

2025年10月10日

～金融機関代理店の「お客さま第一の業務運営（FD）」に向けた取組みを支援～

「FD実践のためのスキルアップ研修」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、金融機関代理店における「お客さま第一の業務運営（FD）」の実践をより具体的に支援することを目的に「FD実践のためのスキルアップ研修」を開発し、2025年10月14日から提供を開始します。

当社は、金融機関代理店向けに様々な研修を提供しFDの取組みを支援しています。従来は、FDを独立したテーマとして座学中心の研修を提供していましたが、金融機関の担当者がお客さまと接する場面を想定し、セールスと一体となった実践的な研修を開発しました。これまでに培ってきたFDとセールスに関するそれぞれのノウハウを最大限に活用し、更に実効性を高めより具体的に活動のイメージが持てる研修となっております。

本研修プログラムは7つのテーマで構成し、それぞれ実際のセールスシーンを想定したワークやロールプレイングを取り入れることで、インプット中心の研修では得られない実践的スキルを習得できます。本研修により「お客さま第一の業務運営」の実践を支援し、お客さまにとって最適な商品サービスの提供に資するセールススキルの向上を図ります。

当社は引き続き、金融機関代理店の「お客さま第一の業務運営」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。

1. 研修プログラムの特徴

特徴 1

FDと一体のセールススキルの習得

FDを実践するための研修とセールスの研修を一体とした内容で構成しています。お客さまのご意向把握からアフターフォローまで、お客さまの最善の利益を追求するためのセールススキルを習得します。

特徴 2

研修目的・ゴールに合わせ内容の組み合わせが可能

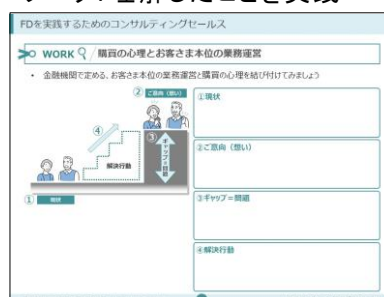
FDを実践するための7つのテーマを組み合わせ、新任保険販売担当者から内部管理責任者まで、金融機関が抱える課題や研修参加者に応じて柔軟な研修運営が可能になっています。

<研修イメージ>

インプット：知識や概念を理解



ワーク：理解したことを実践



2. 研修プログラムの概要

(1) 概要

1. 当局の指針・求められる活動方針を理解する	- 顧客本位の業務運営に関する原則 - 金融庁によるモニタリング結果 - 生命保険協会のガイドライン改正
2. お客さま（顧客）本位のセールススタイル	- 顧客本位の業務運営（FD）について - FDを実践するためのコンサルティングセールス - お客さまのご意向（想い）と想定顧客
3. お客さまの理解度を高める工夫	- お客さまの属性・適合性に合わせた情報提供 - ヒアリングのポイント - お客さまの理解・判断能力を確認する
4. 商品性・機能の適切な伝え方	- 伝え方の工夫 - 比較をして説明する - 利用イメージを共有する
5. 意向の変遷について	- 意向把握とは - 当初意向について - 意向の変遷と最終意向について
6. 面談記録の活用	- 面談記録の重要性 - 面談記録の効果 - 具体的な記録例
7. お客さま目線のアフターフォロー	- 目的と背景 - 実施頻度とタイミング - アフターフォローの内容

(2) 研修運営

対象受講者	販売担当者、指導担当者ほか
研修方法	集合（対面）、オンライン
研修時間	標準5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