



株式会社 **アイギス**

## 営業総合職【コンサルタント・プランナー・アシスタント】募集

■業種： 生命保険/損害保険/投資信託・投資顧問/ビジネスコンサルタント・シンクタンク

■事業内容：

【ライフプランニング設計、タックスプランニング、金融資産運用設計】「お客様のベストは我々のベスト」という理念の元、営業・プランナー・アシスタントが互いに協力し、高いサービスとスピーディーな対応を実施。また公認会計士・税理士・社労士・弁護士等各領域の専門家と連携し、お客様のあらゆる課題を解決するワンストップソリューションなど、常に「お客様に最適な提案」を心がけることで、着実な成長を続けています。

■事業所： 〒444-0037 愛知県岡崎市祐金町 1-5

■設立： 平成 13 年 11 月

■代表者： 代表取締役 柴田泰伸

■従業員数： 11 名

■資本金： 1000 万円

■売上高： 23 億円(2011 年 10 月)※保有契約高(保険料ベース)

**保険・金融業界で活躍されている方に、お届けしたい“メッセージ”があります。**

◆◆アイギス ファイナンシャル・キャリアセミナーを開催◆◆

◇保険・金融業界でコンサルタントとしてステップアップしたい

◇業界内で高いパフォーマンスをあげる会社の仕組みを知りたい

◇将来は独立も視野に入れている

このような方を対象に、会社セミナーを実施します。

私たちアイギスは「お客様のベストは我々のベスト」という理念の元、「お客様の代理人」という意識でリスクコンサルティングを行う会社。

お客様に代わって複数の保険商品を組み合わせることで、真にお客様第一のプランを提案するスタイルを確立し、保険業界に新風を巻き起こしながら成長しています。

そんな当社を支えるのは、主に次の3つの要素。

## 『1.少数精鋭の機動力』

営業は代表を含めて現在7名。そのうち4名はMDRT会員をはじめ、様々な資格と実績を持つ、業界トップクラスのコンサルタントです。

## 『2.企業や高所得者層を中心の顧客』

当社の顧客は一般個人ではなく、中小企業の経営者や医師などが中心。企業経営者に対する事業保障や年金対策、高所得者層に対する資産運用など、広範囲で規模の大きな話になることが多いため、お客様と深い関係性を築いています。

## 『3.チーム制』

そこで、幅広い領域に関わりながら、各方面で高い専門性を実現するため、当社が取り入れているのは、チーム制。これにより、各自が専門性を持ち寄り、最良のコンサルティングを実現しています。社内でカバーし切れない場合は、税理士や社会保険労務士など、各方面の専門家と連携することも。いずれにしろ、各方面のスペシャリストと組むことで、個々の成長スピードも加速しています。

そんな当社は、今後、生保・損保の両領域を拡大する予定です。

### 【生保領域】

- ・会計事務所などパートナーとの連携強化による新規拡大
- ・ドクターマーケットの拡大

### 【損保領域】

- ・生保で取引のある既存顧客への総合提案強化
- ・既存取引顧客へのメンテナンス強化

私たちアイギスについて、より詳細な内容をお話するために会社セミナーを開催致します。ご応募前の参加も大いに歓迎します。興味をお持ちいただけたなら、ぜひ気軽にセミナーへお越し下さい。

# 募集要項

## 募集の背景：

2001年の設立以来、「売りたいもの」を提案するのではなく、「お客様にとって最適なプラン」を提案する姿勢を徹底して貫いてきた当社。その想いが徐々に浸透し、今では11名の少数精鋭で保有契約高23億円以上の売上を実現するほどに成長しました。今後も会社としてさらに成長し、より多くのお客様のお役に立つために、新たな仲間を募集します。

2014年までに20名体制・保有契約高40億円を目指します。

## 仕事の内容

営業総合職として、各種生命保険などによるライフプランニングや金融資産運用等を提案。

### 【具体的には】

プランナーやアシスタントと協働し、企業経営や個人に幅広く力になる金融スペシャリストです。

最初は業務を通して仕事の全体像を把握することから始めていただきます。

チームの一員として多くの仕事を進める中で、

興味や適性を見極め違う役割も担っていただけます。

じっくり働きながら力を蓄え、「金融のプロフェッショナル」になれる会社です。

【コンサルタント(営業)】お客様と実際に接することで、“ホスピタリティ”を高めます。

【プランナー】専門知識を活かして“クオリティの高い”商品をプランニングします。

【アシスタント】コンサルタントやプランナーをサポートし、“スピーディー”な対応を実現します。

### ■月初には社内全体でミーティング

昼前から始まり、新商品勉強会や営業計画会議。

夕方には終わり、全員で食事が恒例です。

会社全体を見渡すことや様々な立場からの意見に触れることができ、

考え方やノウハウを大きく共有・吸収する機会となっています。

## 対象となる方

大卒以上 ◎生命保険もしくは損害保険の営業経験をお持ちの方、歓迎

### 【具体的には】

以下のような方、特に歓迎。

- ◆目標達成に向け、主体的に取り組める方
- ◆成果へのこだわりがある方
- ◆コミュニケーションとチームワークを大切にできる方
- ◆ホスピタリティ(人に対する思いやり)を大切にできる方
- ◆強い意志をもって、ブレることなく仕事に取り組める方
- ◆仕事を通して成長したい方

## 勤務地

愛知県岡崎市祐金町 1-5

### 【交通手段】

名鉄「東岡崎」駅北口から徒歩 7 分

## 勤務時間

9:00～18:00(休憩 1 時間)

### ◆ワークライフバランスも重視◆

限られた時間の中で、効率良く進めるのがプロの仕事。

当社では、各自が専門性をもって仕事をするだけでなく、

「大変なときはお互いが助け合うチームワーク」も重視しています。

小さな会社ですから、みんなが協力して働きやすい環境をつくる。

「従業員にとってのベストが、お客様のベストにつながる」。

そんなこだわりが、カタチとなっている一例です。

## 給与

月給 19 万 6000 円以上

※上記はあくまで大卒初任給。経験・スキルを十分に考慮して決定します。

## 待遇・福利厚生

昇給 1

賞与 2

社保完

退職金制度

資格取得補助制度(ファイナンシャルプランナーなど)  
慶弔見舞金、保養施設(リゾートリンクス)

※他にもバーベキューや社長保有のクルーザーでのクルージングなど、  
年に数回は家族も同伴でレクリエーションがあります。

#### 休日・休暇

完全週休2日制(土・日)、  
祝日  
有給 ※有給は初年度10日、2年目11日、最高20日  
ゴールデンウィーク  
夏季  
年末年始  
慶弔

#### 評価について

期初(9月)、前年の反省を活かし、年間の事業計画を個々人で作成し、目標を設定します。  
(営業であれば売上目標や、その為に今年は〇〇といった活動に取り組むなど)  
自らの掲げた目標を発表し、人事考課など評価にもつなげています。  
ビジネスパーソンとして成長の糧にするのはもちろん、  
経営者相手の仕事だからこそ、相手の気持ちが分かる人間に成長するための取り組みです。

#### 会社説明会の概要

- ・当社ビジネスモデルの特異性
- ・代表の柴田をはじめ、主要なコンサルタントの経歴
- ・成長を支える組織構成
- ・実務を通して高いスキルや知識が得られる理由
- ・その成果である設立以来10年間の実績

など、当社への理解を深めて頂くことはもちろん、  
あなたの今後のキャリアに役立つ内容もあるかもしれません。

代表取締役

柴田 泰伸

代理店ではなく、代理人

当社の経営理念は、「お客様のベストは我々のベスト」。

私たちの扱う商品は、お客様にとってはなかなかわかりにくいもの。

だからこそメーカーに代わって「売る」(=代理店)のではなく、

お客様に代わって最適なプランを「選ぶ」(=代理人)というスタンスを大切にしています。

ディレクター

神谷 浩

当社を取り巻く環境

最近、個人で医療や年金、介護を対象とした商品への注目が集まったり、

景気の変動に合わせて保険内容を見直す企業や資産運用を考え高所得者も増加。

幅広いニーズにお応えする総合保険コンサルティングサービスを展開する当社には、大きなチャンスが到来していると言えます。

営業

加茂 亮祐

アイギスの特長

アイギスの特長は、複数の保険商品を扱うことができること。

営利重視ではなくお客様の立場で、よりメリットのある保険を選ぶことが可能なので、本当の意味でお客様第一の提案が可能となります。

それが結果的にお客様の信頼となり、安定した成長へと繋がっています。

## 職場環境・風土について

業界屈指のコンサルタントの仕事の進め方や考え方を間近で見られるのは、当社の最も大きな特徴。

もちろん、チームを組む各分野のスペシャリストからも幅広い知識が学べます。

これは、当社の「少人数×チーム制」という環境だからこそ可能なこと。

時には目の前で、時には一緒に、突出した実力を持つ人と仕事をする環境は、あなたの成長スピードを飛躍的に加速させます。

## 会社説明会

日時 2012年2月18日(土)  
2012年3月3日(土)  
共に14:00~15:30  
13:30から受付開始  
場所●当社セミナールームにて(下記所在地)

選考プロセス ■面接/ざっくばらんにいろんなこととお話ししたいと思っています。  
日程は相談に応じますので、希望をお気軽にお伝えください。  
■内定/入社日は相談に応じます。  
就業中の方も、まずはご相談ください。

連絡先 株式会社アイギス  
〒444-0037 愛知県岡崎市祐金町1-5  
0564-65-7231  
info@aigis-jp.com

