

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

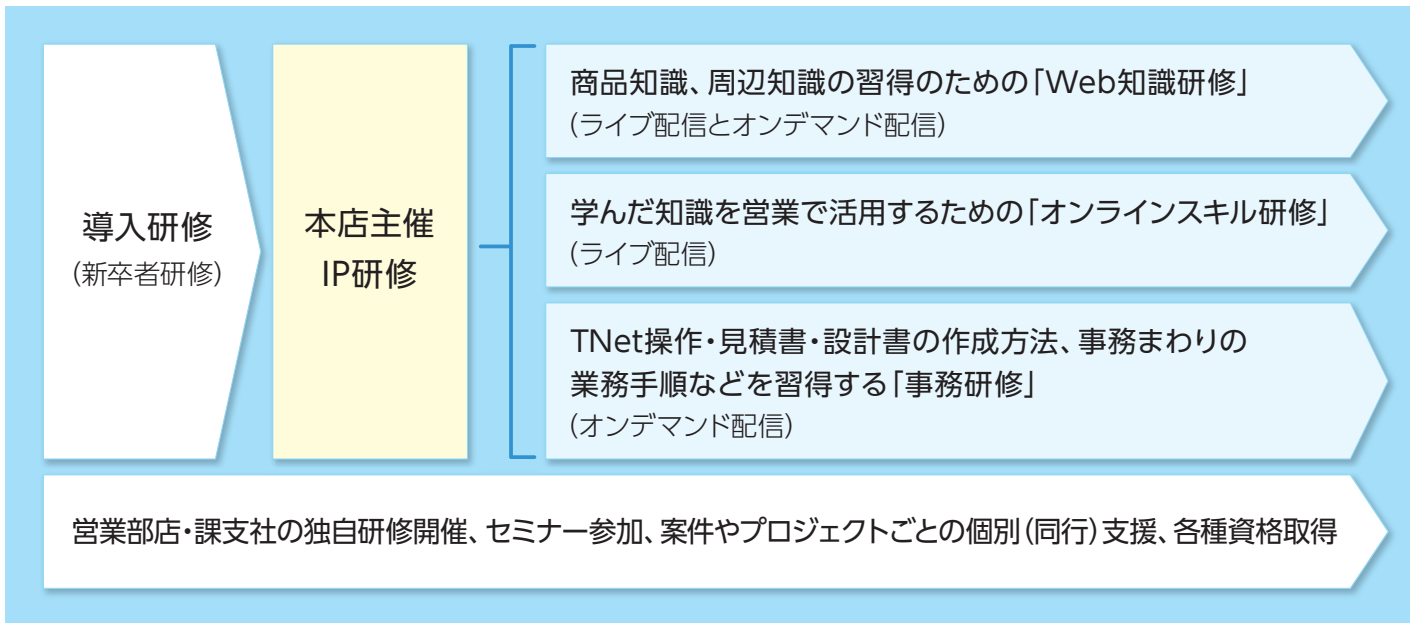
- お客様のニーズに応じて最適な保険をご提案することで、お客様に安心と安全をお届けする
- 事故などのいざというときのサポートや、事故の防止・防災に向けたアドバイス、保険全般に関するご相談などに応じる

東京海上日動のインシュアランス・プランナー（IP）制度

代理店に入社後は、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（IP）として最長2年間、保険営業の基礎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、本店主催IP研修や地区単位での研修を通じて保険の仕組みや詳細な商品知識やコンサルティング販売手法を段階的かつ体系的に習得。保険募集人として必要なコンプライアンスの取組の徹底や各種資格取得も支援します。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支援による営業支援で皆さんをバックアップします。多様化するお客様のニーズに対応し、適切な保険提案ができる保険のプロとしてステップアップできる研修環境をご用意しています。

インシュアランス・プランナーの教育・研修体系



2年目進路選択 (1年目の進路選択はありません)

生損クロスセルステージ (専業・兼業コース)

主には、代理店の個人のお客様に対する保険契約の更新業務や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、お客様に必要な保険種目のおすすめ（フルコンサルを意識した商談、提案活動）ができるように実践指導します。また、帰任後にどのようなマーケットでどのような役割を担うのかを見据えながら、法人分野における営業の基礎の習得を目指します。

生保特化ステージ (専業コースのみ)

主には、代理店の個人のお客様に対するフルコンサルティングを実施することで、お客様への本格的な生保販売（商談・提案活動）スキル習得を目指します。代理店経営の主軸となっている生保販売に特化したステージです。

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。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/>