



TOKIO MARINE
NICHIDO

専業代理店経営者の皆様

東京海上日動火災保険株式会社
千葉支店長 垣谷 直人

代理店における生保販売に関するセミナー開催のご案内

拝啓 貴社ますますご隆盛のこととお慶び申し上げます。弊社業務に関しましては、毎々格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、近年、損害保険業界は頻発する大規模な自然災害、少子化に伴うマーケットの縮小、コロナ禍によって加速したデジタル活用の浸透、そして異業種からの保険代理店業への参入等、代理店の皆様を取り巻く環境は激変しており、正に大きな転換期に差しかかっていると思われま

す。このような環境下において、お客様に安心をお届けし、お守りし続けるためには強い経営基盤が必要であり、基盤を更に強固にするための資力を生み出すには収益性の高い生命保険商品を活用することが非常に重要です。生命保険販売による基盤強化を長年にわたり実践しておられる代理店様を参考にさせていただくことで、皆様の経営の一助になれば幸いと考

え、下記の通りセミナーを開催することと致しました。
つきましては、ご多用中のところ誠に恐縮ではございますが、奮ってご出席賜りたくお願い申し上げます。
敬 具

記

- 日時 : 2024年7月29日(月) 15:00~17:00
- 対象 : 専業代理店の社長様ならびに役員・募集人の皆様
- 内容 : 『すぐに実践できる! プレカケ・マーケットリンクの提案手法と考え方』
- 講師 : 株式会社サンワ商会 代表取締役 長手 幹雄 様



講師:株式会社サンワ商会
代表取締役 長手 幹雄 様

<略歴>

兵庫県神戸市生まれ。某国内大手生保の支部長として全国優秀支部表彰を3年連続受賞(うち1回は全国No.1の社長賞)。2013年、父が経営する株式会社サンワ商会の代表取締役に就任。以後、年間優績表彰制度コンベンションの生保部門では11年連続の最優秀表彰(AAP1億円超)を受賞。特にクロスセルスの強化に取り組んでおられ、生命保険販売において次世代を担うリーダーとして高い注目が注がれている若手代理店経営者。

<代理店概要>

従業員18名、23年度実績:一般種目643百万円(60百万増収)・生保AAP220百万円
※生保の最高実績は18年度のAAP460百万円

- 会場 : TKPガーデンシティ千葉(千葉県千葉市中央区問屋町1-45 千葉ポートスクエア内)
またはZoom
- お申込方法 : 弊社担当社員に参加の旨お伝え頂くか、下記QRコードからエントリー下さい。

参加QRコード



- お申込〆切 : 2024年7月19日(金)

To Be a Good Company 以上