

# 保険販売の現場は玉石混交！ あなたに最適なチャネルを探せ

## ちゃんとヒアリングされた？

「悪徳」保険販売員の見分け方10カ条

- |    |                              |
|----|------------------------------|
| 1  | 保険で実現したいことについてヒアリングされない      |
| 2  | 万が一の場合の必要保障額について簡単でも計算されなかった |
| 3  | あなたの生活や人生に無関心                |
| 4  | 保険商品の説明ばかりが先行している            |
| 5  | 現在支払っている保険料の金額ばかりを聞かれた       |
| 6  | ヒアリングもなく、今より少し安い保険料を提案された    |
| 7  | 契約後のフォローについて、あいまいな返事しかしない    |
| 8  | 無理に契約を急いでいる                  |
| 9  | 他の保険会社や保険商品の悪口を言う            |
| 10 | 担当者の経験年数や就業した理由をはっきり言わない     |

\*安藤邦彦・ブレインマークス社長の協力により作成