

地域に根ざし、 “地元のおんしん”に貢献する。

東京海上日動の代理店で働きませんか？

人の役に
立てる

転勤が
ない

先輩が
サポート
してくれる

研修が
しっかり
している

地域の
人たちに
貢献できる

やりがい
を感じる

保険代理店とは

- お客様のニーズに応じて最適な保険をご提案することで、お客様に安心と安全をお届けする
- 事故などのいざというときのサポートや、事故の防止・防災に向けたアドバイス、保険全般に関するご相談などに応じる

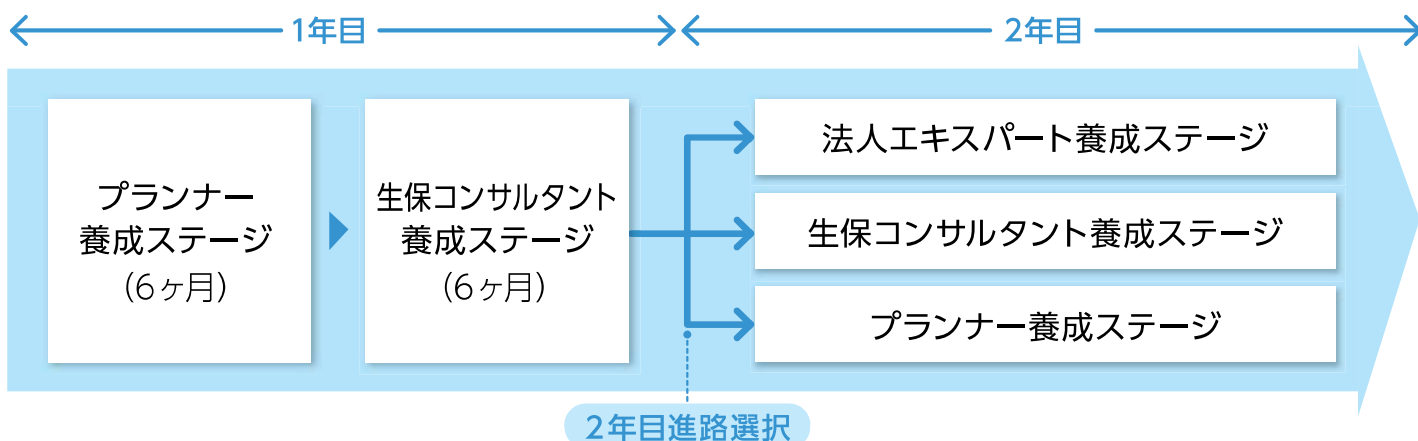
東京海上日動のインシュアランス・プランナー制度

代理店入社後は、東京海上日動へ研修出向し、インシュアランス・プランナーとして最長2年間、実践的な仕事を学ぶ研修プログラムもご用意しています。

東京海上日動では、保険の仕組みや詳細な商品知識、コンサルティング販売手法を習得。所属代理店では地域特性に応じた販売戦略の立案や同行による営業支援で皆さんをバックアップします。

さらに、全国レベルや地区単位での集合研修を定期的受講しながらリスクコンサルタントとして求められるノウハウなどを学び、保険のプロとしてステップアップできる研修環境を用意しています。

研修体系（2年コース）



全国集合研修、営業部・課支社における集合研修や個別支援

損害保険・生命保険の販売やコンサルティングに必要な各種資格の取得

プランナー養成ステージ

基礎知識や営業活動の基本を習得するとともに、保険契約の更新業務を通じて、主に個人分野の損害保険の商談に必要な商品知識・販売手法を習得します。

生保コンサルタント養成ステージ

個人分野の生命保険知識や周辺知識および販売手法を学び、代理店の個人のお客様に対するアプローチを通じて、生損保併せた個人分野の総合的なリスクコンサルティング手法を習得します。

法人エキスパート養成ステージ

法人分野に特化したより高いレベルの知識やスキルを習得し、代理店の法人客先に対するアプローチを通じて、生損保併せた法人分野の総合的なリスクコンサルティング手法を習得します。

先輩の声

保険代理店とは、お客様の人生に向き合う仕事

保険の営業というと、「1日1件契約をいただけるまで帰れない」といった辛い営業イメージを持たれるかもしれませんが。しかし実際には、お客様一人ひとりのライフスタイルに合った保険をアドバイスしつつ、お客様の人生にしっかりと向き合うことが私の仕事です。また、保険以外の相談を受けることもあり、保険を通じて様々なお客様のお役に立てていると実感しています。

(Nさん(男性)、前職:不動産)

知識の習得と実践を並行して進められる制度

前年ご契約いただいたお客様に今年のご契約をご案内する業務からスタートするため、入社直後に飛び込み営業で新規開拓を行うようなことはありません。このため、研修や勉強の時間も確保出来ますし、しっかりと知識の習得や実務経験を積むことが可能です。この仕事は男女平等ですし、女性でも思う存分にチャレンジが出来る態勢が整っています。ぜひ思い切って挑戦してみてくださいはいかがでしょうか？

(Tさん(女性)、前職:サービス業)

募集代理店



東京海上日動火災保険株式会社

<http://www.tokiomarine-nichido.co.jp/>