

<b>交渉情報</b>	<b>NO.30</b>	日本郵便信越支社 金融営業部
JP労組信越地方本部	2019年11月13日	添付資料:1枚

## 信越金融商品セルフトレーニングの実施について

日本郵便（株）信越支社 金融営業部は、本日（11月13日）「信越金融商品セルフトレーニングの実施」について地方本部に説明がありました。

これは「お客さま本位の営業活動の徹底」に向けた各種研修を実施しているところですが、更なる金融商品知識の向上の入り口を目的に、支社施策として実施するものです。概要の詳細は支社資料を参照願います。

### 1. 主旨

「お客さま本位の営業活動」の実践のため、販売側が販売したい商品をご提案するのではなく、お客さまのライフプラン及びニーズを的確に把握し、郵便局で取扱う全ての金融商品の中から最適な商品をご提案できる商品知識等を身に付ける必要がある。

ついては、ゆうちょ又はかんぽの専担社員も含め、金融営業に従事する全社員が郵便局で取扱う金融商品全般について、幅広く商品知識を習得することを目指し自己研鑽に取り組む。

※ ゆうちょ銀行併設局、ゆうちょ又はかんぽの専担社員の区別なく、全ての社員が同じ金融商品の基礎知識向上を目指すもの。

### 2. 施策概要

対象者	金融営業に従事する全社員(期間雇用社員は希望者。)
研修形式	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存又は支社から提供する研修教材を使用し、勤務の手隙時間を利用した自局研修(自己学習)。</li> <li>研修は、理解度チェック(自己診断)により理解が不十分な項目のみを履修するセレクト方式(社員ごとに研修項目数が異なる。)</li> </ul>
研修項目	<p>共通2項目、かんぽ7項目、がん保険1項目、年金2項目、投資信託(紹介局(7項目)、取扱局(8項目))、変額年金1項目の計20(21)項目。          ※ 1項目あたり30分程度で学習可能なものとし、最大で10.5時間の研修内容。</p>
資料	<p>①研修教材(研修項目ごとの資料は理解度チェックシートを確認)          ②音声データ(11月末までに順次ポータルサイトに掲載)</p>
実施方法	<p>(1) 理解度チェックの実施【実施期限：準備でき次第速やかに】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>研修の実施にあたって、事前に自分の弱み(履修が必要な研修項目)を知るために「理解度チェックシート」による理解度チェックを実施(自己診断)。              ※ 判定の結果、全て「○」だった社員は、研修の履修は不要。</li> </ul> <p>(2) 自己の研修計画の策定【実施期限：理解度チェック実施後速やかに】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>理解度チェックの結果、「×」となった大項目を研修項目として選択。</li> <li>社員は、自身が履修する研修項目に基づき、「研修計画策定シート」を活用し2020年2月末までに修了できるよう研修計画を策定。              ※ 可能な範囲で、2019年12月末修了を目指す。</li> </ul>

	<p>(3) 自局研修(自己学習)【実施期限：2020/2/28(金)】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・研修教材を使用し、自身で策定した研修計画に基づき、手隙時間を利用して自局研修(自己学習)を実施(可能な範囲で2019年12月末修了を目指す。)</li> <li>・自己学習を支援するため、営業インストラクター等が研修項目ごとポイントを解説した音声データを提供するので、必要に応じて活用。</li> </ul> <p>(4) 履修確認テストの実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・研修項目ごとの研修終了後、履修確認テストを実施(採点は管理者又は役職者が実施。)し、満点で合格(設問は10問予定)。  <b>【合格の場合】</b> 次の研修項目へ進む。  <b>【不合格の場合】</b> 翌日以降に、再度履修確認テストを実施(必要に応じて再度研修も実施。)</li> </ul> <p>(5) 「修了証」の交付</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・管理者は、選択した全ての研修項目を修了した社員に、信越支社長名による「修了証」を交付。  <b>※ 「修了証」については、後日、支社から管理者あてにフォーマットを提供するので、管理者が作成・交付。</b></li> </ul>
--	--

地本は、本施策を行う上で、以下の内容について確認しました。

- (1) 「お客さま本位の営業活動」最優先で取り組んでいる最中であり、本社からの研修と時期が重なることから、実施については無理のない研修日程とすること。
- (2) 毎月2回報告することとなっているが、規模間・対象者・項目を把握するために行うもので、督促やペナルティーは行うものではないこと。
- (3) 職場で施策の混乱が起きないように、11月12日(火) エリアマネジメント局長会議、12月5日(木) 単独マネジメント局渉外部長会議(予定)で、趣旨等について理解浸透させること。

また、会社の指示文書が11月12日(火)に発出されており、地本への情報提供が遅れたことに対して、支社に今後、今回のような事態が起きないことを強く申し入れました。

以 上