

大同生命

企業福利厚生プランナー（法人営業）の特徴

訪問先は企業。家庭訪問ではありません。

販売路線は日本の企業の99%を占める中小企業に特化しており、新規ご契約の94.9%が企業市場からの契約です。（平成27年度実績）

生命保険の販売スタイル(例)

法人営業

中小企業を訪問し、経営者に「法人」で契約する保険を販売します。

職域営業

お昼休みなどに企業を訪問し、その従業員に「個人」で契約する保険を販売します。

家庭営業

個人宅を訪問し、「個人」で契約する保険を販売します。

大同生命の販売スタイル

生命保険の契約種類(例)

法人契約(例)

契約者 : 法人(会社)
被保険者 : 社長
受取人 : 法人(会社)

個人契約(例)

契約者 : 夫
被保険者 : 夫
受取人 : 妻

大同生命の取り扱う契約



◆◆◆こういう方々が「企業福利厚生プランナー」として活躍しています◆◆◆

●営業未経験の方

【前職例】事務経験者・専業主婦・パート・アルバイト

●小さなお子さんがいても働きたい方

●安定した企業で正社員として長く働きたい方

●スキルアップ、キャリアアップしたい方