



がんばれ!

ベストアドバイザー

セレクトブック



生命保険産業は社会保障制度を補完する重要な役割を担うとともに、営業職員によるフェイス・トゥ・フェイスでの丁寧なコンサルティング活動を通じてお客さまに“安心”をお届けしており、環境変化やニーズの多様化が進む中で、お客さま一人ひとりに寄り添うことができる営業職員の役割・重要性が今後ますます高まっていくと考えています。

こうしたお客さまや社会からの期待や役割に応えるためには、これまで以上に産業労使が一体となった取組みが一層重要となることから、2024年1月に生保労連および生保協会で「社会的使命達成に向けた生保産業労使共同宣言」を採択しました。生保産業と営業職員体制の持続的かつ健全な発展、国民にとって安心と活力ある社会の実現に向けて、引き続き取組みを展開していく所存です。

また、生保労連の取組みとして、お客さまの信頼・期待に応えるために「ベストアドバイザー活動」を提唱するとともに、その推進・徹底をはかるべく、これまでも機関紙「ユニオンネット」を通じて「ベストアドバイザー活動」に取り組んでいる営業職員を紹介してきました。

今般、ここ数年の紹介記事をセレクトブックとしてとりまとめました。本セレクトブックが「ベストアドバイザー活動」のさらなる推進につながるとともに、みなさまに「ベストアドバイザー活動」の大切さを知ってもらう一助になれば幸いです。

「ベストアドバイザー活動」とは

①コンサルティング活動

お客さま一人ひとりの意向・ニーズを踏まえ、最適な保障を丁寧かつタイムリーに提案する活動

②お客さまサービス活動

きめ細かなアフターフォロー・サービスの提供を通じて、誠心誠意お客さまに寄り添う活動

③コンプライアンス意識に基づく活動

常にお客さまの立場に立ち、社会規範を意識した誠実な行動を通じて、信頼関係を深める活動





【社会的使命達成に向けた生保産業労使共同宣言】

2024年1月25日
第415回労使協議会

社会的使命達成に向けた生保産業労使共同宣言

－ 生涯にわたり、国民・お客さまに安心をお届けし続ける産業・企業であるために －

一般社団法人 生命保険協会
全国生命保険労働組合連合会

- 私たち生保産業は、「相互扶助」の理念のもと、古くは関東大震災や世界大戦、近年では東日本大震災をはじめとする大規模災害等の中にあっても、その時々における環境変化や社会的要請等を踏まえ、「生涯にわたり、お客さまに安心をお届けする」という社会的使命を果たしてきた。今後とも私たちには、諸環境の変化に伴う国民・お客さまの不安やニーズを的確に捉え、一貫して安心をお届けし続けていく使命がある。
- 今日、わが国は、人口減少社会の中で長寿化が進行し、「人生100年時代」という世界でも類を見ない高齢社会を迎えている。また、全世界で猛威を振るった新型コロナウイルスの感染拡大を経て、社会全体の生活様式・行動様式や価値観が大きく変化し、将来への漠然とした不安が国民生活全般を覆っている。こうした大きな社会構造の変化を受け、これまでの経済社会システムも変革が求められている。
- このように、わが国が大きな転換期にある今、生保産業は、大きく2つの視点で社会課題の解決に貢献する必要がある。その1つは、「商品・サービス提供を通じた貢献」である。少子高齢化が進行し、持続可能で安心できる社会保障制度改革に向けた検討が進められる中、それを補完する生命保険についても、多様なニーズに沿った商品を開発・提供し続ける必要がある。また、長寿社会を迎え、国民一人ひとりが健やかで心豊かに生活できる活力ある社会を実現するためには、生活保障産業として、安心をお届けする営業職員を中心に国民・お客さまに寄り添い、健康寿命の延伸に寄与することが求められている。加えて、「人生100年時代」を生きる上で、人生の早い段階で保険制度や自助努力に関する理解を深めてもらえるよう、生命保険をはじめとする金融リテラシーの向上をはかっていく必要がある。
- もう1つは、「地域社会への貢献」である。高齢化や過疎化の進行等、地域社会が様々な課題を抱え、その持続性・安定性が危惧されている。とりわけ地域社会を活動の基盤とすると同時に、生活の基盤としている営業職員は、地域住民・お客さまが安心・安全にいらしていただけるよう、一層貢献していく必要がある。
- 折りしも、コロナ禍は生保産業の存在意義を発揮する大きな機会となり、国民・お客さまにとっても私たち生保産業とそこで働く者にとっても、生命保険の役割を改めて認識する機会ともなった。
私たち生保産業労使は、こうした経験も活かしつつ、新たな時代がすべての国民にとって安心と活力ある社会となるよう、引き続き労使で英知を結集し、たゆまぬ努力を続けていく。

以上

▼これまでの生保労連における営業職員体制に関する取組み



▲生保労連HP





がんばれ/ベストアドバイザー

689号 (2024.5月号)

お会いしてこそ

朝日生命労働組合 山形支部 **とみおか 富岡** **ゆういち 勇一**さん



近年のコロナ禍では、お客さまへのアフセスが制限され、「今後はこれまで積み重ねてきたフェイストゥフェイスの営業スタイルが続けられなくなるのでは…」と私自身大変不安を感じておりました。

そんな中、お客さまからは「他チャネルの保険について相談に乗ってほしい」「面と向かって対応してほしい」との声を数多くいただき、ほとんどのお客さまが訪問・面談を希望され、気づけばそれまでとなら変わらぬ活動をしている自分に驚いたほどでした。

やはり生命保険には、これからも人と人を繋ぐ営業職員の存在は欠かせないと改めて感じた次第です。

山形県は食の宝庫

こんな私の故郷であり活動基盤である山形県ですが、「サクランボ」の生産量日本一、また、三大和牛の1つ「米沢牛」があり、加えて、最近では「日本ご当地ラーメン総選挙」で、煮干しの香るあっさりとした醤油味の「酒田ラーメン」が日本一、またラーメン消費額についても「山形市」が日本一となり、官民挙げて大いに盛り上がっているところです。

これからも愛する地元「山形」で、1人でも多くのお客さまに生命保険を通して、「生きる」を支える活動を、精一杯頑張っていきたいと思っております。

営業職員の重要性

私が所属する山形支部は、「横顔の形」と呼ばれる山形県で、おでこから首元までの、県全域を営業エリアとして約150名の組合員が所属しています。

多様な生命保険の加入方法がある昨今においても、営業職員の訪問による丁寧な対応を求めるお客さまにお応えすべく、定期的な訪問を通じた厚い信頼と、末永いお付き合いをめざして、皆懸命に活動しております。



がんばれ/ベストアドバイザー

687号 (2024.3月号)

ひとに健康を、まちに元気を

明治安田生命労働組合 関東南地区 **いりさわ 入澤** **ゆきえ 透江**さん
横浜支部 尾上町分会



スのご案内と共に陣容拡大に全員で取り組んでいます。

加えて、コミュニティワーカー活動という行政と地域住民、企業を繋げる地域・社会貢献活動にも積極的に取り組んでおり、「我々にしかできないこと」を常に模索しながら活動しています。

また、2023年は4年ぶりに営業部で忘年会も実施し、大いに盛り上がりました。

より多くのお客さまに「安心」を届けたい

より多くのお客さまへ「安心」をお届けするために、日々の紹介依頼やコミュニティ（行事やイベント）への参加は欠かせません。特にゴルフは一日中お客さまと過ごすことができることに加え、1組4名で回ることが多く、新たなお客さまと知り合える絶好のチャンスとして積極的に参加しています。

今後は自身の「法人のお客さまともしっかり知り合いたい、企業保険をもっと任せたいだけのようにになりたい」という目標に向かって頑張っていきたいと思っています。

職場の紹介

私が所属する横浜支部尾上町分会は、関内駅から徒歩10分程度の鎌倉街道沿いにある、支社が入居するビル内にあります。
支社の代表店として、お客さまのために安心をお届けできるよう、様々な商品やサービ



がんばれ/ベストアドバイザー

686号(2024.2月号)

勤続は力なり

大樹生命労働組合 徳島部会 **はら 原** **さよこ 小夜子**さん



雨の日も風の日も…

入社23年目。新人の時から「細く長く」勤める事を意識してきました。お客さま本位の活動もまさにその一貫だと思っています。初めてお会いした方の結婚出産を機に、当社にご縁を頂く事も多々あります。たとえ5年かかろうが、10年かかろうが定期的に訪問することで、「人定め」をしてお決めいただくのがベストだと思っています。選ばれる人になるためにお客さまを知る！事が大切だと思っています。

トクホウカイ？

徳島では60歳を越えると、徳島の宝「徳宝会」として研修や、勉強会に参加できるなど、支社全体で新人だけではなくベテランにも時代に添ったサポート体制で取り組んでいます。75歳まで正規で働くことができる稀なシステムです！同世代、後輩も徳宝会に入り、安心して満了まで勤め上げられる様に、日々コツコツと努力していきたいと思っています。

職場の紹介

私が所属する徳島部会は、阿波踊りシーズンの演舞場に程近い場所にある営業部です。ベテランと新人が多く25名が所属しています。
ベテランの活動量やあきらめない精神力、新人の細やかな心遣いに基本活動と、中堅にとっても刺激のある営業部です。アンケート取得も難しいご時世の中、その取得や新規ご契約時には、自分事のように喜び合える営業部です。





がんばれ/ベストアドバイザー

683号 (2023.11月号)

努力が報われる仕事

日本生命労働組合
北北海道地区道東支部 釧路みらい分会

いのうえ ゆき
井上 優姫さん



お客さまに頼っていただくために

私が所属する釧路みらい営業部は雄大な自然が感じられる釧路市にあり、自然豊かな食文化が町の自慢です。職場で仲間達と他愛もない会話をすることが大好きで、毎日会社に行くことを楽しみに感じています。仲間がいることが仕事へのモチベーションになります。

日々の活動で心掛けていることは、レスポンスのスピードです。お客さまからの質問に対して、何を求めているかを考え、早く適切に答えることで信頼関係が築けると考えています。「困ったことがあれば井上さんに聞いてみよう」とお客さまに頼っていただける存在が私の理想の営業職員像です。

生命保険営業のやりがい

▶職場のみなさん



私たちの仕事は、保険知識の勉強や日々の営業活動で頑張れば頑張った分だけ、お客さまのお役に立てることが増えていくと感じています。また、そうしてお客さまのお役に立つことで、会社や上司からの自身の評価にも繋がっていくところにやりがいを感じます。仕事を続けていく上で、この先大変なこともあるとは思いますが、この仕事を通じて出会えたお客さまや職場の仲間への感謝の気持ちを忘れずに、明るく元気に前向きにこれからも頑張っていきます！



がんばれ/ベストアドバイザー

682号 (2023.10月号)

お客さまに寄り添う 健康経営アドバイザーとして

アクサ生命営業社員労働組合
徳山分会

おき
沖 しのぶさん



換会は、今でも継続しており、職場のコミュニケーションをはかる貴重な時間となっています。育児短時間勤務・育孫短時間勤務・育児休業を取得した社員も、さらにパワーアップして職場に復帰し、元気いっぱいに活動しています。



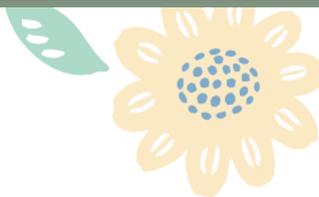
▲徳山営業所各拠点メンバー

企業の持続的な発展に！経営者のみなさんが 健康経営に取り組んでいただけるように

入社3年未満者・毎朝の情報交換

私が所属する徳山分会は、山口県の真ん中あたりに位置し、山口県周南地区（光市、下松市、周南市、防府市）の大変広いエリアの商工会議所を担当して営業活動をしています。入社3か月の若い新人から勤続30年を超えるベテランまで、幅広い層の社員24名の分会です。入社歴の浅い社員を孤立させないようにと、Withコロナの時代に始めた朝礼後情報交

活動の中心は、商工会議所の共済制度の普及推進ですが、同時に企業の共通の課題である「人の問題」を解決していただくべく、経営アドバイザーとして企業の社長さまに健康経営の必要性をお伝えしています。入社間もない社員からベテラン層にいたるまで、みんなが企業に対して提案できる「健康経営アクサ式」で白地法人開拓に積極的に取り組み、健康経営を通して中小企業の発展をサポートしていけるよう、全員でお客さまに寄り添いお役に立つべく、今後も励んでいきたいと思っています。





がんばれ/ベストアドバイザー

679号 (2023.7月号)

人生を楽しむ お手伝いができる存在

マニユライフ生命労働組合
関西支部 兵庫支社

ほりえ まりな
堀江 満理奈さん



私が所属する兵庫支社は、日本で最初に世界遺産に登録された姫路城がある姫路市です。経験豊富な方や若手が、自分たちの得意分野で協力しあいながら活動しています。

身近に感じてもらうこと

私が心掛けていることは、「自分にはこの人がいる」とお客さまに思ってもらう事です。入社時から、暑中見舞い、クリスマスカード、誕生日カードを毎年送っています。コロナ禍

で会えなかった方を訪問した際に、「保険の担当って誰か分からなくなる人も多いけど、こうやってずっと気にかけてくれる事が嬉しい」との言葉や送ったカードを飾って貰っている様子を見かけた時は、お客さまの日常生活に溶け込むことができているととても嬉しい励みになりました。

幸せの復利

「寒い人間が続くんじゃない。続けていった人間が凄くなっていくんだ」上司の口癖です。2019年11月の入社時には、コロナは存在せず「人に会うなんて簡単」と思っていました。2020年4月の感染者が始めた頃から「人に会うな」と制限された時、私には何の手立てもありませんでした。しかし、そんな中でも会ってくださる方、オンラインで申し込みをお預かりした友人…一つひとつの積み重ねで今も仕事を続けることができています。そんな支えてくれた人から貰った幸せをまたその人の大切な人に繋げ、長く続けることで幸せを復利に増やしていく。お客さまに「人生が幸せだったのは貴方がずっとそばに居てくれたから」と言っていただけるよう、寄り添った活動をこれからもしていきたいと思ひます。

がんばれ/ベストアドバイザー

675号 (2023.3月号)

「これからの 自分の役割を探す旅へ」

住友生命労働組合
西部心支部 新宿新都心分会

おのづか やすこ
小野塚 泰子さん



アットホームな職場の仲間と一緒に

私は、機関長としてのご縁をいただき、支部長として16年目に突入しました。私に似て(?)、シャイなメンバー達と一緒に、みんなで支えあっているアットホームな職

場です。そして、そんなメンバーが大好きです！
みんなで明るく元気に、健康増進型保険「Vitality」を広める活動をしています！

変わらないお客さまに対する想いで

新型コロナウイルス感染症の影響で、仕事の仕方、お客さまへの対応方法は大きく変わりました。そのような中でも、営業職員である私たちのお客さまに対する想いは決して変わりません。
生命保険営業は、たとえ頑張っても、様々な壁にぶつかります。メンバー達が、それを乗り越えて、更にステップアップしていくためにも、少しでも私の経験で役に立つ事があればメンバーに伝えて、アドバイスやお手伝いをしてあげたいと思う今日この頃です。それが今まで私を支えてくださったすべての方々への恩返しと思ひ、もう一踏ん張りしていきます！

がんばれ/ベストアドバイザー

670号 (2022.10月号)

お客さまに思い浮かべてもらえる 営業社員をめざして

ジブラルタ生命労働組合
千葉分会 茂原班

ほそきはら みさこ
細木原 美佐子さん



私が心掛けていること

当たり前のことですが、多忙なお客さまのお時間をいただいているので時間は厳守します。また、お客さまに対しては、社会保障と金融の情報提供を心掛けています。保険加入のタイミングは人それぞれですので、「その時が来た際に思い浮かべてもらえる、

あるいは紹介してもらえる生命保険営業社員]でいられるように活動しています。

真価は苦境・逆境の時に現れる

新型コロナウイルスを理由に諦めそうになったり、愚痴をこぼしそうになったりした時に反響した言葉です。オンライン商談を

取り入れるだけでなく、お客さまへ電話や手紙でフォローするなど、コロナ禍だからこぞ出来ることを一生懸命考え行動に移しました。

お客さまに寄り添う 生命保険営業をめざす

生命保険営業は、人生の「辛い」「悲しい」経験が必ず活かせる仕事です。私は、ワーク・ライフ・バランスを保ちながら、人の役に立てるこの仕事が大好きです。これからも、給付金や保険金のお届けまでお客さまに寄り添える生命保険営業をめざします。最近、趣味の御朱印集めを話題の一つにして、お客さまとコミュニケーションをはかっています。



▲職場のみなさん (注)撮影時のみマスクを外しています



▲御朱印帳



がんばれ/ベストアドバイザー

668号 (2022.8月号)

お客さまへ「健康」と「安心」をお届けし、より豊かな人生をサポート

明治安田生命労働組合 大阪地区
大阪南支部 住吉分会

よしだ ちさと
吉田 千里さん



スケジュール管理をしっかりと

私が所属する大阪南支社住吉営業所は、大阪ミナミの中心地「なんば」に位置する大阪南支社より南に5キロほど離れた場所にあります。近くには、全国に2,300社ある住吉

神社の総本社である住吉大社があり、年間を通じて参拝者が多く訪れています。

日々の活動にあたって私が最も心掛けていることは、「スケジュール管理」です。お客さまには大切なお時間を割いていただきますので、自身の会社行事・組合活動・プライベートの予定を数ヵ月先まで把握したうえで、どのように個々のお客さまに寄り添ったご案内ができるのかをしっかりと考えることが、信頼獲得の第一歩であると肝に銘じています。

お客さまへ健康と安心を

明治安田生命では、健康増進活動を「健活」と呼んで精力的に取り組んでいます。主力商品の「ベストスタイル」には、お客さまの健康増進をサポートする様々なサービスが付帯しています。「ベストスタイル」のご案内とともに、この「健活」を通じてお客さまへ「健康」と「安心」をお届けし、より豊かな人生を送っていただけるよう日々努めていきたいと思っています。



がんばれ/ベストアドバイザー

661号 (2022.1月号)

すべてのお客様のパートナーを目指し

アクサ生命営業社員労働組合 京都分会

むらた せいこ
村田 成子さん



「Withコロナ時代のコミュニケーション」

私が所属する京都分会は滋賀県の一部を含む24名の分会です。京都は伝統文化を色濃く残す街。歴史ある文化遺産も数多くあります。都道府県魅力度ランキングが常に上位の京都府ですが、日本で屈指の企業本社が京都に多くあることも魅力につながっているのではないのでしょうか？

京都の魅力に負けないくらい京都分会の24名の社員も元気いっぱいです。Withコロナ時代に適応し、毎朝の朝礼やチームミーティングもリモートを活用して、コミュニケーションをはかっています。

「契約内容確認活動もリモート活用」Payer to Partner

京都分会はたくさんのお客さまや企業のPartner（パートナー）を目指しています。

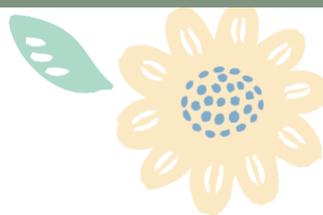
活動の中心は商工会議所の共済制度の普及推進です。健康経営アドバイザーとして健康経営アクサ式の普及のため企業訪問に取り組んでいた中、コロナ禍の訪問自粛…。



「Partnerになれない」「会いに行けない」といった切実な問題を、リモートを活用して「どこにいてもPartnerになれる」にシフトチェンジできたことにより、本当の意味で「Payer to Partner」を目指せるようになりました。

高齢のご両親が心配だけど帰省ができないお客さまに、リモートの画面上でご両親に会っていただいた時は、私も一緒に安堵しました。契約内容確認時に安心もお届けすることができました。

これからも全てのお客さまのPartner（パートナー）になれるよう励んでいきたいと思っています。



がんばれ！ベストアドバイザー

出逢う方々の人生に寄り添うことを大切にしたい

マニユライフ生命労働組合 首都圏東支部

木更津支社 みやぎき 宮崎 よし 愛佳さん

私が所属する木更津支社はアクアラインと堂謡「証誠寺の狸囃子」のモチーフとなった證誠寺がある千葉県中西部に位置する支社です。経験年数豊富な方が多数在籍しており、継続率でも常に上位にランクインをしている支社です。

準備はしっかりと

私が日頃から心がけている事は「足を止めない」という事です。そのために大切なことは「準備」に尽きると思います。毎日しっかりとした準備が出来ていれば自然

とそれに向けて動くことにより、モチベーションが下がることがもなく、不安や焦りという言葉が自然と出て来なくなりました。私の場合二児の母親でもあるので、計画を立てる際には日程が確定している学校行事をまず予定に入れてから仕事のスケジュールを立てます。当たり前かもしれませんが、これによって家庭と仕事の両立ができています。

幸せたくさん

子ども達の笑顔、家族の笑顔、お客さまの笑顔、私にとってそれが一番の幸せです。私自身お役に立てることは積極的に、人と人とのつながりを大切にしてきましたが、一昨年の台風直撃による長引く停電生活の中、お客さまがクーラーボックスいっぱいのお水を準備してくださった時は私自身も支えてもらっている事を改めて感じ、とても幸せな気持ちになりました。一番の幸せを守り続けるためにも、これからもマニユライフを、そして私自身を選んでいただけるように出逢う方々の人生に寄り添っていきたいと思います。



がんばれ/ベストアドバイザー

640号 (2020.4月号)

趣味を生かしたコミュニティ作りで人を繋げる

朝日生命労働組合
むなかた こうたろう
宗像 弘太郎さん



お客さまのニーズに寄り添った提案を心がけていきたい

私の拠点は、関東平野の最北に位置する群馬県前橋市の前橋営業所です。駅前の群馬支社に内設する営業所で、窓からは赤城、榛名、妙義の上毛三山がはっきりと見渡せます。1990年(平成2年)の4月に入社し、この4月で勤続30年となります。

私の活動基盤は、基本的にはエリアのお客さま訪問と、30年間通わせていただいている職域です。また、子どもたちの指導とともに自分自身も現役選手として続けているサッカーを通じたコミュニティは大きな基盤となっています。多種多様な職種の間周連

から受ける相談は本業以外の相談も多く、人と人との繋がりを広げる機会となっています。そちらがメインとなる事も多いですが、そこから私自身を信頼していただけるという事は嬉しいかぎりです。

「宗像さんに相談してよかった」「宗像さんに任せておけば安心だね」と言ってもらえる瞬間がこの仕事をしている中で1番の喜びです。

この30年で生命保険の募集環境は大きく変わりました。お客さまの生活スタイルやそれに伴うニーズ、商品自体も多様化してきました。

加えて、インターネットや代理店など新たな販売チャネルも増え、お客さまはより多くの商品を選択することが出来る時代となりました。

そんな時代だからこそ、お客さまと向き合い、最適な保険を提供する対面販売は必要であり、これからも選ばれ続けなければならないと感じています。

これからもお客さまのニーズに寄り添った、お役に立てるようなご提案を心がけ、そしてまた、新しい人との出会いを楽しみながら活動していきたいと思っております。



がんばれ/ベストアドバイザー

639号 (2020.3月号)

健康経営の普及活動に使命感

アクサ生命営業社員労働組合
かとう ひろみ
小牧分会 加藤 弘美さん



ロープレは社員同士のコミュニケーションをはかるためにも有効

私が所属する小牧営業所は、名古屋市の西北部にある社員20名ほどの小さな営業所です。現在は小牧、江南、犬山の3つの商工会議所内の分室に分かれて営業活動をしています。

入社してまだ3か月の社員から、勤続40年以上のベテランまで、幅広い層の社員がおり、その内5名が育児時短勤務を活用しています。毎日朝礼で情報を共有し、週3日はロープレでスキルアップをはかっています。ロープレは社員同士のコミュニケーションをはかるためにも大切だと思います。

経営者のみなさまに健康経営の重要性を認識していただけるように

活動の中心は商工会議所・商工会の共済制度の普及推進です。特に最近では、中小企業経営者のみなさまに、健康経営の重要性を認識し、経営課題として取り組んでいただけるようご案内しています。まだ始めて間もない活動のため、スタッフの力も借りながらではありますが、少しずつ定着してきたように思います。

従来の共済保険販売だけでは難しかった白地法人開拓に、新人も含めて積極的に取り組んでいます。中小企業の福利厚生のお手伝いができるということが、仕事に対する使命感と満足感につながっています。これからも長くこの仕事に携わっていただけると幸いです。



▲一致団結して業務に取り組む小牧分会のみなさん

がんばれ/ベストアドバイザー

636号 (2019.12月号)

みんなで広げたい 住友生命 Vitality の輪

住友生命労働組合 横浜支部 関内シティ第三分会
よしだ しおり
吉田 菜さん



いつも明るく笑顔の絶えない職場

私が所属する関内シティ第三分会は、横浜市中区の横浜スタジアムの近くにあります。分会が入るビルには新人からベテランまで約80名が在籍しており、毎日の朝礼では先輩、新人全員で情報共有を行う、雰囲気の良い職場です。

健康増進の輪を広げる

主力商品である住友生命 Vitality は、日本の健康寿命の延伸をめざす保険商品で、神

奈川県が未病の改善などに優れた商品やサービスを認定する制度「ME-BYO BRAND」の認定も受けました。私自身も加入しており、お客さまと一緒に健康増進に取り組むことで、多くのお客さまを健康に導き、健康増進の輪を広げていくことをめざしています。

これからの目標

私は23歳で住友生命に入社し、もうすぐ6年が経ちます。

現在は出張所長としてメンバー7名と一緒に毎日を過ごしていますが、その多くは20代前半で、子どもがいる働くママもいます。今後も、お客さま本位の仕事を常に心がけ、活気あふれる出張所運営を行い、組織拡大を目標にキラキラ輝く SumitomoLife を送ってまいります。



▲お客さまとのボウリングの様子

生保労連加盟組合

アクサ生命営業社員労働組合
アクサ内勤社員労働組合
朝日生命労働組合
ジブラルタ生命労働組合
住友生命労働組合
生命保険協会従業員組合
第一生命労働組合
大樹生命労働組合
大同生命内務従業員組合
大同生命労働組合
太陽生命内務員組合
T&Dフィナンシャル生命労働組合
日本生命労働組合
富国生命内務職員組合
プルデンシャル ジブラルタ ファイナンシャル生命労働組合
プルデンシャル生命内勤社員組合
マニユライフ生命労働組合
明治安田生命労働組合
富国生命全国外野倶楽部（オブザーバー加盟）

がんばれ！
ベストアドバイザー
セレクトブック

2024年2月7日発行（最終更新日2024年8月23日）

発行所 全国生命保険労働組合連合会
東京都文京区湯島3-19-5 湯島三組坂ビル3F
電話：03（3837）2031（代表）

