

法人財務マスター研修感想

第18回 東京開催 2013年8月27日・28日

～1日目～

事前に決算書の見方CDを送っていただいたおかげで、研修前の商談でも、社長に「へえー、もっと教えて」と言ってもらえる事ができた事に加え、決算書（B/SとP/L）を見て頂き、次回面談時のロープレをして頂くなど、本当に嬉しかったです。

更に、税理士さんに対してのトーク、第一面談時のシンプルで解りやすい話のすすめ方は、社長に対して“経営と一緒に考える”というスタンスの受け入れやすい内容でした。

研修の中で、見込み客が次々と頭に浮かび、まだアプローチしていないお客様に会う事がわくわくしてくるものでした。



本当に勉強になりました。

～2日目～

名義変更プランという言葉は知っていましたが、具体的にどんなアプローチから入っていくのか知らなかったのも、まさに“目からウロコ”でした。社長との面談の中で「他社ではこんなプランを提案されているが・・・。」と言われていた事が、ようやく理解できた事が、参加して本当に良かったと思えた瞬間でした。

その後の反対処理トークやロープレでは、資金繰りをよくする為に役員報酬から入っていった事も、驚きでしたし、自分も何度も練習して、“社長のお役に立てる” “社会に貢献していける”と自信も持てたので、早速実践します。

本当にありがとうございました。

ジブラルタ生命

石川

～1日目～

自分が考えていた様なセミナーと違っていい意味で期待を裏切られた。

見込み客のとらえ方が変わった。

自分がどう捉えているか次第だと感じた。

練習すべき事・考え方を教わった。

“法人保険とは経営者にとって、どう役に立つのか？”

その根本を教えてもらった。

もっと勉強し、牧野先生の言う圧倒的な知識を身につけないといけないと感じた。



ソニー生命

T・D

法人財務マスター研修感想

第13回 大阪開催 2012年2月9日・10日

1日目：すべて聞いたうえでの説明になりますので、ストレスなく法人にアプローチできるようになると思います。社長のところへ堂々に行けるようになりました。見込客をさがすということに努力した方がいいということも気づきました。



2日目：お話をきくということの大切さを学びましたので、お話をこくことを実践いたします。

また、毎日ハガキを2枚出します。

今年度MDRT入会、MVP入賞します。

メットライフ

アリコ

吉原 大介

1日目：楽しく勉強になる一日、ありがとうございました。次々牧野先生から出てくる“新たな切り口”、もっと話を聴きたい！そう思い、私も身をのり出していました。緊張の中にも笑顔になれる研修、ありがとうございました。



2日目：最高に勉強になり楽しい研修ありがとうございました。今から夢を予定に変えて実践します。

行動する事によって達成し、人生を豊かにします以上の達成方法は牧野さんの研修でお教え頂いた事を、素直に実践すれば達成すると確信しました。

2日間の研修本当にありがとうございました。

香川興産

株式会社

三好 仁

1日目：法人には保険が大変役に立つことが分かったので、法人マーケットに積極的にアプローチしたい気持ちになりました。なにせ、私には100万社の見込対象がいますので。後半消化しきれなかった部分は何度でも復習して実践してみがきます。ありがとうございました。



2日目：経営者の心をつかむには、自分も経営者の目線を持つことが大切だと分かりましたので持ちます。それから、保険営業マンとしての理念、人生の上での理念を持ちます。

とにかく、今回学んだことを実践します。その上で壁にぶち当たったら牧野さんに相談するのでよろしく願いします。

ありがとうございました。

メットライフ

アリコ

村山 泰崇

法人財務マスター研修感想

第13回 大阪開催 2012年2月9日・10日

★★★★	<p>1日目：学びが盛り沢山で、今日1日をDVDに記録しておきたいくらい。 何度も何度も復習 → 実践していきたい。 法人保険を売れるようになるための流れをチャート化していただくと、とっても参考になります。 テクニカルな商品知識（変換制度等）も必要になるので、最初に、「ココもこれだけ勉強しておけ！」と分かれば安心できるので…。 あとは実践あるのみ。 帰って、やります。</p> <p>2日目：モチベーションがめっちゃくちゃあがりました！ 早速、「予定」をクリアします。 「予定」を明確にし、毎日毎日行動します。</p>	(有) L. ファイン	森下 真匡
★★★★	<p>1日目：社長に会いにいくための切り口がたくさん得られました。切り口以外にもパワーがアップしたように思います。自分の知識の少なさと、自社の制度の活用の方法を知らなさすぎてものすごくもったいないと気づきました。他社が商品をどう活用して販売しているのか、それをどう立ちむかうのかわかりました。 (知識はまだまだですが…)</p> <p>2日目：小手先のテクニックではなく、正々堂々と話しをすることができるようになる予定です。 目先の損得ではなく、保険を使うことによって会社がどのように守れるのか伝えていきます。</p>	東京海上日動 あんしん生命	水杉 哲郎
★★★★	<p>2日目：本当になりたい自分が見えました。 後は、結果がすべてです。 その為のエッセンスがこの研修にありました。 感謝です。 挑戦して達成します。 ありがとうございました。</p>	東京海上日動 あんしん生命 F・P・S	大塚 日出夫
★★★★	<p>2日目：今日はより具体的な内容で、大変参考になりました。来週月曜日の午前のアポイントで、早速、牧野さんの話をそのまま真似をして話します。 チャレンジが恐くなりました。 たくさん失敗します。 そして、成功します。</p>	メットライフ アリコ	I.H

法人財務マスター研修感想

第13回 大阪開催 2012年2月9日・10日

2日目：今日も一日いっぱい気付きがありました。

ありがとうございます。

自分の心にあるものを書き出したことで、気持ちの整理がかなり進みました。

参加する前に考えていた自分の今後の予定を見直し、今後の方向性がより明確になってきました。

2日間に教わったことを月曜日から即実行していきます。



法人に対する根本的なトークの誤りに気付きましたので、教わった事を練習して実践します。

顧客創造研修にも是非参加したいと思いますので宜しくお願いします。

最後にはお願いですが、受講生間での交流が少なかったのが残念です。

もう少し、色々な人とお話がしたかったです。テーブルの席替がもう少しあってもいいかと思いました。

オリックス

株式会社

澁川 周平

法人財務マスター研修感想

第12回 大阪開催 2011年8月25日・26日

1日目：本日は、ありがとうございました。
在職老齢年金、話法は勉強します。
地主、家主の法人化は、話してみます。
保険契約者保護制度のパンフレットは使います。
日々の行動の再確認ができました。
赤字法人の件はもっと勉強します。
いつも、ありがとうございます。



2日目：今日もありがとうございました。
今回も本当にたくさんのアイテム、ヒントを頂きました。
一日も早く、それらをお客様のお役に立てる武器にしてい
きます。
また、笑顔でポジティブな仲間づくりをしていきます。
本当にいつも、たくさんの気付きを頂き、
ありがとうございます。

(株)TACT

児島 伸明

1日目：赤字法人の攻略のロープレは、
流れがわかりやすく、すぐ実行したい事です。
牧野先生から個人マーケットを活動している合間に2～
3年かけて社長と人間関係をつくる。
その後ブレイクするイメージと
お聴きして安心しました。



2日目：あなたの保険営業マンとしての存在理由は？
あなたが保険営業として目指していることは何ですか？
そのためにあなたが毎日することは何ですか？
この二日間で私も経営者、社長である自覚を
もっと高めていきたいと思いました。
「経営理念」を明確にしていきます。

ソニー生命

植草 善徳

法人財務マスター研修感想

第12回 大阪開催 2011年8月25日・26日

1日目：○早く社長さんに「伝えたい！」
という想いが強くなったのが感想です。

○心の中でワクワク！今年から今まで以上の
実績を上げる自信がめちゃくちゃあります。

研修会に参加して良かったです！



※受講者と牧野さんのマンツーマンのロープレが
あっても良いかなと思いました。

2日目：2日間 最高のセミナーでした。

今から、即行動に移し、これから出会う人たち、今まで出
会った人たちに もう一度話をしたいと思いました。

たくさんの人に、いっぱい役立つ自信がすごくできまし
た。

あんしん生命

徳原 俊浩

1日目：○牧野さんの研修 初参加でした。

本当に最高です！

もっと早くから参加していればと思うと、くやしいです。

○1日目 もっとお願いとしては見本ロープレを
いろいろなバージョンで見せてほしかったです。

今日は大変勉強になりました。

ありがとうございました。

明日はもっと楽しみにしています。



2日目：○内容もりだくさんで、非常に充実している研修
でした。

本当にありがとうございました。

○ロープレで牧野さんの相手役をさせて頂き、いかに牧野
さんの受け答えが目的に向って積み上っていているの
か実体験できました。

質問に対しての返答、それからの話題、興味がどんどんわ
いてきて楽しかったです。

香川興産

株式会社

三好 仁

○本当にありがとうございました。

法人財務マスター研修感想

第12回 大阪開催 2011年8月25日・26日

1日目： 本日の研修を受けて、社長様に興味を持っていた
だためのトーク（話法例）を学ぶことができ良かった
です。

また決算書を見て、わかることによって、より提案できる
幅も広がりますし、決算書を見るポイントを学べたこと
は、これからの法人アプローチで有効に活かしていけると
思いました。

要望としましては、決算書もいくつかの例を用意してい
ただけると尚プラスになると思います。



牧野さんのロープレも、もう少し見たいです。

2日目： 社長にお話しする切り口は色々あるということ
をこの研修で学びました。

また、そのために、社長や土業の方たちとの関係作りが大
切だと感じました。

研修を終えて、自分自身の知識レベルが低いことも感じま
したので、日々お客様のために勉強していく必要があると
思いました。

ソニー生命

嶋田 稔

1日目： 法人の切り口をすぐに使える話法なので、とても
よかったです。

ロープレもやるので研修で習った事が整理された。

マナー研修も取り入れて頂き、初めてだったのでよかったです。
第一印象の大切さが再確認できた。



2日目： 在職老齢年金のロープレは、非常によかったです。
す。

早速、社長に伝えに行きます。

土業開拓ノウハウも教えて頂き、ありがとうございます。
た。

社長が即決しない5つの理由を頭に入れ、日々社長に伝え
ていきます。

エジソン生命

F・P・S

M. Y

法人財務マスター研修感想

第12回 大阪開催 2011年8月25日・26日

1日目：法人相手に保険を販売しているにもかかわらず知らなかったのが、はずかしいくらいです。

でも、とてもすごい発見になりました。

保険のにおいをさせないのに、勝手に保険がうれてしまうとは、こうなのか…と、改めて、考えさせられました。

保険販売を難しくしているのは、自分なんじゃないか…と思いました。

決算書を使つてのアプローチは、次、営業する時に必ずやろうと思います。

利益剰余金と含み益のちがいがはっきりわかり、アプローチしやすいです。



社長の顔が、どう変わるか、楽しみです。

2日目：25、26日の2日間、沢山の知識（財産）を分けていただきありがとうございました。

すごく楽しかったです。

楽しかったから、あっという間でした。

今回分けていただいた知識（財産）をフル活用できるように、沢山の企業訪問をし、社長に会い、沢山決算書を見て、成功、失敗をくりかえして、自分のものにしていきますね。

また、今よりも成長した状態にできることを願っています。

感謝しています。

大同生命
保険株式会社

T. S

1日目：法人保険の販売に対するツボが知りたく受講させていただきましたが、正直、受けるまでは、一般的にありがちな研修だと思っていました。ただ、一日目にして考え方が間違っておりました。

直販に所属していたころには絶対気づかない点や内容にただただうなずくだけです。

非常に面白い内容、かつ、即、実戦にて失敗込みで経験してみたい内容でした。

2日目が非常に楽しみです。



2日目：この2日間、本当にありがとうございました。

今まで受けてきた研修の中で最強だと思います。

また、常に驚きとヤル気が繰り返す内容で、明日から外に出るのが楽しみで仕方ありません。

たった2日間ですが、とても短い気がして、もっと色々なことを聞きたい！学びたい！と本当に思いました。まさにこれが、牧野先生がお客様に接っていただける状況なのですね。

全面降伏します。(笑)

また、2回目も参加したいと思います。

2日間、本当にありがとうございました。

(株)MYP

M. M

1日目：話を聞いている時はわかったつもり、理解しているつもりになっているが、実際にロールプレイでやってみると話ができなかった。

うまく伝えて相手の興味を引くためには、失敗しながらも数多くトレーニングするしかないと感じた。

知識として知っていることも実践で使えるレベルになるには、何度か再受講をしなければならないと感じました。



2日目：目標が明確になり、自分が行動に移しさえすれば必ず目標が達成できると思えています。

弓から放たれた矢が的にまっすぐに向うように、明確に目標に向う決意ができました。

何度失敗しても最後は、必ず目標達成します。

本当に目標を明確にいただき、行動に移す勇気をいただきました。

ありがとうございました。

S生命

K. I

法人財務マスター研修感想

第12回 大阪開催 2011年8月25日・26日

1日目：○ 法人保険を取り扱ったことがなく、どのように話しをしてよいかわからない状況の中で、アプローチの方法が明確になった。

○ 牧野さんのロープレを社長の気持ちで聞いていたのですが、スピードが早く、私の知識不足もあり、吸収できませんでした。



社長もあまり知識をもっていないとすると、メリットがありそうとは感じると思いますが、内容はよくわからないのでは…

2日目：失敗をしてもよいので、法人保険にチャレンジしてみようという気持ちになりました。

また、現時点の課題もよくわかったので、勉強を継続していきたいと思います。

お世話になり、ありがとうございました。

A 生保

SN

法人財務マスター研修感想

第11回 大阪開催 2011年2月3日・4日

1日目：タイムテーブルを見た時、今までに聞いた事のある内容だなと感じましたが、必ず得るものはあるだろうと思い、ウキウキした気分で参加しました。

この研修資料をいただける事にも驚きましたが、「社長さん、会社を守る仕組みづくりをしませんか？」チラシの中を見た時はこれを持って白地開拓をしてみようかな？なんて思ってしまいました。今日勉強した内容を完全にマスターし、紹介依頼も含めてまわってみようと思います。



2日目：2日間を通じ新たな気づきをたくさんいただきました。この研修で教えていただいた事を忘れないように自宅に持ち帰り、常に目を通す様にいたします。

立てた目標は自分の机の前に貼っておきます。今後も自分に足りないと思える情報について、積極的に研修に参加したいと思います。

エージー
ネットワーク 佐藤 幸次郎

1日目：シンプルに見えるトーク内容もまだ頭の中で整理できていない。基本のストーリーを自分なりに整理して、練習を繰り返して自分の基本パターンを形成したい。

明日のドクターへのアプローチも楽しみだ。

法人のFFのところ、なぜ役員名簿・従業員名簿まで必要なのかよく分からなかった。全員ガン保険（もしくは養老）のプレゼンの為なら納得できます。



2日目：法人ロープレの全体イメージが、ぼんやりとではありましたが見えました。あとは自分なりに整理し、練習し、自分なりのセールスプロセスをしっかりと作り、法人、ゆくゆくはドクターマーケットでも成功したいと思っています。

マニユライフ
生命 白野 慎也

法人財務マスター研修感想

第11回 大阪開催 2011年2月3日・4日

1日目：1.法人へのアプローチ話法

「会社を守る仕組みづくり」「利益剰余金」と「含み資産」の違いが参考になりました。

2.決算書を見るポイントが理解できた。

現金と利益剰余金が大事！

B/SとP/Lの違い

「見えない現金が会社を救う」という表現が良いと思います。



●退職金という時代的にニード喚起が難しい面もあるが、節税+赤字でも黒字でも都合よく使える含み資産という切り口は使えると思いました。

2日目：・前回、ドクターマーケット攻略セミナーに出席し、今回も一部同じ内容で復習になりましたが、より理解でき、活用法がレベルアップできました。

・「自分に語りかける言葉」は自分を見つめなおす事ができたり、何のために仕事し、人生を送りたいかが本音でわかるような気分になりました。

・セミナー営業手法の大切なポイントを教えて頂き5年近く自己流でやってましたが、見込み客へのアプローチの仕方が明確になりました。成果アップ間違いなしです。

アリコジャパン

三ツ井 秀夫

1日目：・想像以上に良い研修でした。

・「利益剰余金」と「含み資産」の違いが特に良かった

・「個人の所得」を「法人に移して」税金を減らすのは特に実践で使えると思います。



2日目：・非常に勉強になりました。

・早速、明日見込み客法人に「会社を守るしくみ作り」の話をしに行きます。

・社長に対する切り口として「会社を守るしくみ作り」は

非常に武器になります。

ソニー生命

実末 浩一

1日目：今回2回目の研修です。

同じ内容を伝えるのに言い回しにより受ける感じ方が大きく違うことが分かった。同じ内容を話しても、話す人により受ける印象が変わる。練習して押しつけがましくなく、顧客の立場に立って対応する人だと感じてもらえるようになりたい。保険を売ることが先でなく自分ができる事を話して、その手段として保険を使う流れで話をするようにしたい。



2日目：1回目の面談はこちらが「選ぶ」スタンスで考えると、プレッシャーを感じずにアプローチができと思う。「会社を守るしくみづくり」のアプローチを10回練習して10面談します。

その上でまた報告・相談します。

株式会社アイ

清水 秀祐

1日目：同じ知識でも、言葉、伝え方によってニュアンスが全く違うと思いました。社長と話すのも、練習が必要であり、ゆきあたりぼったりではダメだと思いました。決算書は面倒なので今まではあまり出してもらわなかったが、今後は聞くだけは聞いて出してもらおうと思います。



2日目：キャッチフレーズが重要だと思いました。これからはっきりすれば、自分に合ったお客様を選ぶ事ができ、お客様からも私を見つけやすくなると思います。目標設定の力を忘れてましたが、思い出しました。目標を予定に変えるのは、目からウロコでした。予定をクリアする為に、行動を日々におとしこみたいと思います。

アリコジャパン

F・P・S

清原 稔之

法人財務マスター研修感想

第11回 大阪開催 2011年2月3日・4日

1日目：創造研修とは異なる本当に実になる研修でした。
いかに法人や役員に何も考えず、何もできずに接していたかを気付かされました。
自分が付いて行くことは全力でも精一杯で自分の力を思い知らされました。
逆に言うと、全てを自分のものにできれば、大きな飛躍につながると思います。
特に具体的な牧野さんの話法や保険の新たな生かし方は、私の周りの外交員は気づいていないようなもので、自分のものにして、すぐにでも使いたいです。
とにかく家で何度も特訓して、再度復習修正の為に、この研修に参加したいと思います。
早く、皆さんに追いつきたいです。



2日目：個人客に対し、終身型と保険料の安さをアピールし、薄利多売が染み付いた私にとって、今までやってきたことの理解と許容量を超えていました。
それだけ異なる世界と考え方、手法があることに気付きを与えてくれました。
これが習得できれば今までの自分の上限をはるか超えられる拳績になると思います。
もうできない自分をなげいているヒマはありません。
輝く未来に向けてスタートです。
今成功している方法を手に入れたのですから、自信を持って、日々この手法で努力できる。
自分のしていることに迷いなく、将来に向けて頑張れる喜びと元気をくれる、テクニックだけでない研修は最高だと感じてます。

アフラック
代理店

小田嶋 進



1日目：昨年の4月に一度受け2度目の初日でしたが、実践した後の再受講は、大変有意義な一日でした。
今回は、H23年度税制改正の1年前ということで、個人所得税強化と法人税減税をよく理解でき、このことで、保険販売のチャンスが今から、ずーっとあると思うとAPのネタが増えるので、訪問する意欲がわいて来ました。
剰余金と含み資産の違いを改めて理解出来ました。
あとは、訪問(AP)するだけ。

ソニー生命

I.Y

1日目：今回私がこの研修で求めていたのは、法人保険を1から経営者あてに進めていく具体的な方法でした。

その切り口を「会社を守るしくみ」から具体的に教えて頂き、大変参考になりました。

あとは自社で販売できる商品を勉強し、具体的な商品の提案をしていきたいと思います。ロープレを何度もする、というのは、緊張したり、恥ずかしかったりしたのですが、これこそが実践にうつしていくために必要な要素だと思いました。

今回の研修で経営上必要な税の知識等を学びたい、そうでないと経営層とは話せないのではないかと感じていましたが、「保険の営業」をするための知識だけあれば十分、というのが分かり荷が下りた感覚でした。ありがとうございました。



2日目：法人の保険営業の進め方、考え方が分かりました。今まで法人営業に関して全く知識がなかったので、今回教えて頂いた方法で早速動き始めます。

また、単にテクニックだけの話ではなく、心構えの部分も大変心を打たれました。

必ず成果を出しますので、契約頂けた時には真っ先に連絡させていただきます。

本当にありがとうございました。

ソニー生命保険

H.G

1日目： 法人保険に対しての基礎知識である決算書の見方では決算書のポイントを学び、利益剰余金と含み益の違いでは会社を守るしくみづくりのアプローチを使って経営者・社長が聞きたくなる話を短時間で築ける事は大変使えるアプローチでした。マナー講座も大変役に立ちます。

知らなかった事が多く、自分自身プラスになる研修でした。



2日目： ドクター医療法人に対するアプローチロープレは勉強になります。すぐ実践したいと思います。

まず相手の言葉を受けとめて話を聞くという大切な事も学びました。ロープレの相手役は進んでやるべきで、良い経験となりました。

目標に向かって行動あるのみです。

ありがとうございました。

ベスト
パートナー
生命

富山 義一

法人保険ロープレ研修感想

第9回 東京開催 2010年9月29日・30日

楽しく学ばせていただきましてありがとうございました。
た。



1回目のロープレは上手にできなかったです。

2回目、3回目と回数をする中で、自分が実際に社長様の前でお話しているようでした。

保険のお仕事を19年もやっていて、知らないことばかりでした。

元気が出てきました。

明治安田生命

湯浅 ゆかり

1日目： とっても楽しく勉強させていただきました。

知識や話法について分かりやすかったです。

その中で、どんな気持ちでお客様と面談させて頂くのかというテクニック以外の大切な事も多く学ぶことができました。

新しい明るい未来に向かって一歩踏み出した気がします。



2日目： 正直言って他の人には参加して欲しくない研修でした。

これまで保険会社から教えてもらっていた事が「ウソ」だと分かりショックでした。

ただ、頑張れば良いというのではなく、正しい努力が大切だと感じてます。

ありがとうございました。

総合代理店

H

法人保険ロープレ研修感想

第9回 東京開催 2010年9月29日・30日

1日目： 法人会計のしくみを保険での活用方法がとても分かりやすく、最後に実践ロープレで確認できた事により身に付きました。

早速アプローチに行きたい法人が何社か頭に浮かんだので、ノートに書き留めすぐにアポを取ります。

経営者だからと言って恐がらずに中小企業へのアプローチができる自信ができました。

何よりも牧野さんの話法がすばらしく、いつでも、どんな時でもポジティブな気持ちを持ってお客様に接する事が大切だと思いました。



2日目：2日間の法人研修を受講し、今まで以上にモチベーションを高く持つことができました。

相手の話に対して決してNOとは言わないテクニック「でも、だって、しかし、いいえ」は絶対に使わないよう日頃から意識します。

医療法人については、12年この業界にいたにも関わらず、保険の使い方でもの凄い発明があり、目からうろこ状態です。

今のこの気持ちを、今この時から仕事に生かして成果にします。

2日間本当にありがとうございました。

ソニー生命

堀 貴宣

1日目：最初の1時間で何をすべきか明確になりました。営業マンとして結果を出している方々が、どのような売りを持っているのか知りたいと思いました。



ロープレも実演して頂いたので、どうすれば売れるのか、イメージできたように思います。

営業マンとしての売りと多くの引き出しを持つことによって、私から入るとお客様に判断して頂けるように準備していきたいと思っています。

菅野 F P
社労士事務所

F・P・S

菅野 匡

1日目：経営者に会って、まず何を伝えればよいか武器を持つ事ができた。

進める案件と進めない案件の区分が意外にあっさりしている事に驚いた。

法人も個人も基本は同じだと感じたので、肩の力を抜いてとどどんチャレンジしていこうと決意した。ただし、勉強はし続ける必要はあると思った。

柔軟な発想を身につける。



2日目：今日も引き続き具体的なやり方を教えて頂いたの
で、お客さんをイメージしながら話を聞く事ができた。
ただガン保険がない為、現場ではどうするかが課題で
す。

臨機応変にたちまわれるように努めます。

ここ数カ月、足が止まっていました。

研修に参加させて頂いた事で、また走り出す決意が出来
ました。

必ずこのテンションを維持させます。

ありがとうございました。

国内生保

J.Y

1日目：ロープレを何度かさせて頂き、ペアを組ませて頂
いたHさんに「とても分かりやすく伝わったよ！」と
言ってもらい、とても勇気をもらえました。

多くの経営者に役立ちたいという思いがあったのに声を
かける勇気を失っていました。

今日一日で、自分のしている仕事は、保険の活用の仕方
がいかに多くの経営者の役に立てるものなのかを改めて
認識することができました。

決算書の見方も極めてシンプルで、分かりやすくポイント
をつかむ事ができました。



大半のお客様がどこかの企業に属してるはずなので、そ
の企業の社長に声をかけてもらえるよう早急にリスト
アップして行動する気持ちになりました。

マーケット開拓についてもう少し詳しく聞きたかったです。

2日目：とにかくドクター、経営者に対して我々のやって
いることは絶対に役立つという事が確信できました。勇
気を持って、あきらめずにチャレンジし続けます。

予定をクリアして、必ず再受講して、新しい受講者に対
して研修OBとして成功スピーチをさせて下さい。あり
がとうございました。

チャレンジ

精神旺盛

ライフプラン

ソニー生命

ナー

1日目：今回私がこの研修で求めていたのは、法人保険を1から経営者あてに進めていく具体的な方法でした。

その切り口を「会社を守るしくみ」から具体的に教えて頂き、大変参考になりました。

あとは自社で販売できる商品を勉強し、具体的な商品の提案をしていきたいと

思います。ロープレを何度もする、というのは、緊張したり、恥ずかしかったりしたのですが、これこそが実践にうつしていくために必要な要素だと思いました。

今回の研修で経営上必要な税の知識等を学びたい、そうでないと経営層とは話せないのではないかと考えていましたが、「保険の営業」をするための知識だけあれば十分、というのが分かり荷が下りた感覚でした。ありがとうございました。



2日目：法人の保険営業の進め方、考え方が分かりました。今まで法人営業に関して全く知識がなかったので、今回教えて頂いた方法で早速動き始めます。

また、単にテクニックだけの話ではなく、心構えの部分も大変心を打たれました。

必ず成果を出しますので、契約頂けた時には真っ先に連絡させていただきます。

本当にありがとうございました。

1日目： 法人保険に対しての基礎知識である決算書の見方では決算書のポイントを学び、利益剰余金と含み益の違いでは会社を守るしくみづくりのアプローチを使って経営者・社長が聞きたくなる話を短時間で築ける事は大変使えるアプローチでした。

マナー講座も大変役に立ちます。

知らなかった事が多く、自分自身プラスになる研修でした。



2日目： ドクター医療法人に対するアプローチロープレは勉強になります。

すぐ実践したいと思います。

まず相手の言葉を受けとめて話を聞くという大切な事も学びました。

ロープレの相手役は進んでやるべきで、良い経験となりました。

目標に向かって行動あるのみです。

ありがとうございました。

ベスト
パートナー 富山 義一

楽しく学ばせていただきましてありがとうございました。

1回目のロープレは上手にできなかったです。

2回目、3回目と回数をする事で、自分が実際に社長様の前でお話しているようでした。

保険のお仕事を19年もやっていて、知らないことばかりでした。

元気が出てきました。



明治安田生命 湯浅 ゆかり

1日目： とっても楽しく勉強させていただきました。

知識や話法について分かりやすかったです。

その中で、どんな気持ちでお客様と面談させて頂くのかというテクニック以外の大切な事も多く学ぶことができました。新しい明るい未来に向かって一歩踏み出した気がします。



2日目： 正直言って他の人には参加して欲しくない研修でした。これまで保険会社から教えてもらっていた事が「ウソ」だと分かりショックでした。

ただ、頑張れば良いというのではなく、正しい努力が大切だと感じてます。

ありがとうございました。

総合代理店 H

法人保険ロープレ研修感想

第9回 東京開催 2010年9月29日・30日

1日目： 法人会計のしくみを保険での活用方法がとても分かりやすく、最後に実践ロープレで確認できた事により身に付きました。

早速アプローチに行きたい法人が何社か頭に浮かんだので、ノートに書き留めすぐにアポを取ります。

経営者だからと言って恐がらずに中小企業へのアプローチができる自信ができました。

何よりも牧野さんの話法がすばらしく、いつでも、どんな時でもポジティブな気持ちを持ってお客様に接する事が大切だと思いました。



2日目：2日間の法人研修を受講し、今まで以上にモチベーションを高く持つことができました。

相手の話に対して決してNOとは言わないテクニック「でも、だって、しかし、いいえ」は絶対に使わないよう日頃から意識します。

医療法人については、12年この業界にいたにも関わらず、保険の使い方でもの凄い発明があり、目からうろこ状態です。

今のこの気持ちを、今この時から仕事に活かして成果にします。

2日間本当にありがとうございました。

ソニー生命

堀 貴宣

1日目：最初の1時間で何をすべきか明確になりました。営業マンとして結果を出している方々が、どのような売りを持っているのか知りたいと思いました。

ロープレも実演して頂いたので、どうすれば売れるのか、イメージできたように思います。

営業マンとしての売りと多くの引き出しを持つことによって、私から入るとお客様に判断して頂けるように準備していきたいと思っています。



菅野 F P 社労士

事務所

菅野 匡城

1日目：経営者に会って、まず何を伝えればよいか武器を持つ事ができた。

進める案件と進めない案件の区分が意外にあっさりしている事に驚いた。

法人も個人も基本は同じだと感じたので、肩の力を抜いてどんどんチャレンジしていこうと決意した。ただし、勉強はし続ける必要はあると思った。



柔軟な発想を身につける。

2日目：今日も引き続き具体的なやり方を教えて頂いたの
で、お客さんをイメージしながら話を聞く事ができた。
ただガン保険がない為、現場ではどうするかが課題で
す。

臨機応変にたちまわれるように努めます。

ここ数カ月、足が止まっていました。

研修に参加させて頂いた事で、また走り出す決意が出来
ました。

必ずこのテンションを維持させます。

ありがとうございました。

国内生保

J. Y

1日目：ロープレを何度かさせて頂き、ペアを組ませて頂
いたHさんに「とても分かりやすく伝わったよ！」と
言ってもらい、とても勇気をもらえました。

多くの経営者に役立ちたいという思いがあったのに声を
かける勇気を失っていました。

今日一日で、自分のしている仕事は、保険の活用の仕方
がいかにより多くの経営者の役に立てるものなのかを改めて
認識することができました。



決算書の見方も極めてシンプルで、分かりやすくポイント
をつかむ事ができました。

大半のお客様がどこかの企業に属してるはずなので、そ
の企業の社長に声をかけてもらえるよう早急にリスト
アップして行動する気持ちになりました。

マーケット開拓についてもう少し詳しく聞きたかったです。

2日目：とにかくドクター、経営者に対して我々のやって
いることは絶対に役立つという事が確信できました。勇
気を持って、あきらめずにチャレンジし続けます。

予定をクリアして、必ず再受講して、新しい受講者に対
して研修OBとして成功スピーチをさせて下さい。あり
がとうございました。

チャレンジ精神

旺盛ライフプラ

ソニー生命

ンナー

1日目：お客様に「聞きたい」と言って頂く為には、根本から勉強し直す必要がある、と分かった。

具体的には

1. 「相手が心地良い」ことを常に意識する
2. 自分が何に貢献できるかを常に意識する
3. プラス表現
4. 欲張らず、担当者として信頼を得る
5. 「マナー」を実践する
6. お客様の都合を優先する。聞きたいことだけ答える
7. 「反対」には逆らわず受けとめる
8. 言葉を丁寧に使う



以上

2日目：本日の気づき

・正しい姿勢の取り方がわかり（疲れるが）当たり前になるまでやる

・動いて頂くためには、自分が「相手の思い通りにしてくれる人」になること

・「あなた」を大切に。「あなたはどうか？」の習慣

・技術+情熱=感動

・語りかける言葉を定期的を書くこと

目標→予定

・嘱託医や影響力を使えるドクターをリストアップし、動く

・感情を受けとめるのではなく、思ってる、という事実を受けとめる

・商品不足は無敵で対応し、信頼第一

（※但し商品に関しては自社に不安が否めない）

・継続（今はその日その日にムラがある）の重要性

ありがとうございました。

国内生保

松下さま

法人財務マスター研修感想

第1回 大阪開催 2014年9月11日・12日

～1日目～

決算書が出てきた時、何を見て何を伝えたらいいかよくわかりました。

9月中に何度も復習して話せるようにします。

社長に聴いてもらえるように、身だしなみ、姿勢、小道具をきちんとしています。

また、理念から戦術までの図の内容を自分なりに明確にします。

懇親会でアドバイスをいただいた通り

「どうしたら経営者に声を掛けてもらえるか？」を常に考え、経営者と接点を持ち続けます。

有意義な1日をありがとうございました。



～2日目～

昨日の感想を書いてみたら、自分の頭の中が整理され、やる事が明確になりました。

また、他の受講生の感想に対する牧野さんのアドバイスも参考になりました。

定期的に見返して自分が何をやると決めたのか考えて行動します。

初めはチンプンカンプンだった決算書が、チームでのワークを通して少しずつ読めるようになると「もっと見たい!」と思えるようになりました。

チャンスがあればビビらず貪欲に見せてもらいます。

最近心身共に少し落ち込み気味でしたが元気をもらいました。

2日間ありがとうございました。

メットライフ

生命

村山 泰崇

法人財務マスター研修感想

第1回 大阪開催 2014年9月11日・12日

～1日目～

P/L・B/Sの見方は、今までの自学の確認もでき、大変勉強になりました。

加えて、キャッシュフローの考え方をいかにP/L・B/Sにプラスして支払いPをMAXにできるか。「昨日の最大の気づき」となりました。

前回の研修（法人マーケット攻略研修）以降、5社の法人からご契約をいただいておりますが、

キャッシュフローの考え方は、社長にお伝えできてません。

早速、社長にお会いし、お伝えします。



～2日目～

机上の学習だけでは、財務諸表を拝見させてもらっても、適切なアドバイスはできない事を痛感させられた一日だった。

もっとP/L・B/Sを实际見て、すぐに社長の役に立てるようになります。

「先のばしにする 決断できない5つの理由」は何度も習っているにもかかわらず、

今月2件「もう少し考えたい」と言われた方に、その事を実践できていない事に気づいた。

明日すぐにアクションをおこします。

家庭保険
サービス
株式会社

橋本 剛

法人財務マスター研修感想

第1回 大阪開催 2014年9月11日・12日

～1日目～

保険販売に必要な決算書、財務知識を学ぶ良い機会になりました。

会社の財務の違い、ステージの違い、経営者年金の違いを理解した上で、面談する重要性をあらためて実感しました。

なぜ自分は経営者の財務戦略のお手伝いをするのかが明確にないと、経営者に選ばれないし、

継続して法人マーケットに行けないと思いました。

もう一度、理由を明確に考え作ります。



～2日目～

「自分の心を知る時間」は、あらためて自分の本当の心と向き合う機会になり、気持ちスッキリし、やるべき事が明確になりました。

事例ロープレは A、B 法人の決算資料を元に、見た時の質問する項目、コツをつかめたので実践します。

外資系生保

H・O

～1日目～

これまで数々のセミナーや研修に参加しましたが、中でもかなり異色だと思いました。

型にはまったセミナーや、知識を得るための講習が多い中、より実践的で "経営者に本当に響くとはこういう事なんだ" と、考えさせられる事の連続でした。



経営者のみならず、一般のお客様へも 保険を問題解決のツールとして提案する事で差別化ができそうです。

～2日目～

この2日間で教えて頂いた内容を実戦で使えるよう、帰宅後すぐに復習し習得します。

"行動あるのみ"なので、まずはすぐお客様に伝えてみます。

株式会社

F・P・S

上田 智広

法人財務マスター研修感想

第1回 大阪開催 2014年9月11日・12日

～1日目～

牧野先生に教えていただき、個人については100%自信をもって営業する事が出来るようになりました。

(※ カズさまは個人保険研修の卒業生です)

今回の研修でも決算書の見方も自分がいつもやっているのとは全然違うものでした。今日1日頑張って、法人営業も100%自信を出来るようにします。



～2日目～

2日間本当にありがとうございました。

色々なところで法人マーケットや決算書の勉強をしていますが、牧野先生の話が一番心にグッときます。

この研修で学んだことを何度も何度も実践して、今回の研修目的であった

"100%法人マーケットに自信を持てる"ようになります。

MDRT達成したら報告させてください。

本当にありがとうございました。

あんしん生命

カズ

～2日目～

昨日、今日があっという間におわりました！！

「牧野さんと仲良くなる！」という第一目標は第一段階クリア♥

もう少し近寄りたいため、月額セミナー受講します。



もっと勉強して、経営者のお役に立つ私になります。

勉強したことをきちんと伝えられる私になるとどれだけの経営者を幸せにできるか？！

今からワクワクします。

2日間ありがとうございました！

これからも、よろしく願いいたします。

小林 多香子

法人財務マスター研修感想

第1回 大阪開催 2014年9月11日・12日

～1日目～

一日目の研修でノウハウを学び、ビックリするノウハウや考え方を知ることが大変大きかった。

今後は、知る事から自分のモノになる様に毎日練習します。

～2日目～

まず、あらためて 牧野先生のすごさがわかりました。

研修を一緒に受けたメンバーも向上意識が高く、有意義に研修に望めました。



B/S・P/Lの着眼点もまだまだ理解は乏しいですが、この1年で最低でも10件 2年で30件と決算書を見せてもらえる行き先を作る。

工務店開拓と法人開拓を毎日のルーティンに入れる。

今は0でも3年後には法人保険を年に5件は成約になるように頑張ります。

尾崎 慶典
