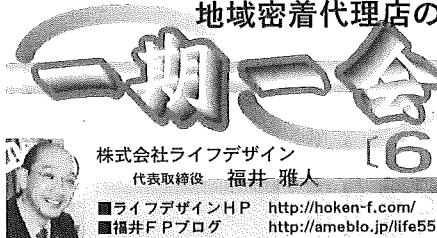


地域密着代理店の



株式会社ライフケイン
代表取締役 福井 雅人

■ライフデザインHP <http://hoken-f.com/>
■福井FPブログ <http://ameblo.jp/life5565/>

[6]

ザインの福井です。
先日、取引保険会社が

こんにちは。ライフ企画した增收俱楽部の発会式に参加しました。会

の名前からしてかなり恐る恐るの参加でしたが、

ご講演いたいた保険代理店のドリームパートナ

ーズの藤本社長のお話を聞いて、参加して良かつたと納得の会でした。

藤本社長の言葉や表情

から伝わる真剣さに、私

自身なにか忘れかけていたもの思い出させてく

れる講演でした。

藤本社長曰く、自動車

保険の更新案内が中途半

端で他の保険が売れるで、コメンツを入れて、
にも藤本社長の話を踏まえての私の考え方を伝え、
読者登録。

我々、損害保険代理店の収入の多くを占めてい
る自動車保険。弊社も増収と顧客のグリップのた
だだけるように再検討し

端で他の保険が売れるで、コメンツを入れて、
にも藤本社長の話を踏まえての私の考え方を伝え、
読者登録。

数時間後、藤本社長からコメントの返事と私の
ブログへ読者登録。さすがに忙しきされている社
長は行動が早い。またしても感銘を受けた。今後
も情報交換をさせていただきたいと思います。忙

め、自動車保険の更新の際には他の保険種目の案内を準備しているところでした。

その後、ドリームパートナーズのホームページと社長ブログを拝見。私

講演の翌日、スタッフ

と同じブログだったの

ました。その後、ドリームパートナーズのホームページと社長ブログを拝見。私は行動が早い。またしても感銘を受けた。今後も情報交換をさせていただきたいと思います。忙しさなどを理由に億劫にななる会合もありますが、前向きに行動すると勉強にもなり、良い出会いが生まれますね。

增收俱楽部に参加

講師の社長に感銘受ける

ました。

その後、ドリームパートナーズのホームページと社長ブログを拝見。私

と同じブログだったの