

2018年度かんぽ営業「エリア OJTeacher 施策」の実施

本社施策として、かんぽ営業に従事する「金融渉外機能の渉外社員」の営業力向上に向け、金融渉外本部長が受持つエリア(ブロック)内で講師役及び生徒役となる社員を選考し、同行指導等を行う「エリア OJTeacher 施策」を実施します。

1 エリア OJTeacher 施策の実施の目的及び役割

(1) 施策実施の目的

- 優績者等が指導者(呼称:エリア OJTeacher)となり、他局社員に自身の営業ノウハウをOJTを通じ伝授することを目的に施策を実施。

(2) エリア OJTeacher(講師役)の役割

- 講師役は、他局社員2名を生徒役として受持ち、生徒役1名につき、月に2回程度OJTを実施。(例/同行指導1回、電話指導1回等)
- 指導内容は、「同行指導」、「ロープレ指導」、「5ステップ・データ活用・行き先選定等の訪問準備指導」、「電話での活動結果」等。

2 エリア OJTeacher 施策の対象者等

(1) エリア OJTeacher(講師役)及び生徒役の目安人数

	新潟・新発田	長岡	長野	松本	合計
講師役	4	3	3	2	12
生徒役	8	6	6	4	24

※ 全国で233名をエリア OJTeacher(講師役)に任命し実施。

(2) 選考条件

- 講師役又は生徒役の選考は原則、次の基準を満たす社員とします。

	選考基準
講師役	・営業スキル、育成面を含め指導者として相応しい社員。 (2017年度又は2018年度「かんぽ営業最高優績者」、「かんぽ信越営業優績者」に認定された社員等。) ・年齢50歳未満の渉外社員。
生徒役	・入社10年以内の社員とし、原則、以下の条件に該当する社員。 ① 2017年度又は2018年度のかんぽ信越営業優績者。 ② ①以外に今後の活躍が期待できる渉外社員。 ※ 2017年度又は2018年度のかんぽ営業最高優績者及び過去に営業インストラクターの経験者は除く。

※ 講師役1名につき、生徒役①②の2名の組合せとします。

(3) 選考方法等

- 各エリアを受持つ金融渉外本部長が選考。
なお、選考された社員(講師役)は生徒役の郵便局に兼務発令を行います。

3 エリア OJTeacher 施策による営業実績の考え方

- エリア OJTeacher 施策の実施にあたり、営業実績の按分等は次のとおり。

(1) 郵便局実績

同行指導した際に保険が成約になった場合、講師役及び生徒役の郵便局実績は、原則、「5対5」で按分。

<注意点>

- 同行指導日は、講師役の社員は生徒役の郵便局に訪問し、営業エリア外活動として営業することで、郵便局実績の按分を可能としています。
- **本施策に限り、本社施策として常態的な営業エリア外活動を可能としますが、「営業活動記録簿」への記入、電話確認等は通常の営業エリア外活動同様に対応が必要です。**

(2) 個人実績

原則、講師役及び生徒役の個人実績は「5対5」で按分。

【受理者不在時の貢献度合について】

同行指導日以外に同行した際に提案していた保険が成約になった場合、**本施策に限り「受理者不在時の貢献度合いの取扱い」を適用し、個人実績の按分が可能。**

<注意点>

- 「受理者不在時の貢献度合いの取扱い」の適用は本来兼務社員には適用できませんが、本施策に限り可能としています。
- ただし、「受理者不在時の貢献度合いの取扱い」を適用し実績を按分した分については、兼務局の社員として扱うため、講師役の所属局との実績按分はできません。

以上