



本社社員のトレーニング

プルデンシャル生命保険株式会社
山下 千珠



本社社員に 求める人材像とは？



Prudential of Japanの本社社員に 求める人材像①

POJの社員である前に、下記の行動・知識・
スキルが備わっていることが求められる

社会人
としての
要素



金融機
関社員
としての
要素



生保会
社社員
としての
要素

挨拶・
ビジネスマナー

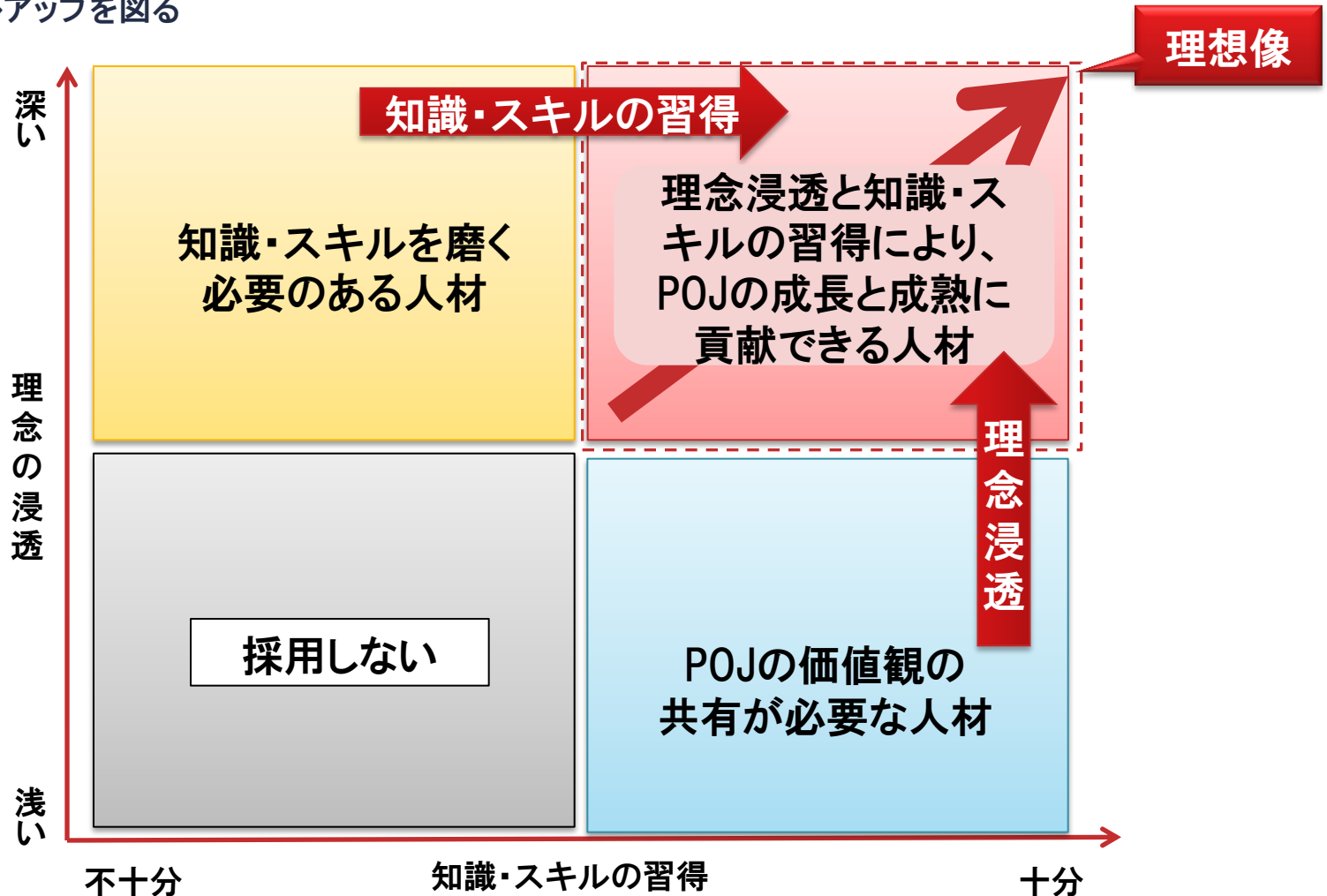
コンプライア
ンス・倫理

生命保険知識
・商品知識



Prudential of Japanの本社社員に 求める人材像②

全ての社員が右上の枠に入り、常に上昇し続けるために、理念の浸透および知識・スキルのレベルアップを図る





本社社員の人材育成

OJT

本日の
テーマ

研修

各種
イベント



本社社員向けの研修について

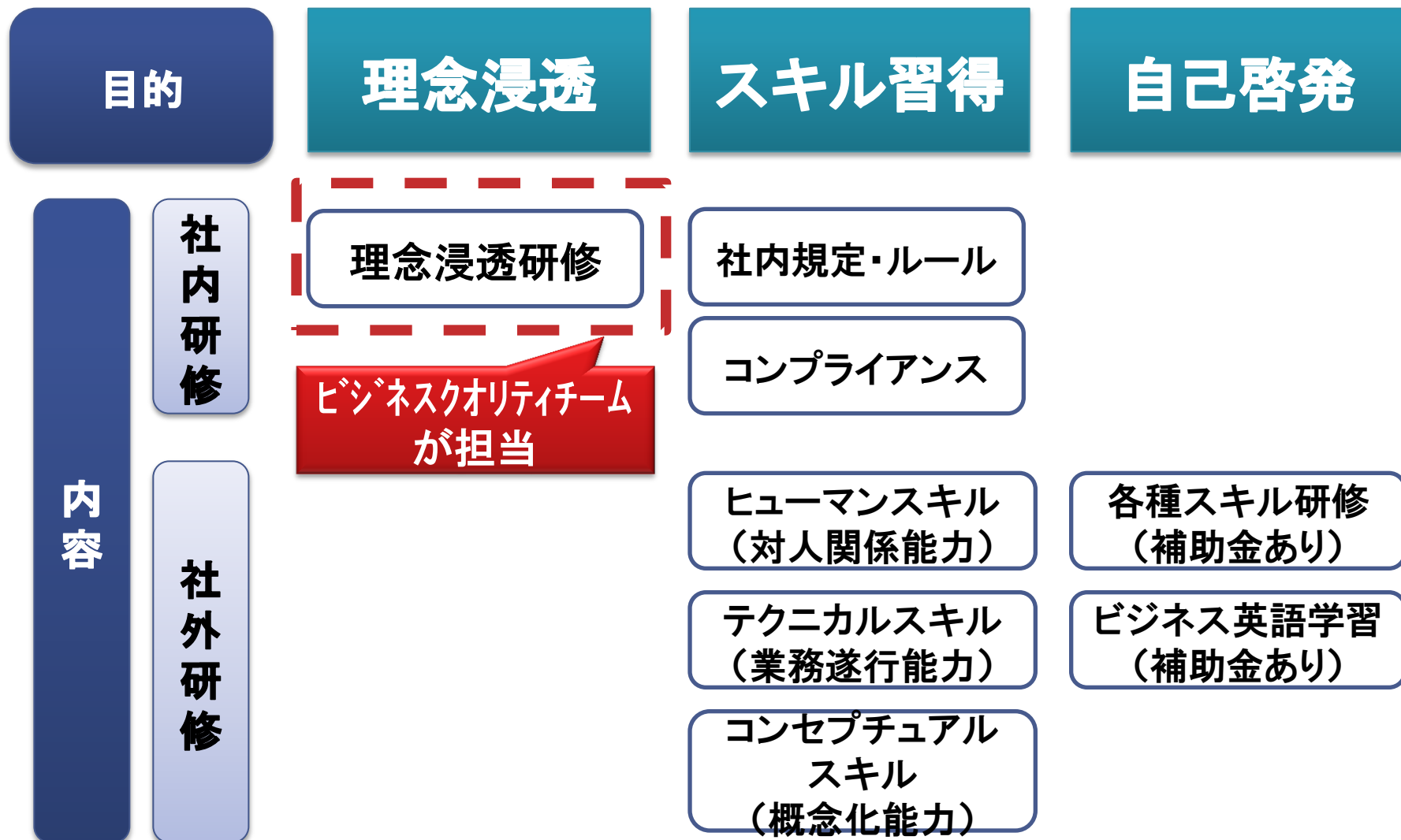
OJT

研修

各種
イベント



本社社員向け研修体系図





なぜ**理念浸透**を
目的とした研修が
始まったのか？



Prudential of Japanの企業理念①

プルデンシャル生命の社員は、生命保険業を通じ、社会に貢献しようとする強固な意志で結ばれています。

我々には、時代を開拓する精神、生命保険の正しい在り方を追求する信念、そして、人間愛・家族愛の不朽の原理を伝える心があります。

我々は、Core Values, Vision, Mission, Strategyを指針に、自らの手によって時代を創造し続けます。



Prudential of Japanの企業理念②

Core Values

- ・信頼に値すること (Worthy of Trust)
- ・顧客に焦点をあわせること (Customer Focused)
- ・お互いに尊敬しあうこと (Respect for Each Other)
- ・勝つこと (Winning)

Vision

我々は、日本の生命保険事業の在り方に変革をもたらし、日本の生命保険市場において顧客から最も信頼される会社となる。

Mission

我々は、顧客の一人一人が経済的な保障と心の平和を得ることができるように、最高のサービスを提供することを使命とする。

Strategy

我々は、生命保険の真のプロフェッショナルであるライフプランナーを育成し、一人一人の顧客に対してニードセールスを行い、保険金をお届けするまで一生涯に亘りパーソナルなサービスを提供する。



企業理念の特長的なキーワード

人間愛・家族愛

プルデンシャル・アメリカの創業者 ジョン・F・ドライデンが表明したプルデンシャルのビジョン

日本の生命保険事業のあり方に変革をもたらす

- Quality People
- Quality Product
- Quality Service

経済的な保障と心の平和

- 死亡保障へのこだわり
- ニードセールスによる十分な補償のお預かり

ライフプランナー ニードセールス

プルデンシャル・ジャパンの経営の基本



Core Valuesができた背景

1991年11月発表。

保険相互会社として発足したプルデンシャルだが、当時、巨大な**総合金融機関**となっており、**多くの異文化**を持った企業・社員がグループに統合。



プルデンシャルの社員として、
共通の価値観を持つことが重要で
あると再確認され、作成された。



理念浸透研修が始まった背景

1991年11月：プルデンシャルグループ全社員に向けた
Core Values発表

1992年3月：Core Valuesを実践するための日本での
独自プロジェクト発足

2002年1月：Prudential of Japanの企業理念 作成

2002年1月：Prudential of Japan創業者 坂口陽史 死去



創業者の坂口の死去により、徐々に「創業時の想い」や
「企業理念」について語る場面が少なくなっていく



本社ベーシック研修(＝理念浸透研修)の開始

実施の 背景

- 創業者の死去により、創業時の想いや歴史、企業理念について、直接聴くことができなくなった
- 年々、中途入社者が増加(＝創業者を直接知らない社員の増加)。
- POJ社員として欠かすことのできない知識や思い・こだわりを社員全員が共通で理解する場がない
- ⇒ **2009年7月 本社社員向け理念浸透研修をスタート**

実施 内容

- ① 企業理念とコアバリューに対する深い理解
- ② ライフプランナー制度(＝ビジネスモデル)に対する深い理解
- ③ 生命保険会社の社員としてのプロフェッショナルな意識・能力の向上



2009年7月の研修プログラム

	7/13 MON	7/14 TUE	7/15 WED	7/16 THU	7/17 FRI
9:00	研修オリエンテーション 太田執行役員	研修オリエンテーション 太田執行役員	研修オリエンテーション 太田執行役員		研修オリエンテーション 太田執行役員 (09:00-09:50)
10:00	Welcome to POJ 三森社長 (09:30-11:30)	Beck'10から学ぶLPとは 三森社長 (09:30-11:30)	コアバリューについて ジブラルタ生命 大川本部長 (09:30-12:00) ※PFJより12名参加	支社見学 首都圏第四支社	本社社員人事制度の基本的な 考え方 人事チーム 宮原TL (10:00-11:00)
11:00		<Magic of Life Insurance>	<コアバリュービデオ(2002)>	LPとLPを支える仕組み 首都圏第四支社 川村支社長 (11:00-12:00)	コンプライアンスについて 寺田執行役員常務 (11:10-12:00)
12:00	昼食 (11:30-13:00)	ラーニングセンター見学	昼食 (12:00-13:00)		昼食 (12:00-13:00)
13:00		日本における プルデンシャルグループ 太田執行役員 (13:00-14:00)	<PTスピーチ 川村支社長>	移動+昼食 (12:00-13:00)	【ホットピックス③】 企業理念の浸透 Office of chairman 山下さん (13:00-14:30)
14:00	日本の生命保険市場 太田執行役員 13:00-14:45	【ホットピックス①】 PFJについて PFJ 松澤社長 (14:00-15:00)	生命保険と社会貢献 一谷本部長 (13:00-14:50)		
15:00		振り返りと休憩 (15:00-15:30)		オフィスツアー 一番町⇒プルタワー 人事 (14:00-16:00)	研修全体の振り返り 太田執行役員 (14:45-16:00)
16:00	生命保険の意義 前田会長 (15:00-18:00)	エグゼクティブLPスピーチ 首都圏第一支社 齊賀 資和エグゼクティブLP (15:30-17:30)	プルデンシャルディクショナリー 阿野執行役員常務 (15:00-17:00)	振り返り 太田執行役員 (16:00-17:30)	決意表明 (16:00-17:30)
17:00			【ホットピックス②】 多様化推進について 深沢執行役員 (17:10-18:00)		
18:00		懇親会 ～齊賀エグゼクティブLPを囲ん で～ (18:15スタート@自由が丘)			



2009年～2013年 実施後の課題

- ① **インプット中心**の研修であったため、受講生の理解度が浅くなっていた。
- ② 5日間の研修だったが、**重複する講義内容**が多かった。
- ③ チームメンバーに5日間の研修を受講させることは、**各チームの負担**が大きかった。



POJ Rock研修(＝理念浸透研修)に変更

2014年に本社ベーシック研修を見直し、POJ Rock研修に変更。

主な 変更点

- ① アウトプット中心のプログラムに変更
⇒プルデンシャルについて**理解**するだけでなく**語る**ことができる社員の育成
- ② 研修の効果を維持するために研修報告会の実施
- ③ 5日間⇒2.5日に変更
⇒各チームの負担を削減



本社社員への理念浸透研修のステップ

新入社員（新卒および既卒）

POJ Rock研修後
1年超～／既存社員

トレーニング

入社～
4か月以内

POJ Rock
研修後
1カ月以内

POJ Rock
研修後 半年
～1年以内

年4回開催（東京・仙台各2回）

POJ Rock
研修

POJ Rock
研修報告会

POJ Rock研修
フォローアップ

POJ ゼミナール

研修後のゴール

- ① 理念を理解し、POJの特長を、自分の言葉で情熱をもって説明できる
- ② LPを支える本社社員としての自覚を持ち、前向きに業務に取り組んでいる

- ① LP制度の理解が深まる
- ② プロ意識が醸成される

- ① 理念をより深く理解し、自分の言葉で語ることができる
- ② 部署を超えた仲間意識の醸成



2014年7月の研修プログラム

場所	7/24 THU		7/25 FRI		7/26 SAT	
	TKPガーデンシティ永田町 カンファレンスルーム2B	講話内容 詳細	TKPガーデンシティ永田町 カンファレンスルーム2B	講話内容 詳細	TKPガーデンシティ永田町 カンファレンスルーム2B	講話内容 詳細
			オリエンテーション (8:45-9:00)		オリエンテーション (8:45-9:00)	
9:00						
9:15						
9:30	(移動時間)	-	経済的な保障と心の平和	・確認テスト(ブルーブック「生命保険の必要性」から出題) ・生命保険の必要性 ・POJ/LPの存在意義 ・ニードセールス ・DVD「木村様からのメッセージ」	グループディスカッション プレゼンテーション	・テーマ:「[LP]になったつもりで、時間のない社長(見込客)にPOJについて3分で説明する」
9:45			秋元執行役員専務 (9:00-10:45)		深沢執行役員 (9:00-10:45)	※優勝チームを決定する
10:00						
10:15						
10:30	開始10:30-		休憩(10:45-11:00)	延長した場合はこの時間で調整	休憩(10:45-11:00)	延長した場合はこの時間で調整
10:45			グループワーク・ディスカッション	・ワーク:販売チャネル別強み・弱み比較 ・テーマ(ワールドカフェ形式): 日本の生保業界からみたLPに求められる役割とは?	振り返り・アンケート記入 (11:00-11:30)	・振り返り ・アンケート記入
11:00	オリエンテーション/ 自己紹介 (10:30-12:30)	・自己紹介 ・所属チームのチームミッションとそのコンセプトを紹介	(11:00-12:15)			
11:15						
11:30					私のPMA宣言 (11:30-13:00)	・テーマ:「POJで働く内勤社員として明日から何を実行していくのか」
11:45						
12:00						
12:15						
12:30	昼食 (12:30-13:30)	-	昼食 (12:15-13:15)	PTスピーチビデオ視聴		
12:45						
13:00			生命保険の加入実態報告(-13:30)	家族構成別生保の加入状況	修了次第 解散	
13:15						
13:30	内勤社員の役割と期待		グループディスカッション	テーマ(共感マップ使用): 独身男性に生命保険は必要か?		
13:45	一谷社長 (13:30-14:30)	・内勤社員に求める人材像 ・内勤社員に期待すること	(13:30-14:30)			
14:00						
14:15						
14:30	休憩(14:30-14:45)	延長した場合はこの時間で調整	休憩(14:30-14:45)	延長した場合はこの時間で調整		
14:45	We are the Prudential	・We are the Prudential/ Core Values/ Vision/Mission/Strategy ・Core Value 導入の背景 ・企業理念の重要性	LPIによるニードセールス 首都圏第十支社 小森谷ライフプランナー (14:45-15:45)	・ロープレ実演(独身向け) ・質疑応答		
15:00						
15:15	阿野執行役員専務 (14:45-15:45)		ロープレ感想共有 (15:45-16:15)	ディスカッションの結果とロープレ実演とを比較し、感想を共有		
15:30			休憩(16:15-16:30)	延長した場合はこの時間で調整		
15:45						
16:00	休憩(15:45-16:00)	延長した場合はこの時間で調整				
16:15			POJの社会貢献	冒頭10分意見交換 テーマ:なぜPOJに社会貢献が必要か? ・人間愛・家族愛 ・社会貢献マインドの重要性 ・POJの社会貢献活動について		
16:30	グループディスカッション	テーマ①:業界他社の企業理念と比較した結果、POJの特長とは	高橋執行役員 (16:30-17:45)			
16:45	(16:00-17:30)	テーマ②(プロコン分析): コアバリューは必要・不要?				
17:00			休憩(17:45-18:00)	延長した場合はこの時間で調整		
17:15						
17:30	休憩(17:30-17:45)	延長した場合はこの時間で調整				
17:45	コアバリュー目標シート 記入/発表 (17:45-18:30)	各自で記入後、全員発表	本日の振り返り・質疑応答 (18:00-18:30)	・チーム単位で振り返り、疑問点共有、質疑応答		
18:00						
18:15						
18:30	本日の振り返り・質疑応答 (18:30-19:00)	・チーム単位で振り返り、疑問点共有、質疑応答				
18:45						
19:00	(懇親会会場へ移動)					
19:30	懇親会(19:30)					



今後の課題

- ① POJ Rock研修で学んだことや、「業界を変革する」という熱い想いが、チームに戻ると冷めてしまう
- ② 日々の業務の中で、企業理念について考える機会が少なく、徐々に理念を意識しなくなってしまう(研修の効果が維持できない)



**マネージャー向けの研修を実施予定
「情熱のTransfer」**



各種イベントについて

OJT

研修

各種
イベント



各種イベントの概要

**企業理念の
理解・体現**

社会貢献活動

コアバリュー表彰

**ビジネスモデル
の理解・体現**

**アウェアネスマンス
イベント**

販売実習

**社長杯
(スタッフとして参加)**



社会貢献活動の紹介

本社社員は、直接顧客と接する機会が少ない。そこで、社会貢献活動を推進することで、理念を体現する機会を提供する。



骨髄バンクの広報活動



オフィス近隣の清掃



森林保全活動



被災地支援の復興市



車椅子テニスサポート



皆さんへのメッセージ





右肩上がりの成長を続けるには・・

理念・コアバリューを伝え続ける必要がある

知識・スキルの習得

+

需要

理念浸透



成長に貢献する人材に！