

## 年金推進管理研修

研修カリキュラム																			
対象	金融機関の支店管理者、渉外担当者、窓口リーダー等の合同研修																		
研修時間	3時間～4時間 研修終了後、年金推進強化期間を設け、期間の途中や終了後に実績検証会議を行う																		
研修のねらい	<ul style="list-style-type: none"> <li>・支店管理者、渉外担当者、窓口リーダー等が支店毎にグループをつくり、グループミーティング形式で研修を行なう</li> <li>・支店毎に年金の推進管理方法についてアイデアを出しあい、決定した方法に基づいて支店一丸となって年金推進に取り組んでもらう</li> <li>・全店共通の年金推進強化期間を設け、期間の途中や終了後に、取り組み結果についての実績検証会議をおこなう</li> <li>・支店の立地や人数に応じた推進方法を自ら選択して取り組むため、支店に一体感が生まれ、また、全店共通の推進強化期間を設けることで、支店間の競争意識を高めることができる</li> </ul>																		
研修方法	講義 グループミーティング																		
研修内容 ・ 所要時間の 目安	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%; text-align: center;">10分</td> <td style="width: 15%; text-align: center;">○年金推進の必要性について</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">20分</td> <td style="text-align: center;">○年金基礎知識の確認</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">10分</td> <td style="text-align: center;">○ライバル金融機関との比較 ・強みと弱みの分析</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">30分</td> <td style="text-align: center;">○年金の推進管理方法について ・年金の推進方法について ・年金の管理方法について</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">30分</td> <td style="text-align: center;">○年金推進見込先リストの作成について ・顧客データからのリスト作成 ・来店顧客からのリスト作成</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">40分</td> <td style="text-align: center;">○支店ミーティング</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">20分</td> <td style="text-align: center;">○支店における取組方法の発表</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">10分</td> <td style="text-align: center;">○研修のまとめ ・まとめと質疑応答</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">約3時間</td> <td></td> </tr> </table>	10分	○年金推進の必要性について	20分	○年金基礎知識の確認	10分	○ライバル金融機関との比較 ・強みと弱みの分析	30分	○年金の推進管理方法について ・年金の推進方法について ・年金の管理方法について	30分	○年金推進見込先リストの作成について ・顧客データからのリスト作成 ・来店顧客からのリスト作成	40分	○支店ミーティング	20分	○支店における取組方法の発表	10分	○研修のまとめ ・まとめと質疑応答	約3時間	
10分	○年金推進の必要性について																		
20分	○年金基礎知識の確認																		
10分	○ライバル金融機関との比較 ・強みと弱みの分析																		
30分	○年金の推進管理方法について ・年金の推進方法について ・年金の管理方法について																		
30分	○年金推進見込先リストの作成について ・顧客データからのリスト作成 ・来店顧客からのリスト作成																		
40分	○支店ミーティング																		
20分	○支店における取組方法の発表																		
10分	○研修のまとめ ・まとめと質疑応答																		
約3時間																			