

一社専属ライフプランナー の 反対処理トーク集

ちょっと保険料が高い・・・

見込み顧客が喜んで納得する禁断の反対処理トークでMDRTへ。



ちょっと保険料が高い・・・

偏見

「〇〇さん、いまからちょっとしたお話をするのでイメージしてみてください。」

「父親が子供を連れて公園に遊びに行きました。」

「しばらくは一緒に遊んでいたんですが、父親がちょっと目を離れた間に、子供が大泣きしていて、しかも頭から血が流れてたんです。」

「急いで病院へ連れて行ったら、担当の医者が「なぜうちの子がこんな怪我を？」って言ったんです。」

「これって、なんですかね？」

「これ、その医者が女医で、子供のお母さんだったんですね。」

「なぜか医者って聞いたら男性をイメージしませんでした？」

「これって”偏見”なんですよ。」

「保険に〇万円は高いって、もしかしたらそんな偏見じゃないでしょうか？」

どっちが高い？

「3,000円の吉野家の牛丼と、5,000円の叙々苑の焼肉って、どっちが高いですか？」

「1泊1万円のビジネスホテルと、1泊5万円のリッツカールトンって、どっちが高いですか？」

「月1万円の掛け捨て保険は、30年で360万円掛け捨てることになります。」

「今回ご提案した終身保険（養老保険）は、30年後に1,400万円貯まります。」

「〇〇さんにとって、どちらが高いですか？」