

【保険募集人向け】個人マーケットで活躍するためのノウハウ伝授

紹介連鎖！絆をつなぐ営業力！

～ホロスのトップセールスが満を持して語る～

ホロスプランニングは約280名の将来設計士（保険募集人）が所属しています。私たちの強みは社内勉強会でお互いに研鑽を重ねること。このセミナーで、私たちの持つノウハウと空気感が伝われば幸いです！今回は、福岡にてリアル開催します！

開催日時：2024年4月10日（水）14：00～16：00

開催場所：ふれあい貸会議室（博多No96）

（福岡市博多区博多駅中央街5-12 博多東ビル605号室）

参加費：無料

対象：保険募集人

定員：30名

申込フォーム：<https://forms.gle/o4BAwDfgM4cgca8S7>



QRコード

プログラム概要

- ①一社専属から学んだこと
- ②吉永流マーケティング
- ③見込み客の出会い方
- ④アフターフォローが肝になる！
- ⑤ホロスプランニング会社案内

一社専属時代からトップを走り続ける吉永氏。その活動の原動力、そして乗合代理店に行き着いた理由とは？

紹介連鎖を生み出す吉永流のアプローチ方法を惜しみなく公開します！

ホロスプランニングに入社してから大きく変わったことは、お客様からの「ご紹介」を以前とは比較にならないくらい、それこそ倍以上に多くいただけるようになったこと。名刺の裏に記載されている取扱保険会社数にお客様もびっくりされて…これまで同様、ライフプランと一緒に考えることが評価されている自負はありますが、さらに「これなら自信を持って他の人にも紹介できます！」とお客様からいわれるので、私自身も驚いています。（吉永氏インタビューより）



福岡オフィス所属

吉永憲生

よしなが のりお



<プロフィール>

長崎大学工学部大学院卒業後、三菱重工業の関連会社で船の設計開発エンジニアとして、約10年勤務。2008年ソニー生命保険株式会社に入社。入社1年目ルーキーズカップでゴールデンルーキー入賞、入社2年目社長杯SG入賞、入社3年目以降社長杯PD入賞。

お客様にベストな提案をする為に、一社専属の限界を感じ代理店への移籍を決断。他の代理店を検討する事なく、2023年3月に株式会社ホロスプランニング入社。ライフプランニングが得意で、個人マーケットを中心に、教育資金・住宅資金・老後資金のアドバイスと定期的なフォローを行っている。2023年10月には、長男もホロスプランニングに入社。親子で事業承継を行い、長期的にお客様をサポートする体制を整えている。

【出身地】長崎県長崎市 【資格】2級ファイナンシャル・プランニング技能士、MDRT成績資格終身会員（TOT）、相続診断士

ホロスプランニング 検索

<http://www.holos.jp/>



May I holos you?

HOLOS Planning ~ あなたらしい素敵な「活き方」応援します ~

問い合わせ：株式会社ホロスプランニング
事業推進本部 西日本営業統括部
エリアマネージャー 倉岡 (080-6190-6097)