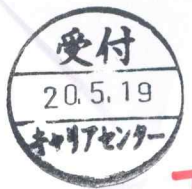


All For One

MST Insurance Service Co., Ltd.



あなたは 「誰」のために 働きますか？

それは、自分自身の成長のため。それは、お客さまからの感謝のため。
それは、共に働く仲間と得られるやりがいのため。

ソーシャルバリューの追求が、企業活動の至上命題にある時代において
どれだけ社会的な意義のある価値を生み出すか。
その価値を社員一人ひとりが、どんな意志をもって臨むのか。

それが「誰」のために働きますか？という答えだと、私たちは考えています。
向き合うお客さまが、私たちの提供する価値によって成長していく。
そしてその先に、社会や暮らしが豊かになっていく。

生み出す価値は、モノではなく、その先にあるコトに目を向けたもの。
「誰」のために＝「向き合うすべての方々、そしてその先にある豊かさ」のために。
私たちエムエスティ保険サービスは、このように考えます。

All For One

皆がひとつの目的に向かってー

さまざまなバックボーンをもつ社員が集うエムエスティ保険サービス。
すべての社員がプロフェッショナルとしてのプライドを持って仕事に臨んでいます。
向き合うお客さまの未来のために「備え」を提供し
これからも私たちと共にあるすべての人生を「支える」。
一人として同じお客さま、そして社員はいない。
取り巻く環境が次々と変化する中で、私たちにできることを。

All For One
すべての出会いに、
最良の「コト」を創出することに全力で向き合い続ける決意の標。

総合保険代理店だからこそ—

幅広い商品供給力と組織力をもって、
高品質なリスクソリューションを
提供できる

「企業経営を支援するコンサルタント」

私たちは、お客様の企業経営をリスクマネジメントの観点から支援しています。それは、単なる「保険代理店」ではなく、多角的な観点から企業経営を支える「総合保険代理店」だということ。高品質なコンサルティングによって、お客様に最も信頼される存在になることを目指しています。

「ハイレベルな保険の専門家」

私たちは、多くの保険会社の商品を取り扱いき、最大規模の商品供給力を誇っています。その「圧倒的な選択の幅」と「豊富な知識量」を駆使し、お客様に適切なプランを提案できることを強みとしています。豊富な知識と最新の情報を扱う専門家であるという自覚をもってお客様の課題に向き合います。

「市場をリードする営業のプロ」

ただ画一的に商品をご案内するだけでは、私たちの仕事は成り立ちません。お客様の企業経営において「何」が課題となっているのか。その本質を理解し、顕在化していないリスクを見出すことで、ソリューションに付加価値が生まれます。お客様との信頼関係を深く築きながら、ともに未来へと向かう人材力が求められる仕事です。

「グループの総力をもってお客様を支えるパートナー」

当社は、国内外に展開するグループ力を結集して、お客様を取り巻くあらゆるリスクを分析・評価し、そのニーズを先取りするサービスを提供しています。そして今、組織力を活かしたグループ戦略およびM&A戦略の推進により、日本の保険マーケットに大きな影響力を与える存在となりつつあります。このグループ総合力によって、大企業・大規模案件にも高いソリューションを提供し続けています。

MSTの多様な顔

総合職

法人営業

あらゆる価値観が集うこの場所で、 自分を鍛える日々。

法人営業職として、東京の日本橋エリアを中心に、担当するお客さまはおよそ70社。各社に訪問し、現在ご契約いただいている損害保険などの契約を更新していただくことが主なミッションですが、新たな保険商品を提案したり最新の情報を提供すること、また現在はまだ取引がない企業を開拓し、より多くの企業にリスクソリューションを提供し、お客さまを増やすことも大事な役割です。

新規開拓に際しては、お客さまも貴重なお時間を割いて面談の機会をいただいているのですから、レベルの低い提案をするわけにはいきません。的を外さずしっかりとした提案をすることで信頼関係を築くことを意識しつつ、当社のポテンシャルを示したいと考えています。

保険とは、いわばリスクに対する一つの備えです。お客さまが抱えるリスクは複雑で数多くあり、時には損害の大きさは甚大なものとなります。例えば、場合によっては保険に加入していなかったことが原因で組織の存続が危うくなることもあるわけです。火災、自動車事故、設備の故障、サイバーテロ、訴訟

問題等、お客さまが抱えるリスクを挙げればきりがありません。お客さまをしっかりと理解し、どのようなリスクを抱えているかを想定することが必要で、私の腕の見せ所です。お客さまに対してプロとしての保険コンサルティングができなければ、私たちの存在意義はないようなものです。

とはいえ、私はまだ経験も浅いため、先輩社員に積極的に質問し助けていただくことも多くあります。当社には、銀行や保険会社、証券会社など金融業界からだけでなく、アパレルや食品といった異業種からの転職者も多数います。さまざまな価値観が一堂に会しているのも、当社の魅力のひとつ。

大企業のお客さまを訪問することにプレッシャーを感じることもあります。が、若手の間は思い切ってトライする時期。素直さ、誠実さ、一所懸命さを意識して、これからも前進していくつもりです。

西尾 基貴 | 2015年入社

一般職

個人営業

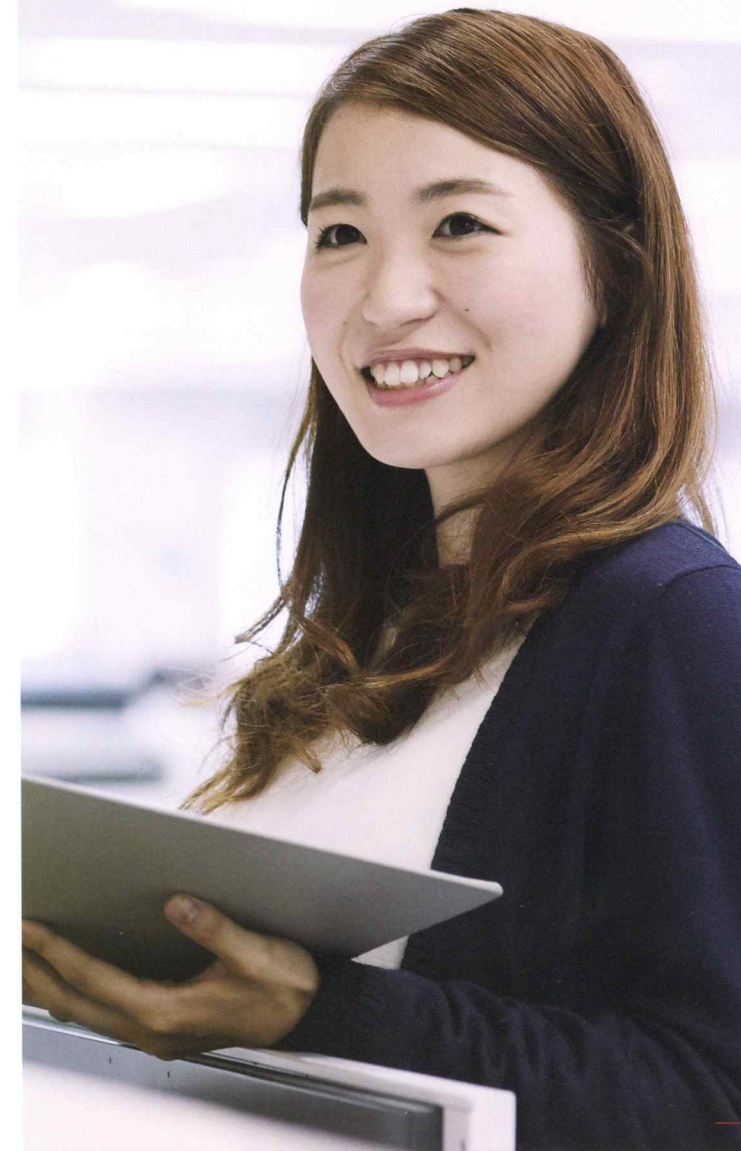
人と話し、人と向き合うことで、 私自身の生き方も変わっていく。

入社後まず私が携わった仕事は、保険の団体契約に関して、ある企業のOB・OGさま宛に「制度移行」のご連絡を差し上げることでした。制度移行に伴って、お客さまの保険料支払い方法が変わるため、事前にお知らせする必要があったのです。正直、人と話することに苦手意識があった私でしたが、日々数十件の電話をかけているうちに、そんなコンプレックスは吹き飛んでしまいました。自信やコミュニケーションスキルは、やはり経験によってしか培われません。入社して最初の段階で、そのことに気が付けたことは、その後の働き方にも大きく影響していると思います。

私が所属している「職域保険相談部」では、電話対応や資料作成、その他事務作業など、さまざまな業務がありますが、特徴と言えるのは、実際にお客さまとお会いして対面営業をする機会があることです。例えば、お客さまの中には、保険商品の内容を十分に把握されていない方もいらっしゃいます。そこで相談会などを実施し、改めて商品内容を説明したり、新たな保険を提案する活動を行っています。

お客さまと直接お話しして実感するのは「相手の声を聞くこと」の大切さです。当部署で取り扱っているのは個人向けの生命保険が中心。いわば、お客さまの人生にダイレクトに関わってきます。商品の知識ばかりでなく、会話を通して信頼関係を築ける人間力も問われる仕事なのだ実感します。更に現在私が目指しているのは、損害保険についても深い知識を身につけること。入社当時は「誰かをサポートしたい」という思いで一般職としての働き方を選びましたが、今は、エリア限定職である総合職(特定)などへの転換も視野に入れながら一歩ずつ階段を登っていきたいと思っています。

渡部 彩夏 | 2015年入社





営業はひとりで
動くことが多い。
でも、決して
ひとりではない。

現在、私は上場企業10社の既存のお客さま、そして新規のお客さま開拓を担当しています。担当するお客さまの中には、特に大企業となると、競合する保険代理店が現れることも数多くあります。私たちの武器となるのは、何と言っても多数の保険会社を取り扱っており、その中から適切な商品を提案できることです。他にもグループ内に保険コンサルティングの会社が存在し、海外にも多くのネットワークを有しています。私たちが現状保有しているマーケットだけでなく、これから出会うお客さまのあらゆるニーズにお応えできる体制があるので、自信を持って挑戦することができるのです。

私が常に気を配っているのは、単なる保険の紹介業に陥ってしまわないようにすること。当社はあくまでも代理店です。少しでもおざなりにすれば、存在価値を失います。損保の場合、契約期間が1年という短いスパンの契約も多いため、契約更新などで頻りに顔を合わせる機会がありますが、コスト面や補償内容などの見直しはもとより、お客さまがまだ気がついて

いないリスクについても緻密に掘り起こさなければなりません。そうした積み重ねがなければ、信頼は得られないのだと肝に命じています。

振り返ってみれば、入社2年目～3年目は苦しい思いもしました。ベテランの先輩からお客さまを引き継いだものの、右も左も分からず、時にはお客さまからお叱りを受けることもありました。あの日々を乗り越えられたのは、周囲の支えがあったからです。目標数字はそれぞれの営業担当が背負いますが、当社の営業職は決してひとりではないということです。ネットワークも大きな武器となっています。

私の今の目標は、さらに責任ある立場で輝き続けること。そうしていくことで、後輩たちに「夢」を与えることも私の仕事だと思っています。

倉持 敦史 | 2006年入社

働き方は、いろいろあっていい。
ここは、それが叶う場所だと思う。

保険募集人、ファイナンシャルプランナー、損保大学、生保大学...。入社してから私が取得した保険の資格、受講したカリキュラムは、もはや思い出せないぐらいの数になっています。また、各保険会社は個別に契約の管理システムを持っており、それぞれについて理解していないと、業務が出来ません。営業支援は地道なことをコツコツと積み重ねながらも、常に新しいことを吸収し続ける仕事でもあります。「まったく飽きない」というのが私の感想です。

具体的な業務内容は、もちろん法人営業担当者をサポートすること。電話の取り次ぎ、見積書や申込書、請求書の作成、書類の郵送、保険料入金の処理など多岐に亘ります。数字のように目に見える成果が表れる機会は少ないのですが、営業社員を含め周囲の人から日々の努力を評価されることは、大きなモチベーションにもなります。「エムエスティ保険サービス」という組織は、営業社員が力を発揮できてこそその会社です。そして、その営業社員を支えているのが私たち。ひとつの契約の裏側で、同じように私たちもパフォーマンスを発揮できることは誇りでもあります。

それと同時に、営業支援という業務を通じて、私の「働き方」の価値観も少しずつ変わってきている気がします。実際にお客さまはどんな課題を抱えているのか、どんなご要望をお持ちなのか、現場に出て自分自身の耳で聞いてみたい。営業支援という枠を超えて、当事者としてお客さまと向き合いたい。いずれ、そんなフィールドにもチャレンジしたいと思っています。

大学ではキャリアデザインについて学んでいました。働き方はいろいろあっていい。それが叶うのがこの会社だと私は思います。さまざまな部門を経験した後は、人材育成やキャリアマネジメントのような、社員の「働き方」を支援する仕事もしてみたいです。

濱岸 風実 | 2013年入社



自分が成果を上げる以上に、 自分の仲間が成果を上げる喜びがある。

エムエステイ保険サービスが、よりレベルの高いプロフェッショナル集団になる——。そのために、あらゆる手を尽くすのが私の仕事です。例えば、定期的に外部からの情報収集をすること、社内の教育や支援体制の考察、今後の方針作成、そしてお客さまを訪問し営業活動するなど多岐に亘ります。

今日の重要な役目を担えるのは、私が営業の前線で経験を積み重ねてきたからだという自負があります。そして、この会社をしっかりと次の世代に継承する。そんな責任も私にはあると考えています。

昨今、保険業界を取り巻く環境は大きく、そして速く変化しています。あわせて当社のマーケットは拡大化し様々な分野から人材が集まってきている状況下、私が若手だった頃のように、「各自が上司や先輩の背中を見て仕事を覚える」というスタンスの育成手法から、体系化した「仕組み」を構築すべき時期にきていると感じています。一方で、お客さまの多様な課題解決のためには「型」通りではなく、オーダーメイドの対応もしていかなければなりません。大きなベクトルをつくりつつ、その中で柔軟さも養える組織体にしていく。それが今の課題です。

山本直 | 1996年入社

営業経験の長い私にとって、新規のお客さまを開拓することは大きな喜びのひとつです。しかし昔の様に自分が一線で動くのではなく、自分自身はサポート役として、仲間が先頭となりその喜びを味わうことが、今の私の喜びであり、ひとつ上の手応えであると感じています。営業という仕事の面白さは、徹底的に相手のことを考え、真に役立つ存在となることです。難しさもありますが、無限の可能性もあるはずですよ。

当社はこれからも時代の変化やお客さまのご要望にしっかりと対応していくことで、さらに存在感を発揮していく必要があります。また、家電量販店が家電メーカーに新商品の開発を依頼するように、海外ではすでに保険商品の主導権は代理店やブローカーが握っています。なぜかと言えば、お客さまに近い場所で、その声を聞いているから。私は日本の保険代理店も、それぐらいの影響力を持てると思っています。そして当社は、その牽引者になれるポジションにいと確信しています。

ワークライフバランスの実現。 経験したから、 伝えられることがある。

現在私がリーダーを務めているコールセンター内のチームでは、主に電話による地震保険の保険料集金の案内や契約の保全を行っています。保全というのは、解約手続きやお客さまの住所変更といった情報管理をするための事務業務のこと。また、必要に応じて新たな保険の提案もするため、最新の商品情報やセールストークについても常に情報収集して日々勉強しておく必要があります。

はじめはきちんとした電話対応ができずに悔しさからトイレでひとり涙を流したこともありましたが、キャリアを積む中で、保険の知識だけでなく、相手の表情が見えない分、言葉遣いや会話の間合いの取り方といった細かい配慮も大切なのだと学びました。新人や後輩の指導・育成を任される立場となった今、しっかりと指導しサポートしていきたいですし、悔しい思いをした経験談も踏まえながら、心の持ちようもアドバイスしています。

私は結婚・出産を経験しました。嬉しい出来事であったと同時に、今後仕事をきちんと続けていけるのかどうかという不安も混在していました。実際に復職してからは、子どもが急に体調を崩したりと予定通りにはいかない時もあり、周囲に迷惑をかけているのではと後ろめたく挫けそうになったこともありましたが、ただ、その度に同僚や先に出産を経験していた先輩が温かく支えて下さり、両立することができています。当社は個々人のワークライフバランスを実現するために、様々な取り組みをしており、特にここ数年はより注力していると感じます。我々は「人を大事にする」という大切な想いを持っており、私自身ももちろんこの言葉を心に刻みこんでいます。

村上茜 | 2001年入社

人事部長メッセージ

全員参加で若手を育てます。
求めたいのは素直で明るく、
元気なこと。

当社の事業は保険商品を販売することです。企業も個人も、お客さまは自ら
が抱えている「リスク」をマネジメントするために保険という金融商品をひと
つのツールとして利用します。リスクは多種多様で、対応するマネジメント手
法は、保険以外にも様々な方法があります。そうした選択肢のなかから、お客さ
まの真のニーズにお応えする保険を提案するのがリスクマネジメントのプロ
である当社の社員です。

プロフェッショナルになるには時間もかかります。新卒で入社する皆さんに
は、十分な時間を使って育ってほしいと考えています。焦る必要はあり
ません。また、皆さんに期待することは3つ。「素直」「明るい」「元気」であるとい
うことです。この3つの要素があれば、社内外を問わず、多くの応援を受けなが
らビジネスパーソンとして順調に成長出来る大きなポテンシャルを持ってい
ます。当社で活躍している社員も同様です。

当社の従業員は、グループ全体で1,000人前後です。この規模は、顔と名前が
一致する境界の規模と言ってもいいでしょう。人と人の距離が近いとい
うこと。そして、思い描くロールモデルが見えるということ。これは、働く場として
見た時に大きなメリットになると思います。

いま、社内では若手社員を「皆で寄ってたかって育てよう」というのが合言葉
になっています。プロフェッショナルを目指し成長しつつ働きたいと思ってい
る皆さん。是非、門を叩いて下さい。

執行役員人事部長 川村 雅昭

MST エムエフティ保険サービス



人事部副部長メッセージ

カタチのないものを売るのが仕事。
つまりそれは、
「人」がすべてということ。

保険には、自動車や食物や衣類のようなカタチがないため、究極的には「人」で
勝負するというのが、当社のビジネスでは大切になってきます。けれど、必ずしも
飛び抜けた「何か」を持っていなければならないわけではありませんし、学力や学
歴とはまた少し別のものだとは私は考えています。

私は、長年の営業職の経験から「人」の魅力は会話を通じて見えてくるものだ
と考えています。新卒採用でも、できる限り多くの方と会話をする機会をつくりた
いと思っています。是非、飾らずにお越しください。皆さんの話す内容や、想いを
しっかりと汲み取り、受け止めたいと思っています。一方で、皆さんも我々の会社
の事業内容だけでなく、働いている「人」の魅力を見つける機会として下さい。

多くの学生の方は、保険に対してきっと難しいイメージがあることでしょう。
しかしながら、心配は要りません。当社には経験豊富な「生きた教科書」が大勢い
ます。また、若い皆さんには伸びしろが無限大に広がっている中で、早い時期に成
長曲線の角度をどれだけつけておけるかが、将来の成長度にも影響してくるもの
です。我々はそうした大切な時期にしっかりと研修制度や実務を通じて、皆
さんが大きく成長できる環境を用意しています。

おかげさまで、当社は保険代理店業界のリーディングカンパニーという存在で
ありながら、今もなお大きな飛躍を遂げている最中です。是非、大きな可能性を
もった皆さんと共に歩んでいきたいと考えています。

理事 人事部副部長 神立 節夫

すべての社員が働きやすい環境を目指して

社員育成に絶対的な価値を置き、社員一人ひとりが成長実感のある企業風土を醸成できるよう、「人事評価」や「業績評価」制度を抜本的に見直しています。今後は体制と施策の連動を維持し、重厚な品質を纏った企業成長を目指します。

【MST Way】

行動指針①

お客様の喜びを最高の価値とする
リスクマネジメントのプロとして常に成長を目指そう

行動指針②

個人を尊重し、チームMSTとしての能力を最大限に発揮する
一人ひとりが責任を持ち、チームが妥協を排し、正しさを追求しよう

行動指針③

従業員誰もが可能性に挑戦する
“世界にはより良い方法が必ずある”と考え、絶えず革新を続けよう

【新入社員研修 & 資格取得支援】

まず入社前に損害保険の資格試験を受験していただき、入社後は1ヶ月導入研修にて社会人に必要なビジネスマナーの基礎などを学んでいただきます。5月からはOJT研修やフォロー研修(本社集合研修)などの段階的な研修を経て、一人のプロフェッショナルとして成長を目指していただきます。また、資格取得については保険資格のほかに、ファイナンシャルプランニング技能検定や日商簿記検定などの資格取得に対して奨励金を支給する制度を整えています。

■新入社員研修

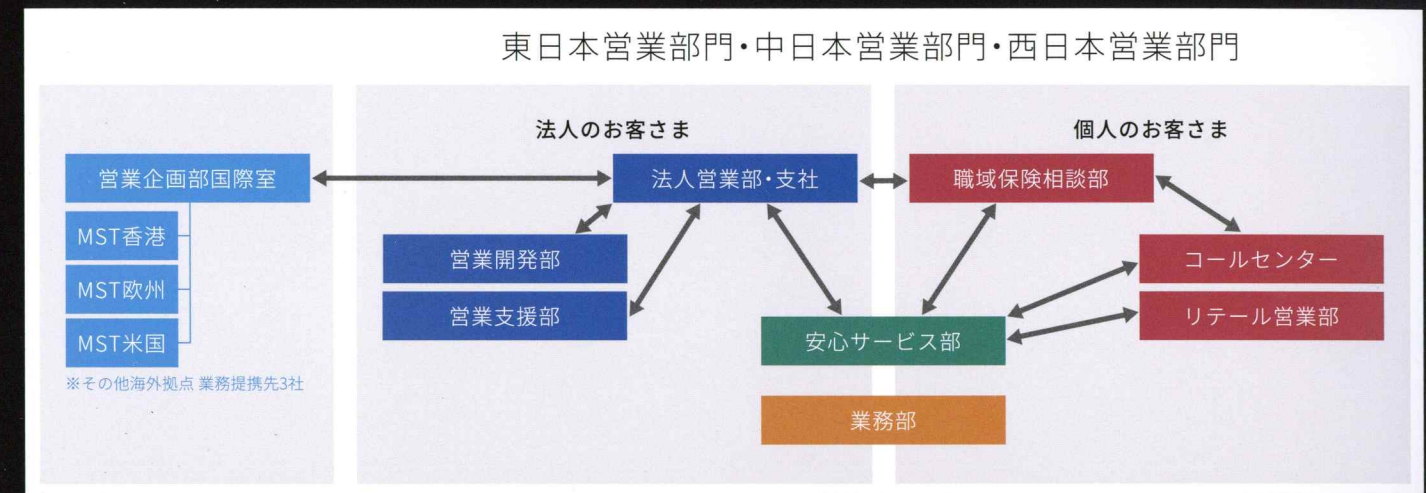


■保険資格取得日程



MSTの仕事と部署

すべての社員がお客様のために、さまざまな役割を担いながら日々向き合っています。そのなかでも、代表的なMSTの部署と仕事を紹介します。



法人営業部・支社

法人のお客様を対象に、顕在化ニーズはもちろん、潜在ニーズも含めたリスク全般の洗い出し、的確な分析を行い、適切な保険商品を提供します。リスクマネジメントのプロとして活躍します。

営業企画部国際室

海外に進出する日本の大企業を、リスクマネジメントの観点からサポートします。海外現地のリスク分析・保険手配支援を行う、国際的なダイナミックな仕事です。

営業開発部/安心サービス部

営業担当者のお客さま訪問時に同行し商品説明や提案を一緒にし、事故発生時には、保険会社損害サービス部門出身者による専門知識で営業担当者をサポート。知識や経験が豊富な人材が営業担当者をサポートします。

職域保険相談部

営業社員が担当する企業の従業員の方々をお客さまとした個人契約に係る全般業務。定期的に企業に訪問し、保険募集や相談会を行います。直接お客さまの担当窓口となり、契約内容についての問い合わせにも対応します。

営業支援部

営業担当者からの依頼に基づいた見積書や提案書の作成、郵送手配、不在時のお客さまからの電話対応等、法人営業に付随する事務処理全般をサポートする仕事です。

コールセンター

企業・各種団体の従業員とそのOBの方、また団体に属さない個人のお客さまの契約継続手続、住宅ローン専用火災保険の新規見積・契約変更手続などを行う部署です。インカムを付けてお客さまと電話対応をします。

リテール営業部

個人のお客さまを対象に、営業担当者が訪問し、新規契約の提案や契約更新手続を、郵送ではなく対面で行います。

業務部

保険会社との窓口となる部署であり、契約申込書等の受け渡しや保険料管理・精算業務を行います。また、社内システムへの入力チェックやデータ整備等、書類やデータ管理業務も行います。

MST Insurance Service Co., Ltd.

<https://www.mst-is.co.jp>