

寄りそい、

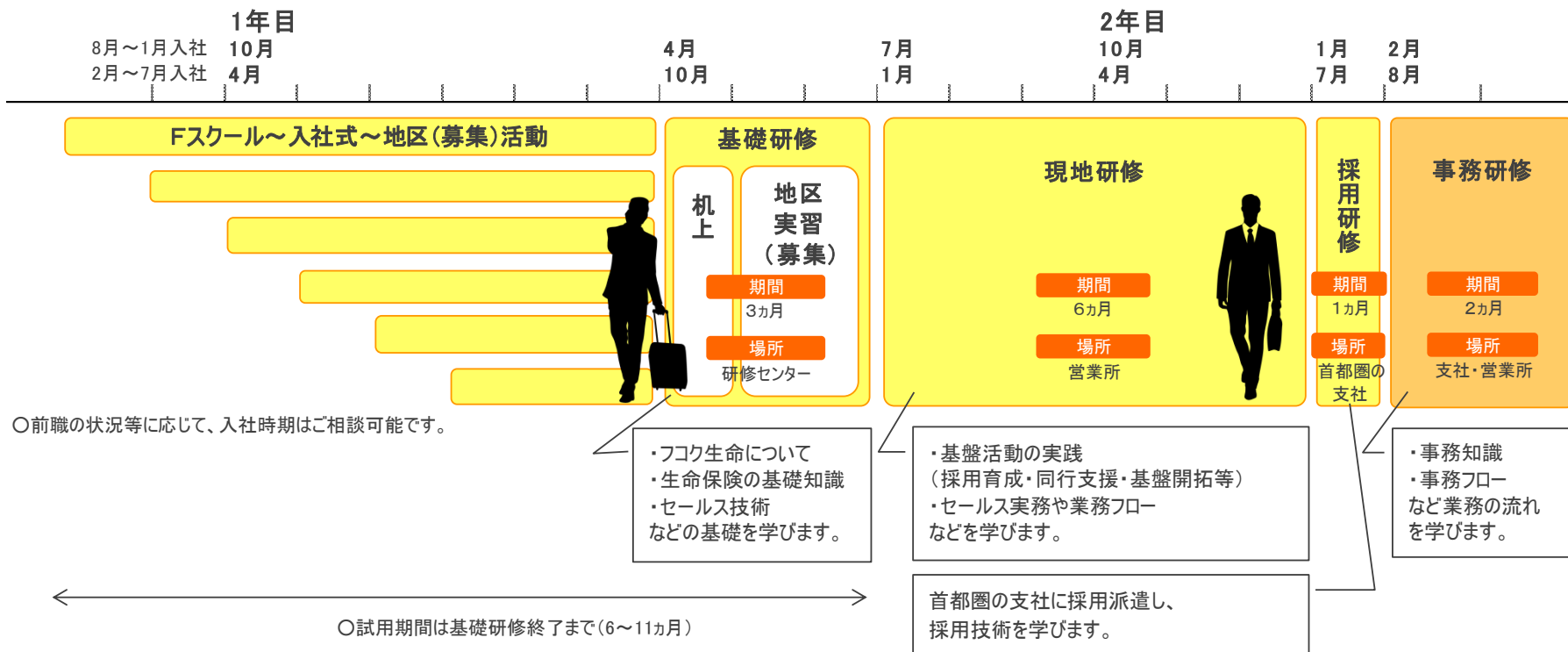
ひろげる未来。

富国生命保険相互会社 営業総合職のご案内(育成プログラムと待遇)



# 育成プログラムについて

基礎研修開始のタイミングから約3年間の研修期間を経て、営業所長登用という流れになります。



<b>昇格・移行条件</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 一般課程(生命保険業界共通教育課程)95点以上 ※入社月に受験</li> <li>● 損保一般試験(基礎、傷害・疾病単位)合格</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 地区実習1ヵ月目のプロセス基準達成</li> <li>● 主力純新契約挙績1件以上</li> </ul> <p>※地区実習期間を通じて未挙績の場合は個人職員へ移行となる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 基準額達成 (地区実習～現地研修期間の通算実績)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 支社事務研修修了</li> <li>● 事務習得検定試験(社内試験)合格</li> </ul>
----------------	---	--	--	--

<b>必須資格</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 生命保険募集人</li> <li>● 損害保険募集人</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 専門課程試験合格</li> <li>● 応用課程試験合格</li> <li>※ 業界共通教育課程</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 甲種防火管理者</li> <li>● コンプライアンス・オフィサー</li> <li>● 損保一般試験(火災、自動車単位)合格</li> </ul>
-------------	--	--	---

<b>給与</b>	入社時年齢	金額	※入社時の年齢に基づき支給します。 ※左記給与は規程上の給与です。 ただし、前職・資質等を勘案し、個別に決定することがあります。 ※その他手当があります。(3ページを参照ください。)	入社時年齢	金額
	33歳以上	235,000円		33歳以上	245,000円
	30～32歳	230,000円		30～32歳	240,000円
	27～29歳	225,000円		27～29歳	235,000円
	26歳以下	220,000円		26歳以下	230,000円

※上記育成プログラムおよび給与は、2019年1月時点での内容に基づくものとなります。



活動実績・必須資格の取得状況によっては早期営業所長昇格もあり

・営業所運営  
 ・営業所事務  
 ・マネジメント技術  
 など営業所長の仕事を近くで学びます。

各研修内容の詳細は、  
 営業総合職採用サイトをご参照ください。

- 営業所長登用後は転勤あり
- 営業総合職(全国転勤型)としての在任期間は、基礎研修開始から3年間

- 営業所事務研修(2回目)修了
- 営業職員採用1名(入社からの通算実績)
- 営業所長としての職務遂行能力を有すること

- 【期間共通項目】
- 同行挙績毎月1件以上
  - 営業所面接6ヵ月で6名以上(自己・同行)

● ファイナンシャル・プランニング技能検定 3級

入社時年齢	金額
33歳以上	255,000円
30～32歳	250,000円
27～29歳	245,000円
26歳以下	240,000円

1万円UP

## 主な手当



### 家族手当

扶養する家族の人数に応じて手当を支給します。  
ただし、扶養家族は原則として同居しており、無職無収入の者で、上限3名までです。

扶養家族の内訳		金額
1人目	配偶者	27,000円
	その他	11,000円
2人目以降		10,000円
家族手当(最大)		47,000円

(例) 配偶者(扶養あり) + 子ども 2人  
= 47,000円  
(27,000円 + 10,000円 + 10,000円)



### 住宅手当

お住まいの住居に応じて手当を支給します。  
配偶者の有無に関わらず、世帯主であることが支給条件です。  
※首都圏にお住まいの場合は、首都圏加算があります。

住宅手当	21,000円
住宅手当首都圏加算	19,000円

(例) 世帯主(独身も含む)  
= 21,000円  
※首都圏の場合は、40,000円  
(21,000円 + 19,000円)

### 特別加算

お客さまアドバイザーの自己採用実績(在籍)に応じて毎月支給します。

自己採用実績(在籍)	金額
1名以上	5,000円
2名以上	10,000円
3名以上	15,000円
4名以上	20,000円

※その他支給条件あり



### 成績手当

自己募集による募集成績に応じて手当を支給します。



主力商品1件を募集した場合の支給例  
(活動評価成績4,000万、修正成績1,000万)

1月目 21,000円	+	3月目 7,000円	+	4月目~ 14月目 3,500円	+	26月目 3,500円	=	合計 70,000円
----------------	---	---------------	---	------------------------	---	----------------	---	---------------

※払方が月払で、支給時点で契約が有効である場合の支給額です。

#### 【支給実績】

平均月額(全体)	29,153円
平均月額(個人最高)	66,641円

※現地研修~採用研修の支給期間の支給実績です。

※個人最高は個人別で最高の平均月額です。

## ライフイベントに応じた福利厚生・休日休暇

### 休日・休暇



- 完全週休2日制(土日)・祝日
- 年末年始休み(12月30日～1月3日)
- 夏季特別休暇
- 慶弔休暇
- 有給休暇 ( 初年度最大14日、入社時に付与、有効期間は3年間、半日休暇制度あり )
- ドナー休暇

### 永年勤続



- リフレッシュ休暇 ( 勤続15年、20年、30年、35年、40年連続3日間 )
- 永年勤続表彰休暇(勤続25年、連続5日間)

### 結婚

- 結婚休暇(連続5日間)
- 婚姻祝金
- 家族手当(配偶者が扶養家族の場合)



### その他



- 介護休暇(年に通算12日間)
- 介護休職(対象家族1名につき、3回まで365日を限度)
- 傷病欠勤・傷病休職
- 自己都合休職



### 出産・育児



- 配偶者出産休暇(出産前後に通算3日間)
- 産前・産後休暇
- 育児休職
- 看護休暇(小学校3年生まで、年に通算12日間)
- 出産祝金



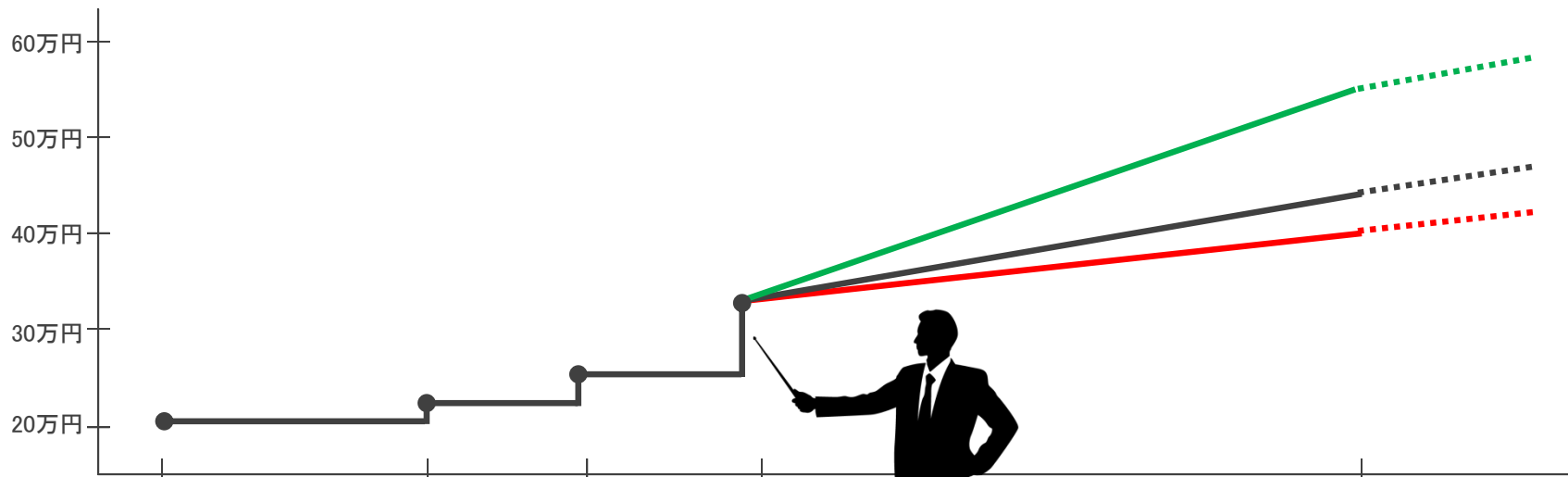
### 退職

- 退職一時金(勤続3年以上)
- 退職年金 ( 退職時55歳以上・勤続20年以上: 終身年金  
退職時60歳以上・勤続15年以上: 5年確定年金 )



# 営業所長登用後の給与等について

営業所長登用後の給与は、業績連動給が導入され、総合的な業績評価によって差があります。



入社時年齢	入社	事務研修	所長補佐	営業所長登用
33歳以上	23.5万円	24.5万円	25.5万円	31.5万円
30～32歳	23.0万円	24.0万円	25.0万円	31.0万円
27～29歳	22.5万円	23.5万円	24.5万円	30.5万円
26歳以下	22.0万円	23.0万円	24.0万円	30.0万円

※上記給与額は家族手当・住宅手当等の諸手当は含みません。

※営業所長登用後の給与は平成29年度給与規程に基づくシミュレーションとなり、目安となります。

入社10年目

営業総合職は中途採用となりますので、給与については年功序列的な要素だけではなく、業績連動によって給与に差が生じるようにしています。  
また、営業所長登用がゴールではなく、その後の頑張り次第では営業部長・営業次長等にステップアップすることも可能です。

また、転勤に対しては以下のような休暇・手当等を用意しています。

赴任休暇	転勤を命ぜられた場合に、赴任に際して必要な旅程日数のほかに赴任前後に所定の日数の特別休暇を取得できます。
寮・代用社宅	転勤に伴い転居が生じる場合には、会社が寮・代用社宅を準備します。会社の定めにより社宅使用料を徴収します。
転勤旅費	転勤に際して必要な交通費および宿泊費(定額)を帯同家族分を含めて支給します。
赴任手当	帯同家族分を含めて定額を支給します。

単身赴任手当	転勤に伴い単身赴任となった場合には、30,000円を毎月支給します。
単身赴任者帰省旅費	単身赴任者には、1か月に1回、本人または配偶者の往復交通費の実費を支給します。
子女残留手当	転勤に伴い子どものみを旧任地に残した場合には、20,000円を毎月支給します。

※上記手当等の支給には、一定の条件があります。

※上記は、2019年1月時点での内容に基づくものです。

## 「人」を育み、お客さま基点を実践する。

インターネットからの申し込みや、保険ショップの登場など現在、生命保険商品とお客さまを結ぶ接点は大きく広がりました。しかし、フコク生命はお客さまの人生に真摯に向き合い、信頼関係を築くのは、やはり「人」の力だと考えます。その上で、営業所長の仕事は、「人」を育み、「お客さま基点」のサービスを実践していくことにあります。

### 営業所長に求められる役割

#### 営業所戦略の立案・実施

地域のお客さま特性やニーズを考慮して、営業所の戦略を立案し、実行する。それが、営業所長の大きな仕事です。ただし、戦略を立て実行するだけで完結するものではありません。お客さまに信頼していただける存在になるためには、まず、信頼し合えるチームをつくることです。時には、自ら現場に出るなど、さまざまなアクションが必要になることもあります。

#### お客さまアドバイザーの採用・育成

いかに生命保険商品が優れていても、信頼できない人間に自分の人生を預けてくれる人はいません。お客さまを誰よりも思い大切にするお客さまアドバイザーの存在は、フコク生命の大きな強みであり、財産です。営業所長は、その採用と育成を一手に担い、日々の朝礼やミーティング、定期的な研修の実施などによって、「お客さま基点」のサービスを生む基盤をつくっていきます。



#### お客さま基点のチームをつくる

営業所長の第一のミッションは、「お客さま基点」のチームをつくること。フコク生命の看板を背負うにふさわしいお客さまアドバイザーを育成・マネジメントし、お客さまに満足・安心していただけるサービスを実現していきます。しかし、地域によってお客さまのニーズや特性は異なり、マネジメントする組織も10名前後から70名以上の規模の営業所までさまざま。メンバーのスキルや経験、キャリア志向も一定ではありません。多様なお客さまと向き合い、カラーの違う組織のマネジメントを経験できる。それが、営業所長の醍醐味です。



#### 正解を探すのではなく、自らつくる

生命保険の仕事に、模範解答や正解はありません。一人ひとりのお客さまのニーズに応えるため、多様なメンバー・組織を率いていく。一つとして同じ仕事は存在しないのです。大切なのは、あなたならではの経験やアイデアを活かし、周囲のメンバーの力を借りながら、自ら正解をつくっていくことです。あなたが自らの価値を発揮し、営業所にイノベーションの息吹を吹き込んでください。そうすることが、フコク生命の新たな価値の創造につながり、あなた自身もビジネスパーソンとしてより大きく成長することができるはずです。

## 営業所長経験者からのメッセージ

「お客さま基点」を体現し続けてきた営業所長経験者に、フコク生命の魅力や、営業所長のやりがいについて聞きました。



### 誰かが、必ず見ている。

営業所長になりたての頃は、どんなに一生懸命に取り組んでいても、チームのマネジメントがうまくいかなかったり、成果に結びつかなかったりすることがあります。普通の会社なら、一度失敗してしまうと、「アイツはダメだ」と見放されてしまうこともあるかもしれませんが、フコク生命は違います。努力している姿を絶対に誰かが見てくれていて、つらいことがあった時も、すぐに声をかけて相談に乗ってくれます。こうした風土は、「支え合い」のビジネスを追求しているフコク生命ならではの魅力だと思っています。

### やりがいは、自らの成長を実感できること。

「お客さま基点」という価値観を何よりも大切に、お客さま満足度の向上を最重要項目に掲げている当社ですが、やはり売り上げ目標は存在します。営業成績の順位は明確に出ますので、自分が成し遂げたことを実感できるのは大きなやりがいにつながります。また、最初は10名前後の小さな営業所からスタートしますが、自身の成長や成果によって、次第に任される組織が拡大していきます。キャリアを通じて、自らの成長をはっきりと感じられることも大きな魅力です。



### 人との絆を感じ、ともに成長していける喜びを。

営業所長という仕事のどこに魅力を感じていたのか。それは、「人」を育てていくことへの喜びだと思います。現在は違う所属で勤務していますが、これまでに所属していた営業所と連絡を取ったり、顔を出したりすることも多く、そのたびに苦楽をともにしてきた仲間との絆を感じています。ここまで来ることができたのも、すべては仲間と一緒に成長することができたから。生命保険営業は何よりも「人」です。これから営業所長になる皆さんにも、メンバーとともに成長する喜びを味わっていただきたいですね。

### お客さまのためにできることを積み重ねていく。

フコク生命では、入社3年ほどで営業所長の肩書きを与られます。お客さまを訪問すると、役職に就かれている方とお話ができるなど、貴重な経験をすることができます。一方、営業所に帰ると、ベテランのお客さまアドバイザーなど、知識やスキルも敵わないこともあり、自分の無力さを痛感させられることもあります。何より大切なのは、謙虚な気持ちを忘れないこと。自分の周りのすべての人をお客さまだと考え、「自分にできること」を探し、積み重ねていけば、少しずつ成長していくものです。





## 【募集要項】

職 種	営業総合職
仕 事 内 容	育成プログラムにもとづいた研修を通じて、生命保険営業や人材のマネジメントなど 営業所長に必要な知識、スキルを学び、営業所長登用を目指していただきます。 また、営業部長・営業次長へのキャリアアップも可能です。
勤 務 地	全国の各支社 ※入社後、計6ヵ月間は千葉ニュータウン研修センターで研修あり ※営業所長登用後は転勤あり
資 格	大学卒業以上 現時点で特別なスキルや経験は必要ありません。
勤 務 時 間	9:00～17:00（実働7時間）
給 与	当社規程により支給 ※給与は前職・資質等を勘案し、応相談 ※家族手当は扶養家族を対象に支給 （配偶者27,000円、その他10,000～11,000円、上限3名まで） ※住宅手当は世帯主を対象に支給（独身を含む）
待遇・福利厚生	昇給年1回（営業所長登用後）、賞与年2回（実績）、交通費支給（月額50,000円まで）、 退職金（一時金）・退職年金制度、各種社会保険
休 日 休 暇	完全週休2日制（土日）、祝日、年末年始、夏季、慶弔、有給休暇（入社時に付与）
問 合 わ せ	〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-3-1 富国生命保険相互会社 営業総合職採用事務局 <a href="http://www.fukoku-career.com">http://www.fukoku-career.com</a>

## 【会社概要】

社 名	富国生命保険相互会社
創 立	大正12年11月（1923年）
事 業 所	本 社／本社（千代田区内幸町） 千葉ニュータウン本社（千葉県印西市） 千葉ニュータウン研修センター （千葉県印西市）  支 社／全国62カ所 営業所／全国466カ所 ※2018年4月1日現在
基 金	1,160億円（基金償却積立金を含む） ※2018年3月末現在
総 資 産	6兆6,266億円 ※2018年3月末現在
代 表 者	代表取締役社長 米山 好映
事 業 内 容	個人・企業向けの保険商品の販売と保全 サービス、財務貸付・有価証券投資など
従 業 員 数	12,654名 （お客さまアドバイザー9,782名、内務職員2,872名） ※2018年3月末現在

詳細は、営業総合職  
採用サイトをご参照  
ください。



### ～ 今後の選考プロセスについて ～

#### 1. 支社面談

最寄支社の採用担当者による面談を行います。  
また、営業所長の仕事や営業所の雰囲気を知っていただくため、  
営業所見学をしていただきます。  
最終的に、支社責任者（支社長）による面談を行います。

#### 2. 本社選考

本社の採用担当者による面接および筆記試験を行います。

#### 3. 内定

本社選考の結果、合格された方は面接月翌月以降の  
入社となります。  
※入社時期のご希望がある場合は相談に応じます。

#### 4. 入社

入社日は毎月1日となります。  
営業総合職としてスタートします。

