

# 職務経歴書

20××年×月×日

氏名〇〇 〇〇

## 【職務経歴】

〇〇生命保険相互会社(20××年×月～20××年×月)  
資本金 〇万円 従業員数 〇〇名 生命保険・損害保険販売業

## 【職務内容】

<〇〇西支社 第一営業部>  
【営業スタイル】個人営業  
【取扱い商品】生命保険(生命保険、医療保険、変額保険など全般)

## 【職務要約】

既存契約者へのフォローと新規契約者の募集をしていました。既存契約者には契約内容の見直しや、結婚・出産などの情報収集、保険金請求などの諸手続きのフォローを中心に定期的な訪問を行いました。新規契約者獲得として飛び込み営業も積極的に取り組み、20××年以降、部内で個人売上上位3位の営業成績を維持しています。また、育成トレーナーとして5人の部下をまとめ、チームの売上向上に貢献しています。

## 【業務内容】

- ・見積書、提案書の作成、契約、保険金請求など諸手続きの書類の準備や申請
- ・顧客情報の管理(保険年齢や就職、結婚、出産、定年などにかかわる情報の整理と確認)
- ・チーム員への指導と顧客先訪問の同行
- ・新人研修、チームミーティングの企画と進行

## 【営業実績】

- [訪問世帯数] 〇〇世帯
- [契約獲得数] 〇〇
- [売り上げ実績]
- ・20××年度 個人売上高〇万円(部内順位23名中3位)  
新人賞受賞(支社内14名中1位)
- ・20××年度 個人売上高〇万円(部内順位26名中2位)
- ・20××年度 個人売上高〇万円(部内順位30名中2位)  
チーム売上高〇万円(部内前年度比120%の売上達成)

## 【アピールポイント】

### 1. お客様のニーズをつかむ営業力

定期的なお客さま訪問やちょっとした会話で得られた情報を個人カルテに反映させ、常に最新情報を基に、その時のお客さまのニーズに沿った、的を絞った提案をしてきました。  
このような地道な営業活動が長い付き合いと信頼につながり、個人売上予算100%以上達成を、過去〇年間維持しています。

### 2. 金融についての知識と自己啓発

お客さまのご相談内容に合わせてライフプランを一緒に作り上げ、そのライフプランのための最適な保障を提案できる商品知識を身に付けています。複雑な保険商品について分かりやすく説明したり、お客さまの疑問には丁寧に答え、納得していただいたうえでご契約をいただくようにしました。  
生命保険だけでなく、貯蓄計画、相続や税金の相談もお客さまから受ける機会が増え、その都度勉強しながらアドバイスさせていただいていますが、お客さまから感謝の言葉をいただくと、大きな励みとなります。  
トータルなコンサルティングができるよう、2級FP技能士の資格を取得し、現在1級FP技能士を目指しています。

### 3. 新人、後輩の教育・指導経験

育成トレーナーとして5名の社員の営業指導や新人教育にも携わりました。  
自身の成功、失敗体験を元にしたオリジナル資料での研修、同行営業、また朝夕日課のミーティングで、営業予定とフィードバックを欠かさず行うことで、チームの売上を前年度比120%に上げることができました。

## 【資格・スキル】

- ・ファイナンシャル・プランニング技能検定2級(20XX年取得)

※自己啓発として、ファイナンシャル・プランニング技能検定1級を勉強中。20XX年受験予定

- ・生命保険募集人
- ・生命保険変額保険販売資格試験合格
- ・日商簿記3級
- ・普通自動車第一種免許

#### 【PCスキル】

Word(文書作成)

Excel(顧客管理などの書類作成)

Power Point (顧客向け提案資料)

#### 【転職理由】

保険販売だけに留まらず、お客さまの人生設計における幅広い相談に乗りたいという気持ちが強くなり、転職を決意しました。

保険営業を行うなかで、お客さまが保険を決める際には単に保険だけを切り離して考えるのではなく、子育てや、住宅取得、金融資産運用などの長期的な人生設計と密接にかかわっていると常々感じておりました。

保険会社では自社商品のみの販売になりますが、貴社では、顧客開拓をしながら、さまざまな保険会社の商品や、資産運用などに関する人生設計のご相談に乗ることができる点に魅力を感じています。前職での営業経験や、FP技能士の資格を生かし、いずれはマネジメントや教育・育成に携わることも視野に入れて、貴社に貢献していきたいと思っております。