

【かんぽ】2018年度下期 金融渉外機能へのかんぽ支援施策について

施策の趣旨・目的

かんぽ営業については、会社として前年度は営業目標が未達に終わり、今年度においても、ここまで1度も月間計画が確保できていない大変厳しい状況が続いています。

かんぽ営業が抱える喫緊の課題の1つとして、全国的な金融渉外機能の推進の遅れがあります。

下期は金融渉外機能の課題に対する、「**緊急的な対策**」と「**持続的成長**」に結びついていくための**対策が急務**のため、その対策の1つとして、今回、支社・かんぽ生命社員が、皆さんの郵便局に1か月程度お伺いさせていただき、**管理者・渉外社員の皆さんと、「自局の現状」や「課題」を共有し、「課題解決」に向け一緒に取り組んでいく施策を実施します。**

この取組を契機とし、管理者にあっては「マネジメント力の向上」、渉外社員の皆さんは、「スキルの向上」を目指し、取り組んでいきましょう。

支援内容等

▶ 本施策における支援内容の大きな柱は次の2点です。

支援内容

- ① 郵便局におけるマネジメント・スキルアップの課題の把握と具体的な支援策の提案・実行
- ② 渉外社員の個別課題に基づく具体的な支援策の提案・実行

▶ 具体的な支援項目は以下のとおりです。

具体的な支援項目

- 推進確保のための支援
 - ・ 月間計画確保に向けて、必要な販売件数・訪問先等の達成構造確認シートの活用・分析
 - ・ 班単位での必要額確保に向けた、課長や班長との週半ばでの定点チェック
- 営業活動に必要な事前準備等の支援
 - ・ モーニング5、イブニング3実施時のアドバイス（必要な有効面談数・アポイント状況の確認）
 - ・ 契約者フォローアップ活動や訪問先データの活用
- 商談状況に応じた支援
 - ・ 役職者による案件管理や社員指導に対するアドバイス（役職機能の強化）
 - ・ 当日の訪問先の状況確認と多回数訪問につなげるためのアドバイス
- スキル向上のための支援
 - ・ 社員のスキル・販売傾向（商品種類・販売先の契約者年齢）に応じた、スキルアップ勉強会の開催や講師調整の支援（郵便局のマーケットを考慮した営業スキルの付与）
- かんぽ営業に取り組みやすい職場作り
 - ・ 取り組むべき内容が一目でわかるようなレイアウト作り、各種状況の見える化
 - ・ ポイントを絞った朝礼の実施方法や、コミュニケーションの促進支援

【対象】 マネジメント支援により推進向上が期待できる「単独マネジメント局金融渉外機能」

※ 10月期、金融渉外本部長エリア各2局でスタート（計8局）

【期間】 各局1か月程度