶ノ水駅・神田駅・秋葉原駅

<地下鉄> 神田駅・淡路町駅・小川町駅・新御茶ノ水駅

各駅より徒歩5分程度です。

会場のあるビルは交通博物館の前です。



1. (一時払)変額年金の仕組みと特徴
2. (一時払)変額年金の販売は生保会社の財務状況にどのような影響をもたらすか。
3. 生保会社から見たリスクと、リスクヘッジの手段
4. (一時払)変額年金の販売に関する経営の考え方
5. 契約者はどのように加入したらよいか。
6. 質疑応答

インターネットでのセミナー参加申込は、<http://www.acalax.jp/hp/seminar/seminar-annai.htm>から登録できます。

お申込後、メールまたはファックスで参加費用のお支払方法、ご請求書の要・不要について確認させていただきます。

ご不明な点等ございましたらお気軽にお問合せください。 アカラックス(株) 担当 : 下川・高橋 Tel: 03-5209-1251

第4回 セミナー参加申込書 (Fax用) Fax 番号 03-5209-1259

会社名			
住所			
電話番号		Fax 番号	
参加者	(役職)	(役職)	
	(氏名)	(氏名)	
ご参加の方は	FP 生損保代理店 保険会社勤務 報道関係 ()		
	その他 ()		
今回のご参加は	初めて () 回目に参加	ご紹介は	様から