

【15分動画】好評につき再配信。配信期間中は何度でも視聴可能です！

PLANNER VOICE

ホロスプランニング
青木流 トップセールス理論
～乗合代理店のメリットとは!?!～

社内表彰 7年連続 TOP 3

配信期間：2023年12月26日(火)10:00～2024年1月5日(金)

参加費：無料

申込フォーム：<https://forms.gle/gtFN68k8edVd584Z7>

参加QRコード



ホロスプランニングには、さまざまな将来設計士(保険募集人)が存在します。7年連続で社内表彰を受け続けているトッププランナーの青木誠氏へのインタビュー…前回配信時には、たくさんの視聴申込がありました。このたび…大好評につき、再配信が決定！仕事観・トッププランナーの活動内容について明かします！

16/17/18/19/20/21/2022 HOLOS AWARD

東京オフィス所属
名誉将来設計士
青木 誠
あおき まこと

<プロフィール>

PB(プライベートバンカー)を志し都市銀行へ入行、より深いファイナンシャルプランニング業務を志向しS生命へ転職、12年間ものあいだ法人対応で圧倒的支持を受ける。しかし「本当は全て任せたいのだが…」という顧客要望により、複数商品が扱える転職を決意、2014年保有契約ゼロでホロスプランニングに入社。営業スタイルは「常に私がお客様の立場だったら」という考えを忘れず、お客様の立場に立った行動を軸とし、銀行勤務の経験を生かし「決算書」を使い、社長の思い・考えを活かした保険提案をおこなう。

<将来の夢>

不動産賃貸経営で成功し、時間とお金の両面で真の自由になりたい。また、その立場でお客様に保険の提案をし、私自身も色々な業界のトップセールスからセールスを受けてみたい。

【前回配信「PLANNER VOICE」アンケートの声より】

- ・他社商品の特徴を詳しくわからない点が多いので、代理店だからできることの幅広さがわかった。(保険会社 H.Aさん)
- ・働く環境には無頓着でした。「環境の変化＝募集人人生の変化」と考えさせられることがありました。(保険会社 M.Rさん)
- ・わかりやすい内容で、ホロスプランニングで働く皆さんの考え方が伝わりました。(乗合代理店 A.Sさん)
- ・価値観に同感しました。業績を上げる人が偉いわけでは無い事を再認識し、青木さんの仕事観や言葉に感動しました。(乗合代理店 I.Yさん)

なぜホロスプランニング？

転職後、考え方は変わりましたか？

乗合代理店のメリットは？

この仕事の魅力は？



あなたにとって、「仕事とは？」
あなたにとって、「お客様とは？」
今の環境に少しでも悩み、課題がある方は
何かのヒントになるかもしれません…

個人情報に関する取り扱いに同意を頂いたのち、必要事項をご記入ください

1. ご記入いただく個人情報は、弊社からの情報およびサービス提供のために利用し、他の目的には一切使用いたしません。
2. 個人情報の提供はご本人様の任意です。ただし一部でもご記入いただけない場合は、申込み受付あるいは情報提供ができない場合がございます。
3. ご記入いただいた個人情報について開示、訂正または削除等の必要が生じた場合、あるいは用語等がある場合はこれに適切に対応させていただきます。

事務局：株式会社ホロスプランニング

松本 里奈(まつもと りな)まで TEL: 075-222-6700

【HP H 231206-001-01】