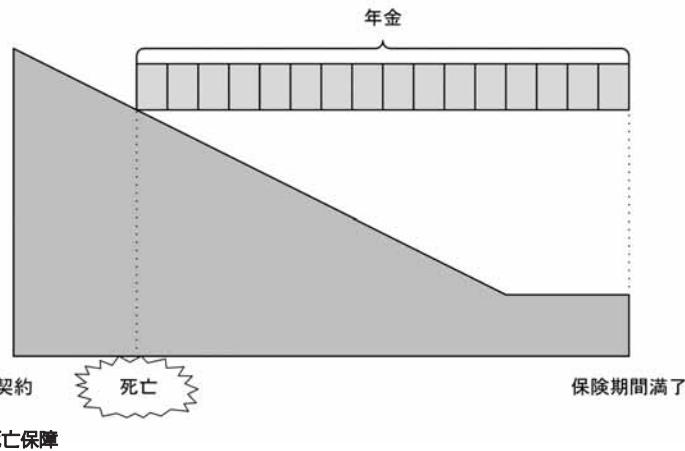


家族収入保険（収入保障保険）には損益分岐点が

(図) 家族収入保険（収入保障保険）



既契約保険の最新化は、その後の新契約の保険料が既契約よりも割安になることが多いので、フルコミッショニングの営業社員のモチベーションアップにはならないのですが、お客様には喜んでいただける保全活動の一つだといえます。ただし、最新化、つまり既契約を解約して新たに契約を対して、営

解約+新契約の乗り換えでの注意点

自殺免責期間が新たにスタート

契約転換制度を活用する選択肢も

家族収入保険とは、保険期間中に被保険者が死亡した場合、年金を保険です。一家の大黒柱が亡くなつても、その方に代わって残された家族に年金（収入）を届けるという意味で、家族収入保険という名称がつけられており、保険会社によって

は収入保障保険と呼ばれる場合もあります。

国内生保が定期付終身保険を主力商品として販売しているのに對し、ロジカルな販売話法と合理的な保険料設定により、保障額は年々減少していくことになります。生命保険の必要保障額は時の経過とともに減少していきます。

保険料は保険期間を通じて年々減らされています。このことで、死亡保障ニードとマッチした合理的な商品

最初は割安だが、やがて割高に

乗り換え話法の格好のターゲット

保全活動を怠ると他社に契約が

常に割安感があるのです

が、だんだんその効果が薄れていき、やがて新たに保険に入るよりも

保険金額と保険料との逆転現象が起きていらないの

が、心配になつた読者の方も多いらっしゃるのでは

ないでしょうか？この保険商品の損益分岐点がどこにあるかということ

は、お客様からは全くわからませば。そもそも

時間が経つて保険料が割高になっていくこと

さえ、お客様は知らないことがあります。こ

じて一定に設定されてしまうので、契約当初は非常に割安感があるのです。そこで、契約当初は非

喫煙者割引といつたりスク細分型の割安な保険料率を適用する場合に

は、その差はさらに大きくなります。

自分の保険は現在どのような状況にあるのか、保険金額と保険料との逆転現象が起きていらないの

が、心配になつた読者の方も多いらっしゃるのでは

ないでしょうか？この保険商品の損益分岐点がどこにあるかということ

は、お客様からは全くわからませば。そもそも

保全ビジネス®への挑戦

S.H.Plus株式会社 代表取締役 太田俊司
HP : <https://www.shplus.co.jp/>



【新刊出来!!】
保全ビジネス®への挑戦
生命保険業界に必要なノバーション
SH.Plus株式会社 CEO 太田俊司著
・四六判/200頁/定価1870円(税込)
詳細は (10) 面へ



お知らせ

保険金額が一定の定期保険に加入する方が安い場合もあるのです。さらに非喫煙者割引といつたりスク細分型の割安な保険料率を適用する場合に

は、その差はさらに大きくなります。

自分の保険は現在どのような状況にあるのか、保険金額と保険料との逆転現象が起きていらないの

が、心配になつた読者の方も多いらっしゃるのでは

ないでしょうか？この保険商品の損益分岐点がどこにあるかということ

は、お客様からは全くわからませば。そもそも

時間が経つて保険料が割高になっていくこと

さえ、お客様は知らないことがあります。こ

じて一定に設定されてしまうので、契約が他社に

乗る可能性があります。