

MS Career Design

インシュアランス・コンサルタント制度



【スタッフコース】

三井住友海上で保険の専門知識・スキルを習得し、
将来保険代理店のスタッフとして、活躍しませんか？

インシュアランス・コンサルタント(ic)制度 【スタッフコース】とは

三井住友海上の契約社員として1年間の研修を通じて、保険の専門知識やお客さま対応力を習得し、将来、保険代理店で活躍するスタッフを目指していただく制度です。

所定の基準を満たした場合には、1年間の研修期間終了後、制度延長(最長1年)を可能としており、充実した教育体制で手厚くサポートしていきます。

インシュアランス・コンサルタント制度の特長

1 高品質の商品・サービス

業界トップクラスの営業・事故サービス体制で、お客さまに高品質の商品・サービスを提供できる環境が整っています。また、三井住友海上あいおい生命の商品を販売することもできますので、損保・生保トータルコンサルティングセールスが可能です。

2 「保険のプロフェッショナル」に向けた育成体系

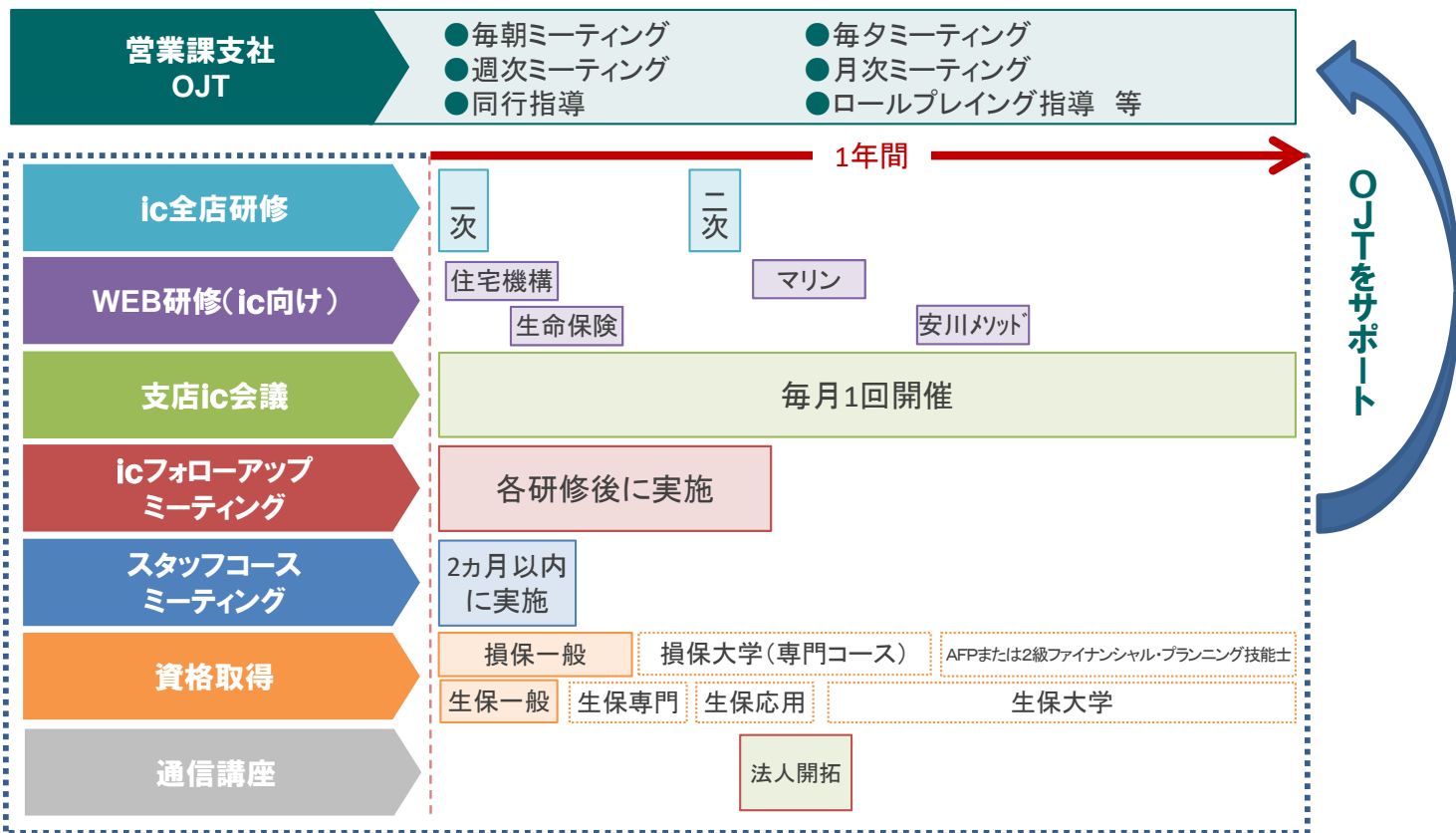
徹底したOJT(職場内訓練)とOFF-JT(職場外研修)を実施することに加え、MS&ADインシュアランスグループのノウハウを結集した数多くの販売支援施策やシステムを用意し、「保険のプロフェッショナル」への道を手厚くサポートしています。

3 「やりがい」「働きがい」がある報酬体系

活動の成果を「業績報酬」としてダイレクトに反映する内容としていますので、努力がそのまま収入に直結し、あなたの能力や努力次第で高収入が実現できる制度です。

インシュアランス・コンサルタント制度【スタッフコース】

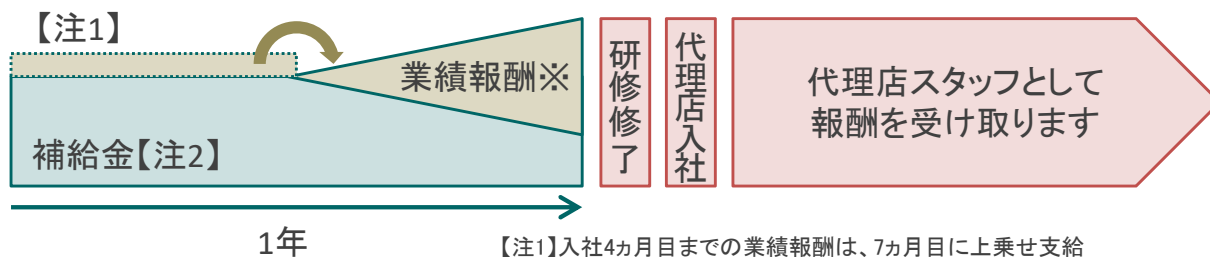
育成体系



※所定の基準を満たした場合には、1年間の研修期間終了後、最長1年間の在籍延長が可能

報酬イメージ

- ◆月例報酬＝補給金(固定)＋業績報酬(歩合)
- ◆入社以降の報酬イメージ



【注1】入社4ヵ月目までの業績報酬は、7ヵ月目以上乗せ支給
【注2】1～6ヵ月目の補給金は37.4万～20万。(7ヵ月目以降変更)
※ 業績報酬は当社の定める損保手数料相当額と生保手数料相当額を支払います

制度概要

- 月例報酬 : 業績報酬(7ヵ月目)以降＋補給金
* 業績報酬 代理店手数料相当額
補給金 初任給37.4万～20万
- 研修修了支援金: 研修修了前2ヵ月間の取扱実績による 業績報酬相当額を支給
- 社会保険: 健康保険、雇用保険、厚生年金保険、労災保険、介護保険
- 更新奨励金: 入社1～4ヵ月間の取扱実績による 業績報酬相当額を支給
- 勤務時間: 9:00～17:00
- 研修期間: 最長12ヵ月
*3ヵ月の試用期間を含む
*在籍延長(最長12ヵ月)あり
- 休日休暇: 完全週休2日制(土・日)、祝日、年末年始、有給、公傷病、忌引

MS&AD 三井住友海上

三井住友海上火災保険株式会社

●ご相談・お問い合わせ先

東海相互サービス 株式会社
〒270-0163千葉県流山市南流山8-2-20
TEL:04-7140-7700 FAX:04-7140-7800