

大同生命と他生保の “違い”について

POINT 1. 中小企業マーケットが活躍のステージです。


- 訪問先は個人宅ではなく企業であり、残業はほとんどなく、土日は休暇です。
- 企業訪問にあたり、大同生命独自のカリキュラム（D-STANDARD）に基づく活動を行っていただきます。※リモートワークが出来る環境やシェアオフィスも用意。

【D-STANDARDに基づく活動イメージ】

営業活動	初期アプローチ	継続訪問	サーバイ協力	課題把握	標準保障額算定提案（サービス・保険）	サービス保険加入	紹介依頼	安心おうしん活動
	Dスタ1			Dスタ2	Dスタ3			
お客さま視点	生命保険会社の営業担当		情報提供担当者		福利厚生担当者		経営者に寄り添うパートナー	


POINT 2. 企業訪問時の冊子や貸与ツールは無料です。

- 企業訪問する際の冊子やご案内を多数取り揃えています（無料）。
- 業務上使用するPCや携帯電話は使用料金がかかりません。



情報誌「ワン・アワー」

企業経営者へのインタビュー記事や大同生命サーベイ結果の分析記事等、中小企業経営者向けのコンテンツに特化した情報誌で、毎月約20万部を全国の中小企業経営者にお届けしています。



「大同生命サーベイ」

「中小企業経営者の生の声を世の中に発信したい」「中小企業のさらなる発展に貢献したい」という当社の想いをカタチにするため、2015年10月に開始し、以後毎月継続実施しています。

POINT 3. 入社初期層の給与規程を改正します。

- 2024年度に入社初期層の給与規程を以下の通り改正します。

2023年度	2024年度以降
新契約実績を重視する内容	活動プロセスを重視する内容

※2023年度は先行して活動プロセスによる評価体系を導入しています。

- 入社後3年間は育成期間と位置付けており、育成期間中はプロセス基準をクリアすることで入社時給与から減少せず、販売手数料等を積上げる給与体系になります。

