

2025年9月22日

～預かり資産推進リーダーの「お客さま第一の業務運営」取組みの支援～

リーダー育成研修プログラムを開発

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、金融機関における預かり資産業務を推進するリーダーの育成とスキル向上を目的とした新たな研修プログラムを開発しました。

金融機関は人員構成の変化や取扱い商品が多様化する中、販売担当者が適切な商品提案、募集、アフターフォローを行うために、保険代理店として「自立」した販売管理体制の整備が求められています。このため、預かり資産業務を牽引するリーダーに求められる知識やスキルは日々拡大しています。当社は「研修のプライマリー」として多くの金融機関から信頼を寄せられ、これまでも人材育成を支援する多様な研修コンテンツを提供してまいりました。今回新たに開発した研修プログラムは、リーダーが「お客さま第一の業務運営」をより効果的に推進できるよう、専門的なスキルを身につけることを目指しています。

本研修プログラムは、参加者の知識・経験に応じて、「新しく任命されるリーダーを対象としたコース」と「既に推進業務を遂行しているリーダーを対象としたコース」の2つのコースを用意しています。両コースとも「リーダーとして「お客さま第一の業務運営」を推進する方法」や「担当者を指導・育成するための知識・スキル」などを重点的に学び、強化することで、預かり資産業務の推進を活性化することを目指します。

また、金融機関の「お客さま第一の業務運営」に向けた取組みを後押しするため、10月に新規研修コンテンツ「FD実践のためのスキルアップ研修」のリリースを予定しています。

当社は引き続き、金融機関代理店の適正な販売管理態勢構築を支援し、お客さまの資産形成や円滑な資産継承、資産寿命の延伸といった社会課題の解決に貢献してまいります。

1. 研修プログラムの特徴

特徴 1

リーダーの知識・経験に合わせた2つのコース

「新しく任命されるリーダーを対象としたコース」と「既に推進業務を遂行しているリーダーを対象としたコース」の2コースがあります。対人スキル・セールススキル・マネジメントスキルなど、当社オリジナルの30を超える研修コンテンツの中から、知識・経験に合わせた研修プログラムを提供します。

特徴 2

「集中」と「継続」でリーダーとしての知識・スキルアップを支援

1週間の「集中」研修では、販売担当者の指導・育成のために実践で活用できる金融知識・セールススキルを、演習やディスカッション中心の運営で習得します。また指導・育成のための販売担当者との関わり方についても確認します。

研修後はオンラインを活用した実践状況の振り返りを行い、「継続」したサポートにより知識・スキルの定着を図ります。また振り返りから見えた課題解決やレベルアップのための研修を実施します。

2. 研修プログラムの概要

(1) 概要

研修対象	預かり資産推進リーダー（インナーホールセラー） ※複数支店の預かり資産推進を担う担当者
研修プログラム	①新リーダー育成コース 【新任リーダー対象】 ②リーダースキル強化コース【現リーダー対象】
研修期間	各コース 5営業日

(2) 研修プログラム

①新リーダー育成コース

研修目的	リーダーとしてお客さま第一の業務運営を推進し、担当者を指導・育成するための基礎知識・スキルを身に付けることで、預かり資産業務を推進する土台を構築します
研修プログラム概要	・担当者の指導のための募集からフォローアップまでの適切な保険募集を確認し、プロセスに応じた具体的な手法を習得します ・人生100年時代における多様なお客さまニーズ（資産形成、相続・贈与等）を再確認し、最適な解決策について考えます

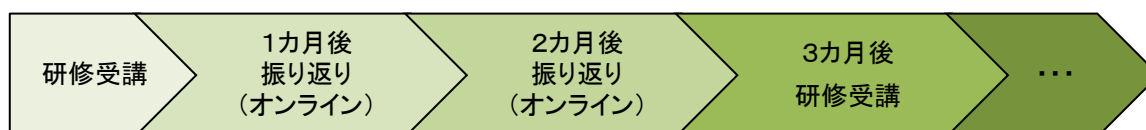
②リーダースキル強化コース

研修目的	リーダーとしての活動を振り返り、担当者を指導・育成するための知識・スキルを強化することで、預かり資産業務推進の更なる活性化を図ります
研修プログラム概要	・日頃の業務を振り返り、担当者との関わり方（個々のタイプに応じた指導・コミュニケーション等）について考えます ・お客さま第一の業務運営を推進するコンサルティングセールスを深掘りし、リーダー自身のセールスを言語化することで担当者への指導・育成に活かします

(3) 継続サポート

・オンラインを活用した実践状況の振り返りや課題解決、レベルアップのための研修など、継続サポートを実施します。

（継続サポートイメージ）



<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