

会社名 第一生命保険株式会社
お名前 I. K さん

所属 大阪コンサルティング営業室・営業主任
出身 大阪樟蔭女子大学（平成19年学芸学部英米文学科卒業）

会社の概要



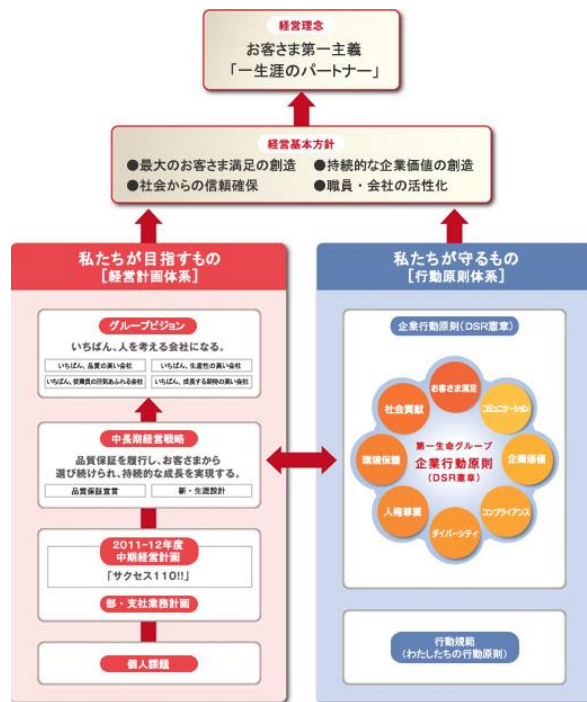
(日比谷本店)

本店所在地：東京都千代田区有楽町 1-13-1

事業内容：生命保険業

- (1) 個人及び企業向け各種保険・年金商品の引受。
契約保全サービス等の保険料業務及び関連業務。
- (2) 有価証券投資・貸付・不動産投資などの資産運用。
- (3) 他の保険会社その他金融業を行う者の代理または事務代行。
- (4) 投資信託の窓口販売業務等。

事業所：支社 84、営業オフィス等 1,278ヶ所（平成23年3月末現在）



〔第一生命ホームページより抜粋引用〕

仕事の内容

◇どんな仕事

企業や官公庁で働く方々への保険をコンサルティングしています。人々が生きていく上では様々なリスクがあり、もしもの時、万が一の時に守ってくれるのが生命保険です。私の仕事は、お客さま一人ひとりに、もしもの時の経済的負担に備えることができる保障をご提案しています。



お客さまによって、保険に対するニーズが違いますので、お客さまの環境・家族状況を考慮しながらニーズに沿った保障をご提案しています。また、オフィスではチーム制を取っており、5人のチームをまとめるリーダーをしています。個人の営業活動だけではなく、チームリーダーとして、チームメンバーの悩みを共有したり、アドバイスをし、チームをまとめています。

◇仕事の流れ（一日の動き）

営業活動としては、主に昼と夕方に企業訪問をします。一日の流れは次のようになります。

午前	朝礼（研修、チームミーティング）	午後	昼訪の報告・相談
	昼訪前の準備		夕訪前の準備
	昼訪（担当企業訪問）		夕訪（担当企業訪問）
	ランチ		直帰またはオフィスに戻る

仕事のやりがい（嬉しかったこと、つらかったこと）

生命保険は、万が一の時の話しですので、お客さまも健康な時にはあまりお考えになりませんが、生命保険の重要性をしっかりお伝えするように営業活動を行っています。実際に私がお客さまにご提案した保障がお客さまのお役に立てた時、「あの時に加入しておいて良かった。ありがとう。」と感謝のお言葉を頂いた時は、生命保険の大切さを身を持って感じ、本当にご加入頂けて良かったと思いました。保険は、大きな買い物ですので、ご契約を頂くまで何度もお客さまとお話しをします。お客さまの望む商品を提供するのは苦勞もありますが、保険はなくてはならないものですので、「お客さまを守る」という使命感をやりがいとしています。

この会社を選んだ理由

ズバリ、会社の雰囲気決めました。もともと、金融や営業は志望していなかった私ですが、オフィス見学に行った時の先輩たちのあたたかさ、女性がイキイキと働いている職場を見て、「ここなら長く続けていけそう！！」と思いました。職場はほとんどが女性ですので、学生時代の女子大の延長のような感じでした。

この仕事に必要なもの（学生と社会人の違いなど）

学生の時はお金を払って知識を得ることが目的でした。社会人になったら、新人だろうとベテランだろうと、お客さまから見れば私たち一人ひとりが、会社の看板を背負ったプロです。プロとして、しっかりと知識を持ってお客さまと接することで、自ずと責任感が生まれてきます。これが学生の時とは違うことと実感しました。



（上司には何でも相談しています）

今後の目標

今後は、営業の一人としてお客さまを増やし続けていくのはもちろん、チームリーダーとして、後輩の育成にもしっかり目を向けたいと思います。今まで培ってきた知識や経験を伝えて、チーム全員がレベルアップして、チームに与えられた目標を毎月達成したいと思っています。

就職活動へのアドバイス

就職活動で大事なことは、自分を知ることだと思います。自分の強み弱みを知ったうえで、一番の自信を見つけることだと思います。インターネットが普及している時代ですので、面接ではみんな事前にインターネットで調べたことを言いがちで、同じ話しや似た話しが多いように感じられます。もちろん、事前に知識を得ることは大事ですが、それは当たり前のことです。そこからどうやって自分の強みを生かすのか、どうやったら他と同じにならないかを考えて、堂々と面接に臨むことが大事だと思います。