

|人|財|育|成|の|決|定|版|

# 出向型研修生制度

明るい未来に  
希望のタネを。

Point 01

研修生として  
**2年間**  
あいおいニッセイ同和損害保険(株)へ  
**出向**  
いただきます。

Point 02

充実した  
研修プログラムで  
育成いたします。

Point 03

リスクマネジメント等の  
専門知識・スキルが習得  
できます。

## 制度概要

保険代理店入社後に、最長2年間当社へ出向し、金融リスク、リスクマネジメントなどの周辺知識を習得しながら、損害保険・生命保険のコンサルタントに必要な知識とスキルを身につけます。その後は、代理店の主力募集人としてキャリアアップしていただきます。

業務内容 損害保険・生命保険のコンサルティング営業

勤務時間 9:00~18:00

休日・休暇 完全週休2日制(土日)、祝日、年末年始  
有給休暇(勤続6ヶ月以上※)、慶弔休暇  
※勤続6ヶ月未満は出向元代理店規定に準拠

求める  
人物像

- 人と接することが好きで、人間関係を構築するのが得意な方
- 周囲と協力しながら協力的に物事を進めることができる方
- お客さまに寄り添い地域に密着した仕事に就きたい方

応募資格

高卒(高専・大検合格者含む)以上

選考方法

書類選考、筆記試験(適性検査)、面接

転勤なし

未経験者歓迎

地元で働ける 2年間の丁寧な研修あり

MS&AD あいおいニッセイ同和損保

# 出向型研修生制度のご案内

## 仕事の内容

### Work 01 ルートセールス

保険代理店の既存のお客さまやご紹介いただいたお客さまを担当し現在の補償内容の確認や、新たな補償のご提案を行います。

### Work 02 法人のお客さま開拓

中小企業の経営者に法人を取り巻くリスクに対するコンサルティングを行い、企業・経営者・社員をお守りする提案を行います。

**研修カリキュラム** ●体系的な研修・育成プログラムで、保険提案に必要なスキルを効率的に身につけることができます。  
●トレーニングセンターでは、マーケット開拓専任者による指導と実践的な事業所開拓プログラムを提供します。

全国集合研修	年次別	入社時研修	2年目研修				
		経過時間に応じた「座学」+ ロープレの反復研修、経験交流					
トレーニングセンター	優級者	エキスパート養成講座					
		セミナー講師養成	金融リスク	リスクマネジメント	ニューリスク対策	生保法人開拓	代理店経営
営業店		業種・マーケット別開拓手法の習得と実践活動(毎週開催)					
		課支社長・育成担当社員による、対面でのデイリー指導、同行指導					

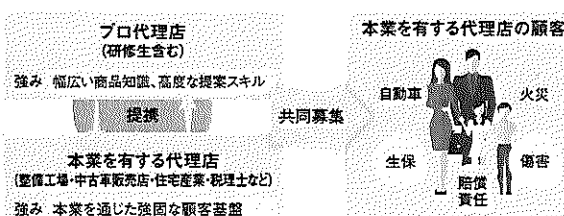
## マーケット開拓手法

### 出向元保有マーケットの深耕開拓

- 自然災害リスクに対する補償充実化提案
- 本業支援セミナー来場企業へのアプローチ
- インサイドセールスによるターゲット企業の攻略

### 本業を有する代理店<sup>(※)</sup>との共同募集スキーム ※モーター(整備工場・中古車販売店など)、住宅産業、税理士など

高い提案力・事故対応力を強みに、本業を有する代理店と共同でコンサルティング提案活動を行うことで、両者の強みを活かした顧客開拓が可能です。



## 在籍基準

(損保挙績・生保:万/新規・他社満:件)

在籍期間	I型			II型			他社満(累計)	資格
	損保		生保(過去1年)	損保		生保(過去1年)		
	挙績(過去1年)	新規(過去1年)		挙績(過去1年)	新規(過去1年)			
3ヶ月	—	—	—	—	—	—	100	損保一般(基礎)、生保一般
6ヶ月	150	8	750	120	6	600	160	損保一般(商品)
9ヶ月	300	15	1,500	240	12	1,200	220	
12ヶ月	450	23	3,000	360	18	2,400	280	
15ヶ月	630	32	3,000	510	26	2,400	340	
18ヶ月	810	41	3,000	660	33	2,400	400	生保専門
21ヶ月	990	50	3,000	810	41	2,400	460	
24ヶ月	1,170	59	3,000	960	48	2,400	520	