

<b>交渉情報</b>	<b>NO.41</b>	日本郵便信越支社 金融営業部
JP労組信越地方本部	2018年10月11日	添付資料:2枚

## J P生活サポート保険の販売目安の設定について

日本郵便信越支社金融営業部は、本日（10月11日）「J P生活サポート保険の販売目安の設定」について地方本部に説明してきました。

標記概要は、2018年10月1日から販売を開始したJ P生活サポート保険について、年度途中からの販売となることから、営業目標は設定せず、販売目安を設けるというものです。

詳細については、支社資料を参照願います。

### 販売目安の設定

局種	区別	販売目安
単独マネジメント局	渉外社員	1人当たり3件／半期
	窓口社員	1局当たり3件／半期
エリアマネジメント局(渉外)	渉外社員	1人当たり2件／半期

### 販売に係る具体的取組事項

支社資料のとおり

※ 販売スキルアップのための自局勉強会については、個局からの要請により、東京海上日動からの講師派遣を行います。

※ 販売目安を達成できない局および社員に対して、行き過ぎた営業指導（パワハラ的指導）は絶対に行わないよう支社指導を徹底するとしています。

### その他

J P生活サポート保険を販売可能な社員が「自己契約」で加入したものは実績計上の対象外とします。

【労使対応】 情報提供