

# 一社専属ライフプランナー の 反対処理トーク集

## 他社と比較したい

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。



## 他社と比較したい

### 払込免除の特約

「交通事故で障害をってしまったら、この保険ってどうなると思いますか？」

「実はそこから先、1円たりとも保険料を支払わなくて良くなるんです。それでいてしっかり保険は続くんんです。」

「つまり、自分がリスクをおってしまったときには、自動貯蓄マシンとして、保険は続くんんです。」

「ちなみにこの特約って、うちの会社以外でできると思います？」

「そうなんです！・・・実は、できます。」

「でもそんなサービスがあるってことを知って人は99%いません。」

「iPhoneでも、こんな機能あったのかよ！ってことあると思います。」

「でも使える権利を持っていることを知らないんです。知らないサービスを使えますか？」

「こんな大切なことをきちんと伝えきれてない保険業界とか保険営業マンってどう思います？」

「だから私は、ライフプランナーとして保険の価値を伝え続けているんです。」

「それが保険加入者のプラスになるって信じているんですけど、改めて他社（他者）と比較したいですか？」