

## 投資信託のスキル向上施策の実施について

### 1 目的

投資信託は、2015年度のJP投信が設立され、2016年度目標には純増目標が設定されるなど、ますますの販売強化が求められる。

しかし、日本郵便社員の2015年度の販売実績をみると貯金専担社員であっても1億円を超える社員は4名しかいない。

そこで、ゆうちょ銀行の高い販売スキルを獲得するためにゆうちょ銀行との間で社員交流(相互出向)を行い、日本郵便社員の販売力を強化するとともに、社員交流終了後、ゆうちょ銀行の営業ノウハウ等を日本郵便に浸透させる。

### 2 実施期間

2016年9月1日～2018年3月31日(予定)

### 3 対象者

単独マネジメント局窓口営業部所属の貯金専担渉外社員のうち、投資信託の販売スキルの伸びが期待できる社員。

なお、ゆうちょ銀行支店及び同店と交流できる社員とする。

おって、ゆうちょ銀行からの交流社員は、郵便局において投資信託販売スキルを付与・指導できる社員とする。

### 4 その他

今回の施策については、社員の出向として行うことから、社員の意向を確認した上で実施する。

また、会社間で処遇が異なる部分については、丁寧に説明する。

## 投資信託のスキル向上施策の実施について

### 1 目的

投資信託は、2015年度のJP投信が設立され、2016年度目標には純増目標が設定されるなど、ますますの販売強化が求められる。

そこで、日本郵便社員は、当行社員と切磋琢磨し、販売スキルを向上させることおよび当行社員は、これまでの経験を活かして出向先の社員とともに販売スキルを向上し、郵便局の営業力アップを目的として、社員交流(相互出向)を行う。

### 2 実施期間

2016年9月1日～2018年3月31日(予定)

### 3 対象者

単独マネジメント局と人事交流が可能な店舗社員とし、郵便局において投資信託販売スキルを付与・指導できる社員とする。

なお、単独マネジメント局からの交流社員は、窓口営業部所属の貯金専担渉外社員のうち、投資信託の販売スキルの伸びが期待できる社員とする。

### 4 その他

社員交流(相互出向)の社員に対して、会社間の営業関係手当等の違いを丁寧に説明する。