

営業のシゴト：金融



時事ニュースを武器に、
知識で広がる保険の可能性

特徴



金融業界の特徴は、個人のお客様も対象としていることです。お客様を訪問する際、時事ニュースを知っていることで、会話が広がりやすくなります。金融の知識を網羅するファイナンシャルプランナー2級の資格を取得することで販売できる保険の種類が増えます。

編集者

常葉大学 小林 樹奈
静岡県立大学 川合 深月
常葉大学 石原 愛夏

基本データ

実働時間:10時間ほど
新卒年収:250~300万円ほど

服装:オフィスカジュアルまたはスーツが基本 派手な髪色は禁止
休日:基本は土日休み 休日出勤した場合は翌週に振替休日が取れる

シゴト内容

お客さんは? 企業にも! 法人にも!
幅広い人を相手にする金融業界

- ①法人: 中小企業の社長や専務・経理担当に対して営業をします。
- ②個人: 企業に勤めている個人や、中小企業の社長やその家族に対して営業をします。



商品は? お客様に安心を提供するサービスを販売

- ①法人: 投資信託の販売や融資を行います。投資信託は、多くの人から集めたお金をまとめて専門家が株や債券などに投資する仕組みです。融資は金融機関が、企業が設備を購入したり事業を拡大したりする際にお金を貸すことを言います。
- ②個人: 病気や死亡に備える生命保険やけがに備える損害保険の販売、融資を行います。融資は金融機関が、個人が車や家を購入する際にお金を貸すことを言います。

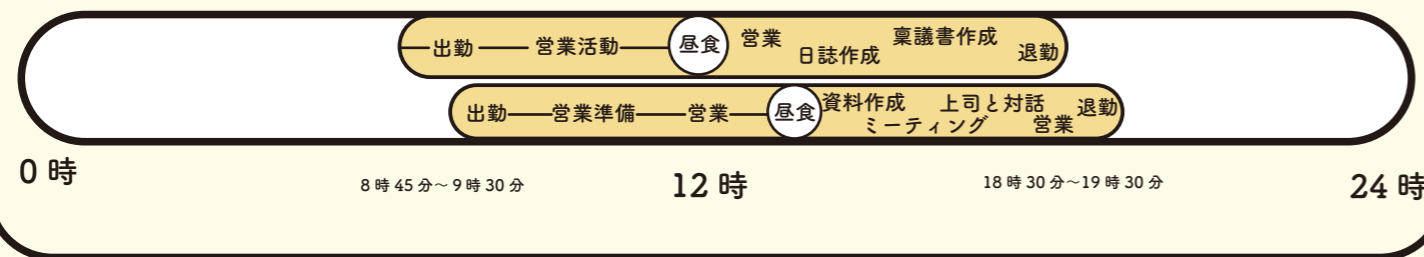


売り方は? 地道な努力が実を結ぶ! 当たって砕ける営業魂

- ①法人: 会社から割り当てられた担当企業を訪問して新しい融資の提案を行ったり、投資信託の販売をしたりします。企業は個人と比べて規模が大きく、お金が動きやすいため月に一回は訪問し、信頼関係を築きます。
- ②個人: 新規の顧客獲得を行うために多くの人に声掛けを行います。実際に契約を結ぶことは少ないです。保険営業はよい印象を持たれることが少ないため時間をかけて人間関係を築き、身近な保険から段階を踏んで生命保険などのハードルの高い保険に結びつけます。最低年一回訪問し、契約内容に問題がないか確認を行います。



シゴトの流れ



ここが大変!



やりがいはあるけどシビアな業務!
良くも悪くも数字にとられる

まずはなかなか契約までたどり着けないことがつらいこととして挙げられます。営業先に強く言われたり断られたり、無視されることもあります。また、数字にシビアな業界なので、目標達成できなかった時に上司から指摘されることもあります。あくまでも会社なので利益を出さなければならず、回収したお金を運用してお客様に返す必要があります。入社前はお客様に適切な保険を提案し販売することができると考えていましたが、実際は会社の利益を考えてほかの保険を提案することもあります。先が早く回収できる利益が少ない高齢者は営業の対象にできないことがあります。

やりがい!



実力で評価される!
いろんな人と話せて自分を深められる仕事

地方銀行の営業は地域の中小企業の社長さんとお話することが多いです。そのため、人生経験が豊富な人とたくさん喋ることができます。話す内容は時事ネタやその人の身の上話が多く、社長さんのお子様や奥様とも話す機会もあります。他にも、契約が取れた時や社内内で表彰される時など、頑張った分評価される制度にやりがいを感じます。結論として、金融業界の営業はいろいろな人の話を聞くことができ、自分の知識が増える・評価が見えやすいため、やりがいがあります。



向いていない人

- ・打たれ弱く向上心がない人
- ・目標が達成できない人



向いている人

- ・受け流す力があるタフな人
- ・自分で考え行動できる人



向いているMBTIはこれだ!

ISFJ 擁護者



聞き上手に加えて受け流す力も持っており、計画的に数をこなすのが得意であるISFJが向いているだろう。責任感を適度に持ち、観察力と正確性を必要とする金融の仕事では、ISFJが持つ強みを最大限生かし、周囲の人にいい影響を与えることができるだろう。

※あくまで個人の見解です。

監修 就職支援財団 MBTI アドバイザー 常葉大学 森 菜月

編集者からのコメント

営業は話す力が高いことが大事だと思っていましたが、実は聞く力の方が大事です。お客様の要望をしっかりと聞いて、お客様の意見を反映させた提案を行う必要があるからです。また、一人だけで活動しているイメージがありましたが、チームを組み互いに助けあいながら行動することもあります。金融は強い・ルールが多いというイメージを持っていましたが、実際はフランクな人も多いです。