

2023年11月13日

## 金融機関代理店の販売担当者のエンゲージメント向上を支援する研修コンテンツ 「わたしのありたい姿 研修」を開発

MS&ADインシュアランスグループの三井住友海上プライマリー生命保険株式会社(社長:藏田 順)は、**金融機関代理店向けの交流型研修「わたしのありたい姿 研修」**を開発し、2023年11月13日から提供します。

近年、働き方の多様化が進む一方で、販売担当者のモチベーション向上・人財の定着化・コミュニケーション不足が課題とされています。

このため、当社では、他者との交流を通じて自己理解を深め、Well-being<sup>※</sup>を実現するための「ありたい姿」を考えることで、販売担当者が前向きに働けるマインドを持つことを目的とした研修を開発しました。

本研修は、お客さまに直接接する販売担当者一人ひとりの Well-being を実現し、エンゲージメントを向上させることを通じて、生産性の向上のみならず、お客さまに寄り添った質の高い販売活動につながることを目指しています。

当社は、引き続き、金融機関代理店の課題解決の支援を通じ、金融機関窓販マーケットの健全な成長に向けた取組みを推進してまいります。

※身体的、精神的に健康だけでなく、社会的にも満たされている状態

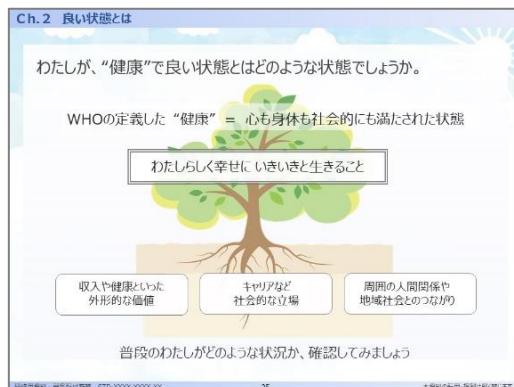
### 1. 研修の特徴

#### 特徴1 オリジナルカードゲームで“ありたい姿”を体感します

架空の銀行を舞台に、自分の価値観を基に仕事(Work)・生活(Life)イベントを選択しゴールを目指すオリジナルカードゲームを実施し、“ありたい姿”を体感します。

#### 特徴2 Well-being を理解し“ありたい姿”を考えます

仕事(Work)・生活(Life)両面を振り返り、グループ共有により他者との違いを認識することで自己理解を深め、自分にとっての“ありたい姿”を考えます。



## 2. 研修の概要

### <研修構成>

Chapter	概要
Chapter1 『Will Be..』でイメージする	オリジナルカードゲーム『Will Be..』を使い、Well-being な状態を体感・イメージします。
Chapter2 Well-being を理解する	一人ひとり違う Well-being のあり方を理解し、『心も身体も社会的にも満たされた「良い状態」』を考えます。
Chapter3 わたしの Well-being を考える	わたしの Well-being を考え、“ありたい姿”をイメージし、わたしらしく充実した良い人生を歩むためのプランを考えます。

### <研修運営>

対象受講者	販売担当者、指導担当者他
研修方法	集合(対面)
研修時間	4時間

### <本件に関するお問い合わせ先>

三井住友海上プライマリー生命保険株式会社 教育センター部 電話 03-3279-9017  
経営企画部広報担当 電話 03-3279-9001