



# 未経験から 営業の エキスパートへ!

## 保険代理店の営業募集

保険をお考えのお客さまは、  
日々の生活や仕事に潜むリスクと向き合い、  
不安や心配と共に暮らしています。  
私たちは「保険」という商品を通じてお客さまの不安を解消すること、  
安心して毎日を過ごせるようにすることを目的にしています。  
お客さまのライフプランをより快適にさせていただくため真摯に向き合い、  
お客さまの「ありがとう」のために働きたい方をお待ちしています。

**業界未経験でも安心。  
充実した研修・教育制度を  
ご用意しています。**

お客さまに寄り添い一生をお守りするためには、保険の知識のみならずお客さまのライフプランに合わせ幅広い知識が必要です。その様な「保険のプロフェッショナル」への成長を目的とした、保険会社による充実した研修・教育制度(最長2年間)\*をご用意しています。

\*損害保険ジャパン株式会社(以下、損保ジャパン)の代理店研修生制度「トータルライフアドバイザー制度」

その他詳細は面談時にお伝えします。

研修・教育制度の詳細は裏面へ…………▶

# お客さまに安心をお届けする「保険代理業」

人と人とのつながりを大切にしたい、大切な人に安心をお届けしたい…。

「保険代理業」は、保険・金融サービスの専門家として、  
これから出会うたくさんのお客さまのためにその想いを届けられるような、そんな仕事です。  
この仕事は、世の中にリスクがある限り、無くなることはありません。

## 「トータルライフアドバイザー制度」研修の全体像

当社に入社後、損保ジャパンに出向し、販売プロセスを重視した研修・教育を行う制度です。  
これにより、机上では得られない実践的なノウハウを習得いただくことが可能です。

### 実践教育

専門トレーナーの指導により、第一線で実務を学ぶ。

損保ジャパンの100%出資グループ会社である損保ジャパンパートナーズの各支店で、  
専門トレーナーの指導により、保険代理店実務の実践教育を行います。



### 体系的な教育

損保ジャパンで、基本を学ぶ。

損保ジャパンで、専任講師・外部講師による研修を受講します。全国の同期生との交流も生まれます。



### OJT

損保ジャパンの営業店店舗で、実践で営業を学ぶ。

損保ジャパンの営業店店舗で、業務に就きながら営業手法を学ぶOJT (On-the-Job Training)を行います。

損保ジャパンの育成担当社員が親身になって指導します。



## 研修を受講いただいた方の声

### 担当者の支え

28歳 男性

まったく異なる職種からの転職だったので、入社したての頃は大変な道を選択したと後悔したこともありました。しかし、営業担当者から些細なことにもアドバイスをもらい、一緒にお客さまを訪問するなど行動面でも精神面でも支えられながら取り組んでいくことで、自信を取り戻すことができました。形のないものを扱うということは、自分が商品であるということです。この仕事を通じて自分を磨くことで、少しずつですが成長を実感できています。代理店従業員となった今でも担当者との近況報告や情報交換は続いており、私の人生に新たな目標と出会いを与えてくれたこの制度に感謝しています。

### お客さまとのかかわり

36歳 女性

前職が信用金庫だったので金融の知識はあったものの、保険の知識はほとんど持たずにこの仕事を始めました。当初は自分のことだけで精一杯でしたが、お客さまへの連絡が遅れてお叱りをいただいた時、自分への期待と責任を感じるようになりました。その後はどんな時も誠実な対応を心掛け、徐々にお客さまからご相談をいただく機会が増えていきました。あるお客さまから、「あなたになら何でも任せられる。頼れる保険の専門家にめぐりあえて良かった。」と言われた時、自分の目標としている姿に少し近づけたような思いがしました。お客さまの喜びが、自分の喜びとなる。この仕事を選んで本当に良かったと思っています。