

投資信託販売促進のための人材交流

1 概要

投資信託販売強化に向けた体制づくりのため、投資信託の販売経験のない営業インストラクター（ゆうちょ担当）の投資信託販売・指導スキルを向上させるため、ゆうちょ銀行店舗への兼務出向により、出向先での「投資信託販売指導者研修」を実施。

2 内容

(1) 対象者等

営業インストラクター（ゆうちょ担当）のうち、過去、投資信託の販売経験のない7名を研修の対象として実施。

なお、ゆうちょ銀行受入先店舗は、新潟店、新潟中店、長岡店、長野支店、松本店の5店舗。

(2) 実施時期等

2017年10月～3月の期間中、3か月単位で実施し、延べ20日間程度の研修を予定

※受入先のゆうちょ銀行店舗、実施時期については、駐在先連絡会の地区統括局長等及びゆうちょ銀行信越エリア本部と調整の上、決定。

(3) 営業インストラクターとしての職務等

研修期間以外は、日本郵便営業インストラクターとしての活動を実施。

研修期間中は該当の地区連絡会にゆうちょ銀行の営業インストラクターを派遣。

※ゆうちょ銀行の営業インストラクターが複数の地区連絡会を担当している場合、当該地区連絡会の営業インストラクターの研修期間が重複しないよう調整。

3 研修概要

別紙のとおり

投資信託販売指導者研修の概要

目的	投信販売の指導スキルの習得
対象者	営業インストラクター（ゆうちょ担当） ※ 投信販売スキルのない社員とする。
出向先	現局所から通勤可能な範囲のゆうちょ銀行店舗
期間	3か月程度 ※ 期間中もゆうちょ銀行店舗に行きっぱなしではなく、この間も日本郵便インストラクターとしての活動は可能。
内容	<p>ゆうちょ銀行店舗にて、顧客選定からアポとり、販売、アフターフォロー等までの一連の流れを資産運用専担者（以下「FC」という。）に随行等してスキルを習得。</p> <p>1 投信販売指導者研修【カリキュラム及び主な業務】</p> <p>第1週目（3日程度）</p> <p>○ ゆうちょ銀行営業インストラクターによる座学・ロープレ等を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スキルチェック（開始時点） ・投資信託商品のしくみ等、基礎知識の再確認 ・投資信託商品販売の知識・スキル（話法を含む。）の習得 ・各種ツール（ますますわかるブック、気づきシート、おすすめ商品チェックシート）を使用したロープレ <p>第1週目（2日程度）</p> <p>○ 窓口FCによる端末操作訓練、面談記録方法等。</p> <p>第2週目以降（14日間程度、繰り返し実施）</p> <p>○ 窓口・渉外FCと同席・同行販売を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケット情報の収集、ターゲット選定、アポ取り（次回以降のアポ取りを含む。）、販売の事前準備（販売ツールの準備を含む。）、事務手続きの習得、新規顧客の作り方（窓口でのニーズ喚起等を含む。）顧客管理方法、コンサルティングセールス（ヒアリング方法）、クロージング <p>随時</p> <p>○ 社内の勉強会への参加によりマーケット情報、知識を習得。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アセットマネジメント会社による社内勉強会の参加、日経新聞の読み合わせ、案件会議への参加 <p>○ アセットマネジメント会社との外部向けセミナーなども協働で実施し、講師スキルを習得。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・講師依頼方法、集客、会場設営等の運営、進行方法など。 <p>最終日（1日程度）</p> <p>○ ゆうちょ銀行営業インストラクターによる到達目標の確認。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スキルチェック（終了時点） <p>到達目標（研修終了時に目指すべき姿）</p> <p>◆第1重点育成項目：顧客ニーズの喚起・把握ができ、トスアップができるレベル</p>

- ◆第2重点育成項目：投資信託商品の販売が一人でできるレベル
- ◆その他育成項目1：他の社員へ助言できるレベル
- ◆その他育成項目2：顧客の作り方及びアプローチ方法、マーケット情報の収集、資産運用セミナーの開催準備ができるレベル

2 注意事項

研修は、投資信託販売に限定し、他の業務（貯金等）は行わない。
なお、お客さま対応はゆうちょ銀行社員が主となって行い、日本郵便営業インストラクターは投資勧誘を伴う発言等は不可。