

代理店教育・研修の充実に向けた取組み

当社は、代理店の多様な人材育成ニーズにお応えするため、豊富な研修メニューを取り揃え、教育・研修を実施しています。最先端のデジタル技術を活用した対面での研修に加え、実際に対面で研修に参加しているような臨場感を体験できるオンライン研修、時間や場所を選ばずに知識習得が可能な学習サイトなど、さまざまな形態で教育・研修を提供しています。

代理店教育・研修の概要

豊富な研修メニュー

当社商品の販売に必要な業務知識やスキル研修のほか、コンプライアンスやマネジメントスキル研修など、豊富な研修メニューを取り揃えており、生活・成長の基盤である家のイメージに例えて、以下のとおり体系的に研修メニューを整理しています。

- 3階：部下・後輩を育成・指導するための研修
- 2階：お客さま満足度を高めるセールスのための研修
- 1階：お客さまと良好な関係を構築するためのコミュニケーション研修
- 土台：金融基礎知識、コンプライアンス研修

また、習得した知識やスキルを最大限発揮するためのマインド面を強化する研修メニューを取り揃えています。

研修体系のイメージ



「お客さま第一の業務運営」を支援する研修メニュー

代理店に対して、コンサルティング力の強化や、「お客さま第一の業務運営」の実践を支援する研修メニューを幅広く取り揃え、提供しています。

〈コンサルティングセールス研修〉

セールスプロセスの各段階を詳細なスモールステップに分解した上でセールスの具体的な手順を確認し、お客さまの想いを実現するための販売手法を習得します。

〈最適な提案のための仮説想像力研修〉

お客さまに喜ばれる最適な提案の実現のため、Web VR*などを活用し、想像力・仮説立案力を体感・実践により養成します。

※ヘッドセットなどの特別な機器を身に着けることなく、スマートフォンなどのWEBブラウザ上で仮想現実の環境を提供

〈お客さまのためのアフターフォロー研修〉

リスク性金融商品の販売において、アフターフォローをお客さまのご意向を踏まえて適正に実施する手法を習得します。また、高齢者との円滑なコミュニケーションの工夫についても確認します。

〈わかりやすく伝える 外貨建て保険販売の苦情未然防止研修〉

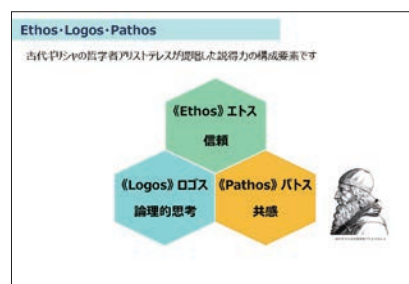
外貨建て保険の適正な募集に加え、代表的な苦情事例を取り上げ、苦情未然防止のノウハウを習得する他、効果的な面談記録の残し方について学習します。

お客さまに寄り添う交渉力研修

代理店の販売担当者が、お客さまに喜ばれる提案・アプローチを行うための交渉力を強化する研修コンテンツです。

お客さまに寄り添い、課題の解決を支援することで、お互いに満足度の高いセールスを実現するよう『Ethos・Logos・Pathos』の3つの側面からスキルを習得します。

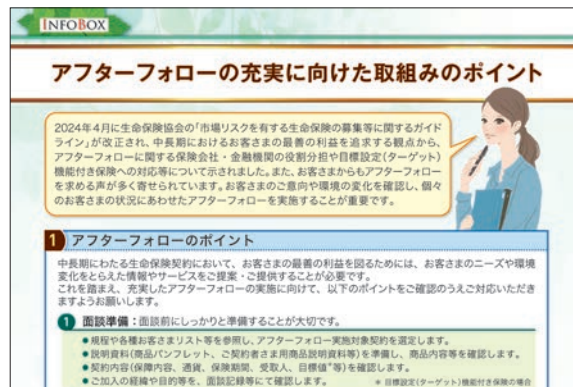
研修の仕上げとして、個人担当者・法人担当者それぞれの業務内容に合わせた、実践的な交渉のワークを実施します。



適正な保険募集管理態勢構築のためのコンプライアンス情報等の提供

代理店でのコンプライアンス研修などを支援するために、情報提供ツールとして「INFOBOX（インフォボックス）」を毎月発行しています。このツールは、保険募集のコンプライアンスに関連するテーマを適宜選び、適正な保険募集管理態勢の構築を支援する情報を提供しております。

具体的には、保険募集コンプライアンスのルールだけでなく、アフターフォロー、事務知識、法令上の禁止行為など、継続教育制度標準カリキュラムの項目に基づいて幅広いテーマを取り上げています。



代理店教育・研修の運営

対面研修の取組み

対面研修では、受講者の能動的な学習を促すアクティブラーニングを取り入れています。カメラを使用したロールプレイングやノウハウの共有等、実践形式の研修運営を行っています。

また、最新のデジタル技術を積極的に活用し、お客さま宅の訪問や加齢による身体的変化等を疑似体験することで、より効果の高い研修を実施しています。

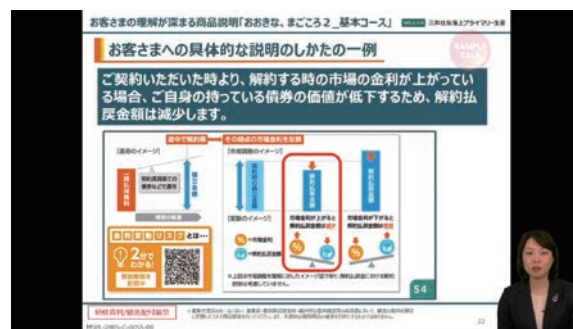


対面研修の様子

オンライン研修の取組み

オンラインで研修を行うことで、より多くの方に参加いただくとともに、研修テーマをタイムリーな内容とすることで、参加者にとってより有益な情報提供とすることを目指し運営しています。

定期的に全国の代理店の保険担当部門や募集人を対象とした大規模でのオンライン研修を実施し、幅広い階層の皆さまに参加いただいています。研修のテーマは、お客さま第一の業務運営に関する事項や、お客さまからの苦情未然防止、保険の商品知識等、幅広く情勢に応じた内容で実施しています。



オンライン研修の配信

セミナーの取組み

金融機関代理店のマネジメント層や、本部・支店に所属されている方々等を対象に各種セミナーを実施しています。

金融機関および保険業界における動向に加え、保険の販売管理やアフターフォローの態勢整備、コンサルティング・マネジメントのスキル向上等に関する情報提供を行い、金融機関代理店の業務の課題解決に向けた取組みを支援しています。



金融機関向けセミナー

プライマリー・デジタルナレッジ（学習サイト）を通じた映像配信

スマートフォンやタブレット端末、パソコンから自由な時間に「手軽に学べる」よう、代理店向けに学習サイト「プライマリー・デジタルナレッジ」を提供し、募集人の「自学・自習」による能力開発やスキルアップを支援しています。

金融基礎知識や商品知識だけではなく、当社の部署や業務を紹介する動画コンテンツ等を定期的に掲載・アップデートしています。また、代理店の募集人の質問にお答えするQ&A機能も用意しており、適宜活用いただいています。



同サイト内のリンク付き画像 サンプル

研修施設・設備

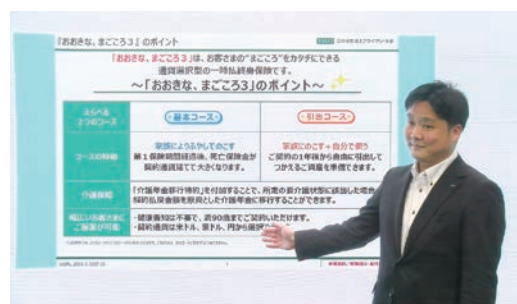
映像配信・動画制作スタジオ「PRIMARY CREATIVE STUDIO」

代理店からのオンライン教育等のニーズに対し、ライブ配信形式の研修や動画コンテンツの提供を充実させるため、最新のデジタル機器等を配備した映像配信・動画制作スタジオ「PRIMARY CREATIVE STUDIO」を東京の本社内に設置するとともに、地方の拠点（大阪、名古屋）にもミニスタジオを設置しています。

東京のスタジオには大型のLEDモニターを設置しており、出演者の背景と投影資料等の配置を工夫し、ライブ感のある動画配信を行っています。

また、CGで作られたバーチャルスタジオも使用することができ、ライブ配信の中で、リアルタイムでの画像合成や字幕表示、動画の再生等の技術等を活用し、画面越しの研修でも集中し、学習効果を高めるための工夫を凝らしています。

外部インターネットへの接続に制限を設けている代理店に対しては、勉強会用タブレット端末を貸し出し、オンライン勉強会を実施する等、代理店の皆さまのニーズに即したオンライン教育環境を提供し、募集人の能力開発やスキルアップを支援しています。



大型LEDモニターを活用したライブ配信



大阪ミニスタジオでの動画配信の様子

研修施設の充実「プライマリー SUCCESS 研修センター」

当社が提供する研修を快適な環境で受講いただけるよう、研修施設「プライマリー SUCCESS 研修センター」を東京と大阪に開設しています。これらの研修施設は「講義」「ロールプレイング」「グループワーク」などの研修スタイルや、受講生の人数に応じてレイアウトを自由に変更できます。

加えて、Wi-Fiの完備、研修室の色彩やリフレッシュコーナー、抗菌・抗ウイルス作用のあるアロマの空間噴霧などを整備しています。

