



名前

瀧川 泰史 (Takigawa Yasuhumi)

プロフィール

年間150世帯のお客様をコンサルティング。商品ありきではなく、今後のライフプランをベースに必要なものを一緒に考えていくことをモットーに活動中。保険だけでなく、証券や住宅ローン、不動産を含めた幅広いコンサルティングを通し、お会いするお客様の人生をより良い方向へ進められるよう日々尽力。

専門分野

- ・資産運用
- ・ライフプランニング
- ・教育資金
- ・老後資金
- ・保険分析

資格など

- ・MDRT入賞4回 (COT入賞2回)
- ・TLC(生命保険協会認定FP)
- ・IFA(証券外務員1種)
- ・ファイナンシャルプランニング技能士2級

保険相談についてのインタビュー回答

Q1: 保険相談はどのように選んだら良いのでしょうか？



瀧川さん

◀ 保険以外の金融商品や国の社会保障も併せて考えていけると過不足なくご加入が出来ると思います。

Q2: 保険相談のメリットはどこでしょうか？



瀧川さん

◀ 数年で保険料率や治療事情、運用金利等の変化がありますので、現状確認から改善が図れそうな部分の洗い出しが可能となります。

Q3: 保険相談はなぜ無料なのでしょうか？



瀧川さん

金融商品の仲介をすることにより、各金融機関から仲介手数料が入る仕組みとなっております。ただ自社の商品は一つもありませんので、お客様と同じ目線で商品選定もしていければと思います。

Q4: 保険相談はどんなタイミングが良いのでしょうか？



瀧川さん

ご結婚、ご出産、住宅購入、退職時は見直しが必要となるケースが多いです。それ以外にも数年で新商品や社会情勢等の変化もありますので、都度点検をお勧めいたします。

Q5: 保険相談はどんな人におすすめですか？



瀧川さん

基本的にはどなたでもご相談いただくと嬉しいです。保険加入の有無に関わらず、まずはどんなリスクが潜んでいるのかから一緒に整理していければと思います。

Q6: 保険相談の注意点はありますか？



瀧川さん

ご加入中の金融商品があれば内容がわかるものをご準備いただけるとご面談がスムーズとなります。

Q7: 保険相談は店舗に必ず行かなければならないのでしょうか？



瀧川さん

◀ 店舗だけでなくオンラインやご自宅、ご自宅近くの飲食店なども可能です。

Q8:ブロードマインド保険相談の強みを教えてください!



瀧川さん

◀ 商品ありきではなく、今後の将来設計をベースに必要なものを一緒に考えていける点です。その際も保険だけでなく、証券や住宅ローン、不動産の取り扱いもありますので、総合的に話し出来ればと思います。

関連記事

- ▶ [2024年最新!保険相談おすすめ比較ランキング!](#)
- ▶ [ブロードマインド保険相談の評判・口コミは?](#)

[当メディアの著者・編集者・監修者に戻る](#)