

東京海上日動のTOP QUALITY代理店

最高水準をクリアした、たった2%の代理店

東京海上日動の代理店の中でも、お客様への保険・サービスの提案力、事故時の対応力、保険代理店としての事業の健全性・安全性・成長性が、東京海上日動が定める基準により総合的に高く評価された精鋭の代理店のことです。優秀な「コンサルティング力」「損害サービス対応力」「経営・組織力」を持つ保険販売代理店であり、東京海上日動の重要パートナーとして認定された会社です。全国に約51,000店ある代理店の中の約900店(約2%)のトップ代理店です。



最高水準が求められる

TOP QUALITY代理店の認定基準

- 【1】お客様への保険・サービスの提案力
- 【2】事故時の対応力
- 【3】保険代理店としての事業の健全性・安定性・成長性



保険代理店で活躍している先輩社員 INTERVIEW

INTERVIEW 01

未経験からのチャレンジ。 仕事のやりがいを感じています

株式会社 東海日動パートナーズTOKIO

土屋 千晶さん

ここがポイント!

私の教育担当(専任のトレーナー)の他にも、周りの先輩たちは、培ってきた知識を惜しみなく教えてくれます。組織やチームの存在を実感できる職場ですね。



保険業界は全くの未経験。既にお付き合いのあるお客様への契約更新のご提案が中心といっても、初めは「お客様に受け入れてもらえるか」「商品を知りやすく説明できるか」という不安が常につきまとっていました。しかし、実際の現場では先輩社員が同行して下さる上、私をきっちり紹介してくれましたから、まささらの状態のお客様に飛び込んでいくよりは、とてもアプローチのハードルは低く感じましたね。契約内容の確認などで2・3回やりとりすれば、お客様との人間関係も構築できることがわかりましたが、まだまだ保険コンサルティングの醍醐味を語る段階にはいたっていません。それでも、お客様との距離感が縮まってきたり、お客様の表情が明るくなっていったりと、この仕事のやりがいを十分に感じます。



INTERVIEW 02

保険の知識だけでなく、 人間性も同時に高められる環境

有限会社 Tグループ

養父 幸平さん

ここがポイント!

仕事上で心掛けているのは、「自分ならではの」提案を盛り込むことで、「先輩のお客様」から「自分のお客様」に変えていくことです。そしてやがては、営業組織を背負う存在になりたいと思っています。



現在私が所属しているTグループは、自分よりも一回りも二回りも上の先輩が多いので、「保険のプロ」から常に指導を頂けるポジションにいます。さらには、先輩のお客様(300件以上)の引き継ぎを担当できるなど、新人としては非常に恵まれた環境にあつたと思います。ただ、引き継ぎはあくまでも代理店サイドの都合。当然のことながら、お客様は営業担当が新人に変わっても、これまでと同様、あるいはそれ以上の対応を求めます。だから、新しいお客様とは異なる独特のプレッシャーがあり、特に契約更新の実務面ではまわりの先輩方にいつも助けられています。また先輩のお客様ということもあり、人生経験豊富な方々とのやりとりをする機会が多いのが特徴。そういう点では、お客様と年齢が近い先輩が多いこの会社で本当に良かったと思います。知識だけでは乗り越えられない、人としての対応力も学ばせていただいています。

先輩社員

Q&A

松瀬雄太郎さんは代理店インターンシップをきっかけにエクセレントライフに入社し、現在東京海上日動の研修生として活躍されています。今回、そんな松瀬さんに普段は聞けない質問をインタビューしました。



Q1 どうして保険代理店を就職先として考えたのですか？

2016年2月に開催された代理店インターンシップに参加しました。当時は、保険営業と聞くと、「押し売り」「お願い営業」「飛び込み」のイメージがあり、正直あまり良い印象は持っていませんでした。しかし、5日間の経験でこのマイナスのイメージは全くなり、保険代理店は「お客様をお守りする」というやりがいを感じる仕事であると実感し、こういう仕事がしたいと思い、就職先に決めました。

Q2 エクセレントライフさんに入社を決めた理由は？

社長やメンバーの皆さんの人柄が素晴らしく、会社の雰囲気自分に合っていると感じたからです。また、保険という商品にも魅力を感じました。実は、他社からも数社内定をもらっていましたが、インターンシップの経験から、エクセレントライフで自分が働いているイメージをしっかりと持つことができたので、入社を決めました。

Q1

Q2

Q3

Q3 東京海上日動の研修生として10ヶ月が経ちました。エクセレントライフさんとはどのようにコミュニケーションをとっていますか？

育成役の先輩と必ず週1回1時間の打合せをしています。営業成績の確認だけでなく、仕事の悩みやそれ以外も気軽に相談することができる環境です。社長をはじめメンバーからもサポートしてもらい、エクセレントライフという家族の「末っ子」として面倒を見てもらっている感じです。しかし、甘えてばかりもいられませんので、1日でも早く1人前になって、メンバーやお客様に恩返ししたいと思います。そして、いつか後輩が入社した時には、頼もしい先輩になりたいと思っています。