

【かんぽ】1局1局を大切にするマネジメントプロジェクトについて

施策の趣旨・目的

かんぽ営業については、会社として2年連続で営業目標が未達に終わり、その大きな原因として、金融渉外機能の推進の遅れがあります。

金融渉外機能における管理者のマネジメントスキル及び役職者の役職機能の強化は喫緊の課題です。

2019年度は、その課題解決に向け、かんぽ営業の取組の柱の一つである「管理者・役職者のマネジメントスキル強化と研修等を基軸とした社員育成」の具体的な取組として、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「1局1局を大切にするマネジメントプロジェクト」施策を継続して実施します。**

この取組を契機とし、管理者・役職の皆さんにあつては「マネジメント力の向上・役職機能の強化」、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。

※ 1局1局を大切に「マネジメントプロジェクト」施策は、2018年10月から全国の単独M局金融渉外機能を対象に実施しています。

〈かんぽ営業の4つの柱〉

- 1 新契約と契約継続の両面を重視した営業推進
- 2 管理者・役職者のマネジメントスキル強化と研修等を基軸とした社員育成**
- 3 お客さま本位の営業活動の実践に向けた取組み（募集品質向上）
- 4 渉外営業社員採用数の増加の取組みと自己都合退職者数減少の取組み

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」

※ 金融渉外本部長受持ちエリアあたり2局程度

【 期 間 】 各局1か月程度