

# 「保険代理店はフルリモート」が 当たり前前の時代を創る

新型コロナウイルスの流行から2年以上が経過し、人々の働き方はテレワークに大きく舵を切りました。

しかし、保険代理店業界だけは未だに出勤義務規程が残っていたり、パンフレットや帳票を取りに行くためだけに出勤している保険募集人が多く存在している現状です。

私は当社グループSEIMEI社で開発している「ソリシター君」で引受目安と保険商品パンフレットの電子化を達成しましたが、ソリシター君で解決すべきペインポイントをより深く探るために、保険代理店経営にも今一度力を注ぎたいと考えるに至りました。

当社に参画頂ける保険募集人の方へは、オフィスを中心とする固定費をなくし、全てオンライン完結にしたからこそ可能となった最高の条件をご用意しました。

「保険を通して、経営者の想いに寄り添うパートナーとなる」という当社ミッションに共感頂き、また、テクノロジーをフル活用した全く新しい働き方にご興味がある保険募集人の皆様から、多くのご応募をお待ちしております。

経営者保険ホールディングス株式会社 代表取締役  
SEIMEI株式会社 Founder & CEO  
MDRT・TOT会員登録2回

津崎桂一





## Mission

保険を通して、  
経営者の想いに寄り添う  
パートナーとなる



## Vision

日本で最もDXが進んだ  
保険代理店であり続ける



経営者保険  
HLDs Inc.

当社のミッション、ビジョン、バリューに  
共感頂ける方からのご応募をお待ちしております

## Value

相互研鑽  
自律自走  
顧客の伴走者



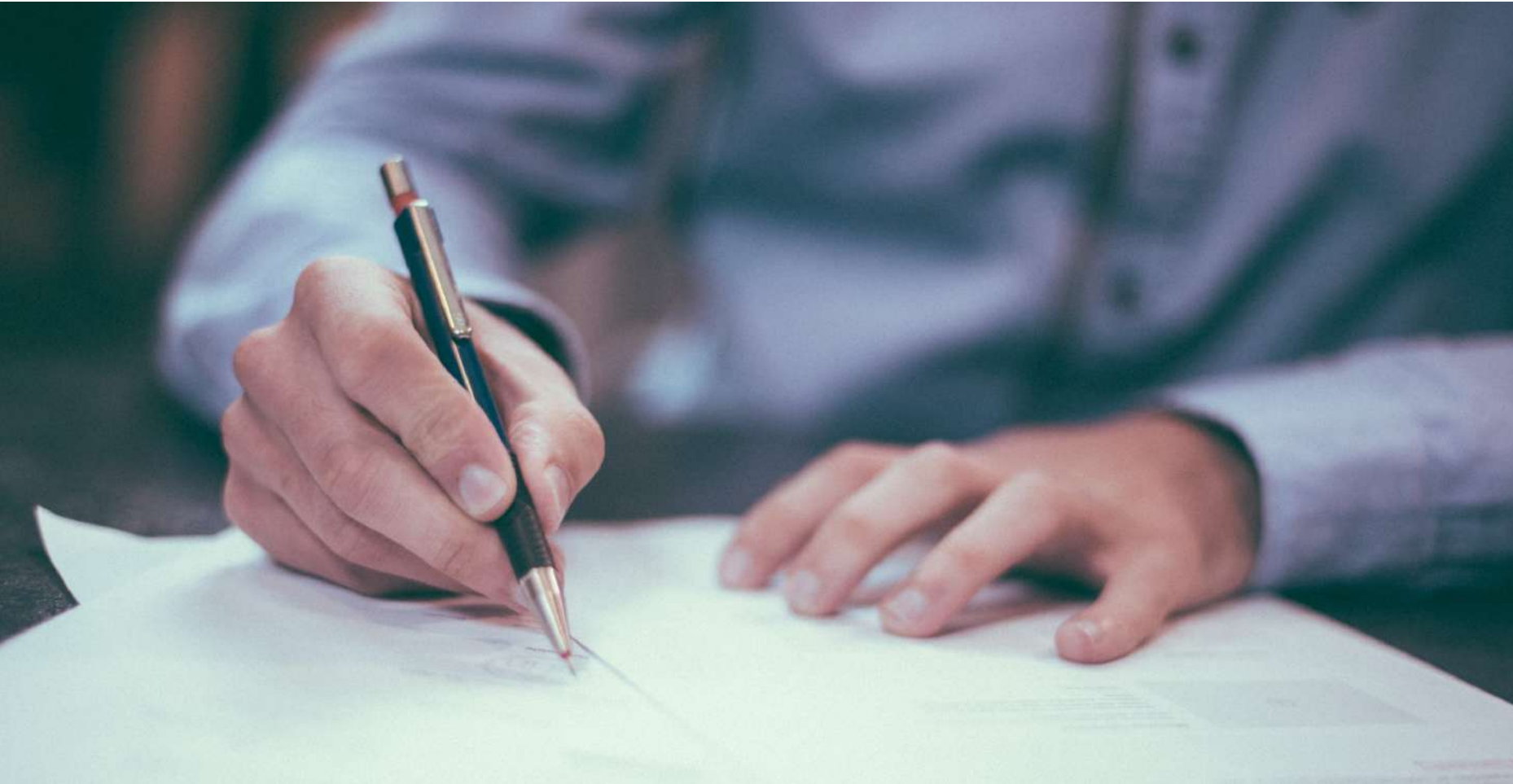


# 1. オンライン完結だから可能となった日本一の好条件

通常手数料及び代理店ボーナスの全てを100%還元

# 2. オンライン完結だからこそその相互研鑽の仕組みを構築

slack内でチームメンバー同士の積極的な情報交換




# 3. グループ保険や廃業時移管制度も充実

人数要件をクリアする度にグループ死亡保険（10人以上）、  
グループ特定疾病保険（20人以上）、グループ医療保険（50人以上）に加入予定。  
募集人廃業時に親族等に保有契約の移管可能。募集人死亡時に手数料50%を遺族へ支給



## 会社概要

企業名	 <b>経営者保険ホールディングス株式会社</b> <a href="http://keieishahoken.co/">http://keieishahoken.co/</a>
代表取締役	津崎桂一
従業員数	稼働募集人3名、クラーク（事務員）2名
資本金	9,990,000円
設立	2013/5/20
本社所在地	〒106-0032 東京都港区六本木2-2-6 福吉町ビル6F
会社の特徴	<p>乗合保険代理店。 代理店ボーナス内容も全て開示し、保険募集人への還元率は100%。勤務の自由度は高く、フルリモート勤務。</p> <p>日本一テクノロジーに優れた保険代理店を目指している。代表取締役の津崎はMDRT・TOT会員登録2回の実績があり、「ソリシター君」を開発運営するInsurTech StartupのSEIMEI株式会社CEOも兼務する。</p>

## 求人内容

ポジション	セールス（保険募集人）																				
雇用形態	契約社員 ※報酬形態は事業所得																				
取扱保険会社	<p>取扱保険会社は順次追加中です。  <b>応募者の方の現所属保険代理店にしか取扱がない保険会社・証券会社の新規取扱についてもお気軽にご相談下さい。</b>取扱の<b>生命保険会社21社、損害保険会社5社、少額短期保険会社1社</b>は以下。          エヌエヌ生命/マニユライフ生命/アクサ生命/ジブラルタ生命/FWD生命/第一生命/明治安田生命/東京海上日動あんしん生命/三井住友海上あいおい生命/オリックス生命/SOMPOひまわり生命/ネオファースト生命/ソニー生命/日本生命/はなさく生命/メットライフ生命/ニッセイ・ウェルス生命/チューリッヒ生命/富国生命/みどり生命/第一フロンティア生命/三井住友海上火災保険/SBI損保/東京海上日動火災保険/損保ジャパン/セコム損保/ゼアー少短</p>																				
自由度	<b>出社義務無し。</b> 副業は原則自由だが事前承認必要。 <b>個人保険メインの方も歓迎。</b> 他社保険代理店移籍時は既契約移管OK（廃業時に親族または指定した募集人への移管もOK）																				
勤務地	<b>フルリモート勤務【全国どこからでも勤務可能です】</b> 週1回（毎週月曜9時～9時半）の社内オンラインミーティングは参加義務有り																				
求める人物像	「 <b>保険を通して、経営者の想いに寄り添うパートナーとなる</b> 」というミッションに共感頂き、コンプライアンスを遵守し自走できる方																				
応募資格	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1年以上の保険営業経験があり、直近12ヶ月間の計上手数料が480万円（消費税別）以上ある方</li> <li>・オフショア投資勧誘業に関与していない方</li> </ul>																				
選考プロセス	カジュアル面談（担当者:高木）→書類選考・一次面接（担当者:高木）→最終面接（担当者:津崎）→入社内定・雇用契約締結→入社 ※ <b>カジュアル面談から入社まで全てオンライン完結</b> となります。																				
報酬条件	<p>「<b>通常手数料及び代理店ボーナス100%還元 – 在籍料11.3万円/月</b>」          ※在籍料は入社3ヶ月目から発生          ※保有保険料など、個人に紐付けて計算できない代理店ボーナスは個人への支給対象外</p>																				
待遇	<p><b>社会保険完備（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）</b>          在籍料に含まれるサービスは<b>ドメイン利用料、健康診断実費、プロフィール写真撮影費、クラーク人件費、名刺代、封筒代等及び以下ITサービス利用料。</b></p> <table border="1"> <tr> <td>一括ログイン</td> <td>共同ゲートウェイ</td> <td>ウイルス対策</td> <td>ノートンセキュリティ（予定）</td> </tr> <tr> <td>手数料計算</td> <td>サクッと明細（予定）</td> <td>社内コミュニケーション</td> <td>slack</td> </tr> <tr> <td>給与計算&amp;勤怠管理</td> <td>マネーフォワード</td> <td>ファイル共有</td> <td>GWS</td> </tr> <tr> <td>顧客管理</td> <td>サービス選定中</td> <td>電子契約</td> <td>サービス選定中</td> </tr> <tr> <td>労務管理</td> <td>SmartHR</td> <td>一括検索</td> <td>ソリシター君</td> </tr> </table>	一括ログイン	共同ゲートウェイ	ウイルス対策	ノートンセキュリティ（予定）	手数料計算	サクッと明細（予定）	社内コミュニケーション	slack	給与計算&勤怠管理	マネーフォワード	ファイル共有	GWS	顧客管理	サービス選定中	電子契約	サービス選定中	労務管理	SmartHR	一括検索	ソリシター君
一括ログイン	共同ゲートウェイ	ウイルス対策	ノートンセキュリティ（予定）																		
手数料計算	サクッと明細（予定）	社内コミュニケーション	slack																		
給与計算&勤怠管理	マネーフォワード	ファイル共有	GWS																		
顧客管理	サービス選定中	電子契約	サービス選定中																		
労務管理	SmartHR	一括検索	ソリシター君																		

カジュアル面談をご希望される方は、  
 Googleフォームに必要事項を入力しご応募下さい。  
 多くの方のご応募をお待ちしております。

<https://forms.gle/jPJkSPWNrf1x5PnQ6>

