

日生の頭脳と呼ばれた男 大西恭則 生命保険営業に変革を訴え続け20年

2023年度大西義塾 塾生募集

生命保険営業は変わらなければなりません。そして、この困難な時代を生きぬく為に、本気で学び続け、ご自身に力を付ける必要があります。人がいる限り、そして家族を想う愛情がある限り、生命保険は必要とされるものです。もう、商品売りはおやめなさい。お客様の人生に寄り添い、人々を仲良く幸せに導けるかけがえのない存在になるべきです。

学べば学ぶほど、お客様のリスクが見えるようになり、生命保険がこれほどまでに人々のお役に立つものなのか、改めて知ることになります。

多くの仲間が、単なる保険営業という立場から、顧問やコンサルタントとしての立ち位置を掴みとっています。

全国から志ある仲間が集い、学び続けています。あなたも、誇りをもてる仕事を一緒にやってみましょう。

習得できる4つのポイント

- 1 相続事業承継のスペシャリストとして顧客から大きな信頼を得られるようになります。
- 2 コンサルティングができるようになり訪問目的が明確になるので、見込客が増えます。
- 3 深掘り出来るようになり、継続的に生命保険が売れ続けます。
- 4 実力が付き、自分の仕事に誇りが持てます。



大西恭則

これまで40,000名の参加者を越える経営者・ドクター等向けのセミナーを全国で開催。とりわけ豊富な経験に裏打ちされた「お客様の想いと願い」を実現する独自のコンサルティング手法には定評あり。
また、全国に数多くの“大西ファン”が存在し、既に個別相談は5,000名を超え、経営者・資産家・医療法人等からの要請が多い。
「お客様の理解に努め、共に考え、実行する」コンサルティングを実施している。相続・事業承継に関するまさに第一人者。

STEP別学習のポイント

STEP1	相続と事業承継による法人開拓に当たってのベーシックな項目を学習する講座。これらのテーマにつき、「生命保険」の活用を税務・法務の両面から学習します。	STEP7	お客様から知り得た家族情報、株主構成及び評価額情報、そして、お客様の願いや思いを実現するための「切り口」を「こ・も・の・ぶ・た」と「ひ・め・て・た・び・じ」別にご理解いただきます。必須の講座です。
STEP2 STEP5	法務と税務から生命保険の提案力を醸成する講座。 コンサルティング営業の為の必要最小限の知識が身に付き、確実に多面的な提案力により、自己の成長を実感できる。	STEP8	これまで学習した項目をバージョンアップした講座。かつ、こういった「場面」で生命保険が活用できるのかイメージアップを図っています。 種類株式、地主対策、各種特例、遺言、定款、遺産分割場面など、多岐に渡る内容の講座で実力アップに繋がります。
STEP4	具体的事例により、学んだ「知識」と「提案ポイント」を学ぶ講座。 特に、国外転出時課税、定款、自社株、遺産分割リスク等、多岐に亘る応用力が身に付く。	STEP9 (事務所単位で受講可)	「税理士・会計事務所」の為の講座。 主に生命保険の効用と効果に重点を置いた内容で、こものぶた問題への生命保険のチカラにつき基礎から応用までを学習の後、ドクターとオーナー経営者へのアプローチ策を学習します。
STEP5	語り方、伝え方を学ぶ講座。経営問題(継承法、譲渡承認、会社法、一般社団、民事信託)の他、相続問題(贈与、分割、納税、国際相続、民法改正)等、事業承継問題の伝え方をバランスよく学ぶ。	STEP10	「5つの構成」から相続・事業承継の提案ポイントを深掘りした講座。 これまで学習してきた内容の習熟点検とも言えるべき多面展開力の高度養成講座です。
STEP6	社会福祉法人制度、地主と賃貸経営者問題、親族外承継等への対応策を過去ー現在ー未来からの「こものぶた」による提案ポイントを学習し、更なる幅広いコンサルティング力を醸成する講座。	STEP11	事例による“相続事業承継コンサルティング力の向上講座”です。 相続事業承継計画表とシートを活用し、担当企業の課題に迫ります。課題への解決に当って、何故そうしなければならないかの納得性を高める話法を毎回事例に基づき学習します。これまで数年間に亘り、学習いただいたベテラン塾生にとっても、今一度基本に帰る気付きあふれる講座です。

※ STEP1～10は、以前に収録した講座を毎月専用サイト(ganbare)で配信します。1週間視聴可能です。但し、新春セミナーは会場での一斉開催となります(STEP7,9以外)

STEP11 日程・時間・会場

◆日程	第1回 :11月1日(火)	第7回 :5月9日(火)
	第2回 :12月6日(火)	第8回 :6月6日(火)
	第3回 :1月11日(水)(新春セミナー)	第9回 :7月4日(火)
	第4回 :2月7日(火)	第10回:8月8日(火)
	第5回 :3月7日(火)	第11回:9月5日(火)
	第6回 :4月5日(水)	第12回:10月3日(火)

◆時間 14:30～16:30
◆会場 ちよだプラットフォームスクエア (予定)

◆受講料 STEP9以外 一括払 396,000円
月払 33,500円
STEP9のみ 一括払 720,000円
月払 66,000円(各税込)

◆お申込方法: info@life-produce.jp
折り返し、ご連絡いたします。



その他のサービス

- ◆ganbare (映像視聴サービス)
過去受講した講座が随時視聴できます
:月額11,000円(税込)
- ◆SOS
(大西先生への個別案件相談サービス)
:月額11,000円(税込)



大西義塾 年間カリキュラム 2022.11~2023.10



	STEP 1	STEP 2	STEP 3	STEP 4	STEP 5	STEP 6	STEP 7	STEP 8	STEP 9	STEP 10	STEP 11
第1回 11月	役員退職金制度と法人契約	民事信託と生命保険提案	民法（相続法制）改正と生命保険提案	自社株リスクと提案ポイント	贈与の伝え方研究	株式の譲渡承認請求問題と法人契約	「こ」からの多面提案方法	種類株式の事業承継場面での活用法	税理士事務所に期待される新たな役割	家族 相続人と生命保険 養子・連れ子・行方不明・不存在	「こものぶた」と3つの「気がかり」
第2回 12月	従業員退職金制度と生命保険提案	一般社団法人を活用した相続事業承継対策	特別支配株主（改正会社法）と生命保険提案	特例事業承継計画の理解と提案ポイント	継承法と民法特例の伝え方研究	遺留分制度と民法特例の活用	「も」からの多面提案方法	地主と賃貸経営者の相続リスクと対応策	後継者問題と非後継者問題への「生命保険」のチカラ	家族 相続分と生命保険 相続順位・放棄・特別受益・代襲相続	「ひめてたびじ」と未来リスクの発見
第3回 1月	新春セミナー：「令和5年 税制改正大綱と本年の生命保険営業の展望」						「の」からの多面提案方法	新春セミナー	自社株問題への「生命保険」のチカラ	新春セミナー	
第4回 2月	自社株問題と生命保険営業	持分会社（合資・合名・合同）と生命保険	役員退職金制度と生命保険提案の留意点	民法改正と生命保険提案	相続（遺産分割と納税）の伝え方研究	社会福祉法人制度と生命保険	「ぶ」からの多面提案方法	人生100年時代と役員・従業員退職金	納税問題への「生命保険」のチカラ	家族 遺産分割協議と生命保険 遺留分・債務・代償金・内縁	「後継者問題」と対応策①
第5回 3月	経営承継円滑化法と生命保険提案①	土地持資産家と生命保険提案	株式の譲渡承認請求問題と生命保険	遺産分割リスクと提案ポイント①	役員退職金（判例）の伝え方研究	地主と賃貸経営者の相続問題と対応策	「た」からの多面提案方法	相続対策と民法改正による生命保険提案とは？	分割問題への「生命保険」のチカラ	株主 株式分散と生命保険 種類株・少数株主・評価下げ	「後継者問題」と対応策②
第6回 4月	経営承継円滑化法と生命保険提案②	遺言と生命保険提案	小規模宅地の特例を活用した生命保険提案	遺産分割リスクと提案ポイント②	株式の譲渡承認請求の伝え方研究	改正民法を相続・事業承継にどう活用するか	「こものぶた」事例研究（まとめ）	特例事業承継税制の課題とその対応策	退職金（役員・従業員）問題への「生命保険」のチカラ	株主 紛争防止策と生命保険 売渡請求・持株会社・MBO	「自社株問題」と対応策①
第7回 5月	種類株式と生命保険営業	納税問題と生命保険	民事信託と一般社団を活用した事業承継対策	小規模宅地の評価減と提案ポイント	国際相続の伝え方研究	個人版事業承継税制から攻める	「ひ」からの多面提案方法	相続・事業承継対策からの民事信託と一般社団	ドクターと生命保険 ①ヒアリング10からの営業展開	役員 就任、退任と生命保険 役員退職金の債務性と適正額	「自社株問題」と対応策②
第8回 6月	相続時精算課税制度と生命保険提案	遺産分割問題と生命保険	資本政策と生命保険	定款見直しと提案ポイント	小規模宅地特例の伝え方研究	特例事業承継税制の課題と対応	「め」からの多面提案方法	各種特例と生命保険の提案方法（Part I）	ドクターと生命保険 ②2つの問題提起	役員 就任、退任と生命保険 規程・議事録・財源・分掌変更退職金	「納税問題」と対応策①
第9回 7月	相続対策と生命保険提案①	贈与と生命保険	福利厚生制度と生命保険提案	特別支配株主制度と自社株買取対策の提案ポイント	民法改正の伝え方研究	親族内承継の問題点と対応策	「て」からの多面提案方法	各種特例と生命保険の提案方法（Part II）	ドクターと生命保険 ③3つの問題提起	個人資産 分割と生命保険 預貯金・自社株・土地・債務	「納税問題」と対応策②
第10回 8月	相続対策と生命保険提案②	決算書と自社株評価・株主対策	事業承継対策と生命保険提案	後継者のための「こ・も・の・ぶ・た」による提案ポイント	遺言の伝え方研究	親族外承継の問題点と対応策	「た」からの多面提案方法	遺言と生命保険	オーナー経営者と生命保険 ①会社法（定款）からのアプローチ 小規模宅地の評価減・連帯納付	個人資産 納税と生命保険 担税力付与・	「分割問題」と対応策①
第11回 9月	持株会社・建物所有型法人の設立と生命保険提案	親族外承継の最後の選択としてのM&Aと生命保険提案	相続対策と生命保険提案事例研究①	役員退職金の否認トラブル回避策	会社法の伝え方研究	後継者と非後継者を巡るコンサルティング営業の具体策	「び」からの多面提案方法	定款と「相続・事業承継計画表」の活用点	オーナー経営者と生命保険 ②評価明細書からのアプローチ	法人資産 B/Sと生命保険 流動資産・分配可能額・長期借入金・法人契約	「分割問題」と対応策②
第12回 10月	社長からの「借入金」社長への「貸付金」対策と生命保険提案	会社法と定款見直し・整備	相続対策と生命保険提案事例研究②	国外輸出時課税と相続対策	一般社団と民事信託の伝え方研究	過去—現在—未来からの「こものぶた」による提案ポイント	「じ」からの多面提案方法	遺産分割場面での生命保険の活用法	オーナー経営者と生命保険 ③相続と事業承継問題からの総合提案（事例研究）	まとめ 5つの構成（事例研究）	「退職金問題」と対応策

事例による相続・事業承継コンサルティンング力向上講座

STEP11については、リアル開催します。但し、今後の新型コロナウイルス感染状況により映像配信に変更する可能性があります。
STEP 1~6は2020年、STEP7,8は2021年、STEP9,10は2022年に収録した内容になります。（新春セミナーを除く）
配信月の15日頃の配信になります。映像公開する際にメールにてお知らせいたします。

※カリキュラムは税制法律改正等により変更することもあります